

## CASE STUDY

„ČSOB LEASING JE SPOLOČNOSŤ, KTORÚ MÔŽEM OZNAČIŤ ZA VEĽMI ÚSTRETOVÚ. NAJMÄ POČAS KRÍZY CHÁPALA PROBLÉM A DÔVEROVALA NÁM, KEĎ SME RIEŠILI, ČI PREŽIJEME, ALEBO NIE. UROBILI VEĽMI VEĽA OPATRENÍ, ABY NÁS PODRŽALI, KEĎ SME TO NAJVIAC POTREBOVALI.“

**DANIEL TOMKO,**  
OBCHODNO-FINANČNÝ RIADITEĽ  
TOMARK, S.R.O.

### FINANČNÝ LÍZING

# LÍZINGOVÁ SPOLOČNOSŤ NÁM VERILA AJ V ČASE KRÍZY

### POŽIADAVKY:

- investícia do technológií, ktoré budú na úrovni západných spoločností,
- uvoľnenie prostriedkov pre leteckú výrobu,
- rozšírenie portfólia vyrábaných produktov,
- mať stabilného partnera aj v čase krízy.

### RIEŠENIE:

- využitie finančného lízingu od spoločnosti ČSOB Leasing,
- ústretové opatrenia zo strany ČSOB Leasing v čase krízy.

### VÝSLEDOK:

- Tomark sa stal najväčším výrobcom návesov na Slovensku,
- je strategickým partnerom nemeckej spoločnosti Krone,
- rozšírenie výroby – výrazne najširšie portfólio produktov spomedzi všetkých konkurentov,
- disponuje najmodernejšími výrobnými technológiami,
- aj vďaka silnej podpore zo strany ČSOB Leasing dokázal zvládnuť obdobie krízy.

ZÁKAZNÍK:  
ODVETVIE:

**TOMARK, S.R.O.**  
STROJÁRSTVO, AUTOMOBILOVÝ  
PRIEMYSEL A LETECTVO  
FINANČNÝ LÍZING

PRODUKT:  
POČET PRACOVNÍKOV:  
POSTAVENIE NA TRHU:

**380, Z TOHO V LETECKEJ VÝROBE 50  
NAJVÄČŠIA ZO SLOVENSKÝCH  
SPOLOČNOSTÍ VYRÁBAJÚCICH NÁVESY  
PRE AUTOMOBILOVÝ PRIEMYSEL,  
S NAJŠIRŠÍM PORTFÓLIOM PRODUKTOV,  
STRATEGICKÝ PARTNER NEMECKEJ  
SPOLOČNOSTI KRONE**

„Stáli sme pri sebe v dobrom aj v zlom, čo predurčuje ďalšiu spoluprácu. Podmienky máme priaznivé, ČSOB Leasing o nás vie intenzívne zabojovať v konkurenčnom boji.“

**Daniel Tomko**

obchodno-finančný riaditeľ Tomark, s.r.o.



## PRÍBEH



**Daniel Tomko**  
obchodno-finančný  
riaditeľ Tomark, s.r.o.

## O SPOLOČNOSTI TOMARK

Tomark je rodinnou firmou, ktorá sa zaoberá strojárskou výrobou so zameraním najmä na automobilový priemysel. „Otec získal na začiatku objednávku, ktorú zadal inej firme, musel však neustále riešiť nedodržanie kvality a termínov. Rozhodol sa preto založiť vlastnú spoločnosť. Následne získal objednávku od nemeckej firmy Krone. V r. 1996 sme do Krone dodali prvé návesy,“ spomína na začiatky podnikania Daniel Tomko ml., obchodno-finančný riaditeľ spoločnosti Tomark. Spolupráca s Krone predstavuje dodnes najväčší podiel všetkých aktivít a tržieb. Tomark sa od roku 2004 venuje aj leteckej výrobe, produkuje dvojmiestne lietadlá Viper a Skyper a dokončuje svoj prvý vrtuľník.

## VÝCHODISKOVÁ SITUÁCIA

Prečo sa spoločnosť Tomark rozhodla pre spoluprácu s ČSOB Leasing? „Riešili sme rovnaké problémy ako automobilky a investície do moderných technológií boli nevyhnutné,“ priznáva Daniel Tomko. „Na jednej strane išlo o finančnú záťaž, vytvorilo nám to však priestor pre rozvoj ďalšieho biznisu – výroby lietadiel, ktorá bola spočiatku iba záľubou. Nápadu sme dali konštruktérsko-výrobný charakter, aby bol na konci kvalitný výrobok, o ktorý bude záujem.“ Kombináciou nadšenia a znalostí vznikol v roku 2006 prototyp dvojmiestneho lietadla Viper SD4. Predstavené bolo v Nemecku na najväčšej európskej leteckej výstave a napriek silnej konkurencii získalo veľa pozitívnych reakcií.

## PREPAD POČAS KRÍZY

V období 2008 – 2009 spoločnosť výrazne prepadla. Vtedajšia kríza najviac zasiahla transport, najmä návesy. Banky ich prestali financovať, čo pocítila spoločnosť Krone, teda aj Tomark. Na skladoch zostali veľké zásoby, nové produkty sa neobjednávali. S mnohými dodávateľmi sa v Krone rozlúčili, s Tomarkom však naďalej počítali. „Snažili sa nám pomôcť v oblasti poľnohospodárskych strojov, kde tiež patria medzi významných výrobcov. Dodnes spolupracujeme aj v tomto segmente. Z hľadiska možného rizika je výhodou, že sme viac diverzifikovaní,“ popisuje ťažké obdobie Daniel Tomko. Spoločnosť sa v tom čase pustila aj do výroby akumuláčnych nádrží, ktorá funguje dodnes.

## PREČO ČSOB LEASING

Tomark je výrobná firma a udržanie pracovného kapitálu v pohybe sa rieši aj financovaním z externých zdrojov. „Prostredníctvom ČSOB Leasing sme začali nakupovať technológie, aby sme sa technicky dostali na úroveň západných firiem. Vedeli sme, že pracovná sila nám ako konkurenčná výhoda dlho nevydrží, a keď tu ešte nikto nemal lasery ani zváracie roboty, my sme ich už mali,“ uvádza Daniel Tomko. „V prípade výroby lietadiel sme zase v trochu inej situácii, ČSOB Leasing skôr ponúkame ako nášho dvorného dodávateľa financovania našim zákazníkom.“

## SPOKOJNOSŤ

Ako hodnotí predstaviteľ Tomarku riešenia od ČSOB Leasing? „Dokázali nám pripraviť podmienky, ktoré nám vyhovovali a s ktorými sme boli spokojní. Vytvorili sme si osobné vzťahy, ktoré pretrvávajú – poznáme sa a dôverujeme si. Počas krízy pripravili kombináciu opatrení, kde prejavili vôľu ubrať zo svojich oprávnených nárokov. Neskôr sme im tie peniaze, samozrejme, vrátili.“

## ZHODNOTENIE

ČSOB Leasing sa dokáže prispôsobiť potrebám klienta. Opatrenia prijaté počas krízy pomohli Tomarku udržať si zariadenia potrebné pre výrobu, hoci sa jej objem výrazne znížil. „V súčasnosti o nás prejavuje ČSOB Leasing neustály záujem, uchádza sa o všetky zadania, ktoré realizujeme, a aktívne nám ponúka efektívne riešenia,“ pochvaluje si Daniel Tomko. „ČSOB Leasing považujeme za dobrého partnera a veríme, že ním aj zostane. Stáli sme pri sebe v dobrom aj v zlom, vzájomné vzťahy máme dobré a nevidím dôvod, aby sa to zmenilo. ČSOB Leasing o nás vie zabojsť v konkurenčnom boji. Podmienky máme priaznivé, so spoluprácou počítame aj naďalej.“

## BENEFITY ČSOB LEASING OČAMI ZÁKAZNÍKA:

- **rýchle a dostatočné finančné krytie** – rýchlosť odozvy, schvaľovacieho procesu aj čerpania, vyčlenenie zdrojov pre Tomark je už predprípravené,
- **dostatok zdrojov** – schválenie akontácie podľa potrieb Tomarku,
- **postoj v krízových situáciách** – dôvera a ústretové opatrenia,
- **podmienky a konkurencieschopné ponuky** – nie vždy rozhoduje iba cena, ale aj podmienky splácania.

ČSOB Leasing, a.s.

Žižkova 11

815 10 Bratislava

tel.: +421 2 6820 2111

e-mail: info@csobleasing.sk

www.csobleasing.sk

