



VÝZVY AJ VÍZIE

Napriek tomu, že Marián Grescho hrá golf len tretiu sezónu, už druhý rok štartuje v Slovenskej firemnej lige v golfe. Zaujímavý pre rozhovor je však najmä pre nevšedné výrobné a obchodné aktivity, ktoré šíria dobré meno našej krajiny na viacerých kontinentoch.

Text Andrej Obuch | foto Adrián Stránsky a archív

Účastníci prvých kôl tohto ročníka Slovenskej firemnej ligy v golfe 2019 si mohli pri jednej z jaziev všimnúť automobil so strešným boxom značky Northline. Málokto z nich ho však spája s konkrétnym spoluhráčom. Ako sa absolvent dvojodborového technického a telovýchovného štúdia dostane k predaju a neskôr výrobu vlastných strešných boxov?

Od nepamäti som bol fanatik do strešných boxov, vždy som chcel, aby strešný box bol na aute nielen funkčným prvkom, ale aj dizajnovým doplnkom. Po prvotných skúsenostiach v automobilovej oblasti som založil obchod, ktorý sa zaoberal predajom strešných boxov, nosičov a doplnkov. V roku 2014 som získal zastúpenie českej firmy Neumann pre Slovensko. Keď som prišiel do materskej firmy, pán Neumann, majiteľ, sa vždy čudoval, prečo ma najviac zaujíma výroba, prečo sa vždy chcem ísť pozrieť do fabriky.

Ako pokračovala cesta od predaja autodoplnkov k výrobe vlastného strešného boxu?

Po krátkom čase sme mali s pánom Neumannom také nadštandardné vzťahy, že som mohol otvorene analyzovať rôzne nedostatky existujúcich boxov, prípadne prebrať vízie o boxe, ktorý nebude len „klasika“. Na základe mojich pripomienok sme skonštatovali, že zmeniť produkt už v sériovej výrobe je mimoriadne zložitá, a tak som mu navrhol, že skúsím vyvinúť úplne nový box pod vlastnou značkou. Súhlasil a ja som začal kresliť a, samozrejme, konzultovať s ním prvé skice. Niektoré moje odvážne návrhy boli nerealizovateľné, no iné, po miernej korekcii, aplikovateľné. Tak vznikol náš nosný dizajnový prvok – zadný spojler a predný difúzor, ktorý sériovo vyrábame ako jediný na svete.

Prvý produkt Northline Tirol ste predstavili na veľtrhu vo Frankfurte, kde vzbudil zaslúženú pozornosť. Ako vznikol názov značky a produktu?

Názov značky vznikol viacmennej intuitívne. Od začiatku som chcel, aby znel trochu seversky. V názve sa musí skrývať aj trošku

marketingu, je teda dôležité, aby názov značky nebol zložitý a nepôsobil rušivo aj v iných krajinách, možno aj mimo Európy. Modelové označenie Tirol by malo evokovať hory, lyžovanie, proste zimné športy. Čo sa v zásade aj podarilo, keďže už viacerí zákazníci reagovali prekvapene, keď sme im prezradili, že značka Northline je slovenská.

Čo sa zmenilo vo vašej firme po spustení vlastnej výroby?

Po predstavení na výstave vo Frankfurtu sa naplno rozbehla výroba a dnes naše štyri modely vyvážame na Taiwan, do Korey, máme distribútorov pre Španielsko, Francúzsko a Taliansko, ďalšie zastúpenie pre Nemecko, Holandsko, Belgicko, predávame aj v Poľsku, Česku, Slovinsku, Srbsku, Moldavsku a export sa rozbieha aj ďalej. Minulý rok mi dokonca písal náš distribútor na Taiwane, že na čínskej výstave „China's outdoor exhibition“ videl síce nepodarenú, ale predsa len kópiu môjho strešného boxu so všetkými charakteristickými prvkami: zadným spojlerom, bezschodovým čelom, zadnou líniou. Na jednej strane je to vážna informácia, na druhej strane je to jeden z najprofesionálnejších komplimentov, že Slováci odvádzajú kus dobrej práce v celosvetovom meradle.

Zmenil sa vám obsah a zameranie riadiacej práce, keď ste si predaj strešných boxov, ich nosičov a rôznych doplnkov rozšírili o výrobu vlastného produktu?

Nestíhám robiť to, čo som robil najradšej, priamy predaj koncovým zákazníkom. Na začiatku som bol sám, dnes už obchod musím nechať na svojich kolegov a riešim nielen technické inovácie, vývoj nových produktov, export, marketing, školenia distribútorov a rôzne obchodné rokovania a všetko spojené s exportom. Keďže môj obchod naďalej predávajú aj iné značky, tak ani v tomto smere nesieme poľaviť, pretože každý z výrobcov prináša na trh nové produkty, inovácie. A keďže dnes predávame viac ako 30, zaberie to veľa času, nehovoriac o reklame a marketingu, ktoré sú v obchodnej firme večný kolotoč.

Výrobu vašich strešných boxov riešite externou výrobou?

Realizujeme to kooperáciou. Po prvých skúsenostiach v Maďarsku sme celú výrobu presunuli do Českej republiky. Prechodom sa nám zvýšila kvalita, hoci stúpli aj náklady. Pre mňa je však kvalita prvoradá, skrátka prioritá.

Spomínali ste nový produkt. Bude iný, alebo pokračujete v doterajšej línii?

V súčasnosti pracujeme na boxe s modelovým označením Element, čo by mal byť unikát, pretože nikto na svete nevyrába taký nízky box. Bude vysoký len 26 cm. Niekomu sa to môže zdať málo, ale majitelia mimoriadne obľúbených vozidiel SUV a VAN, s veľkokapacitným batožinovým priestorom, kladú na strešné boxy iné požiadavky. Potrebujú prepraviť dlhé predmety ako napríklad lyže a palice. Ich prevoz v interiéri je nebezpečný a v mnohých krajinách zakázaný. Nechcú, aby box veľmi navyšoval svetlú výšku už aj tak dosť vysokých vozidiel a zároveň trvajú na tom, aby bol tichý aj pri jazde vo vysokej rýchlosti.

Zvládnuť rast vlastnej firmy, rozšírenie výroby o piaty produktový rad bude asi náročné. Aká ďalšia manažérska výzva stojí ešte pred vami?

Za najdôležitejšie v súčasnosti považujem budovanie značky a jej presadzovanie na zahraničných trhoch. Mojou stratégiou je mať v každej krajine len jedného exkluzívneho distribútora. Z obchodného hľadiska, stability značky, cenovej disciplíny, servisu a supportu je to podľa mňa kľúčové. Bol by som rád, keby sa boxy Northline dostali do povedomia ako kvalitný výnimočný produkt, ktorý je ľahko identifikovateľný vďaka svojím charakteristickým prvkom, ako je zadné dizajnové krídlo, alebo od budúceho roku bezkonkurenčná výška.



Tretiu sezónu hrajete golf. Kde ste sa s ním dostali do prvého kontaktu?

Ku golfu ma dovedol môj spoločník, ktorý ho hráva už dlhé roky. Mne na ňom vyhovuje prírodné prostredie, pokoj na ihrisku. Ako absolvent fakulty športu na ňom oceňujem technickú náročnosť. Palicu som prvýkrát držal v ruke na rakúskom ihrisku v Delachu, kde som robil svojmu spoločníkovi nosiča, a keď sa vyskytla príležitosť, odpálil som prvé rany. O týždeň nato som už zarezával v Hrubej Borši pod dohľadom trénera. Vtedy ma golf dostal naplno.

Často hrajete turnaje. Máte ako niekdajší aktívny športovec v golfe nejaké výkonnostné ambície?

V minulosti som sa aktívne venoval lezeniu, gymnastike, plávaniu, ale po zraneniach mi ostali len beh, lyžovanie a golf. Hoci nemám konkrétne výkonnostné ambície, rozhodne sa nepovažujem za rekreačného hráča aj vzhľadom na to, že v sezóne trénujem aj päťkrát týždenne. Problém však je, že nie som taký dobrý hráč, ako by som po toľkom trénovaní očakával. Ale to asi poznajú všetci golfisti...

Začínali ste na ihrisku v zahraničí. Máte nejaké obľúbené ihrisko doma aj v zahraničí?

Snažím sa hrať golf v každej krajine, ktorú navštívim. Veľmi rád spomínam na ihrisko na juhu Korziky. Časť ihriska lemuje pobrežie, dve spodné jamky sa hrajú na skalnatých výbežkoch nad tyrkysovým morom, jedna z nich začína odpalom ponad more. Malo to čarovnú atmosféru. Páčia sa mi horské ihriská, ako sú rakúsky Adamstal a naše Tále. Moje obľúbené ihrisko je aj Park v Bemolákovke. Je výborné na precvičovanie presných rán železami, a to pod korunami tristoročných stromov. ●

Mgr. MARIÁN GRESCHO

Funkcia: konateľ SAMM Slovakia s. r. o.

Vek: 37

Klub: Golf and Country Club Bratislava - Bemolákovce

HCP: 23,2