



**Naša práca
sa páchí aj
konkurencii**

strana 9



**Základné minimum
certifikovaného
kontaktného
zatepl'ovacieho
systému**

strana 14

Naša práca sa páči aj konkurencii

Lásku k sadrokartónu vštepil Oliverovi Popikovi, konateľovi spoločnosti DryCon, jeho otec. Bol jedným z prvých montážnikov sadrokartónu na Slovensku. Mladý Oliver spolu so svojim bratom pomáhali otcovi počas víkendov a prázdnin. Ku koncu vysokej školy boli obaja zručnými majstrami. Oliver sa napokon rozhodol montážou sadrokartónu živiť. Spolu s otcom založili spoločnosť DryCon, ktorá je dnes popredným dodávateľom systémových riešení zo sadrokartónu.

Od mladosti ste pracovali so sadrokartónom. Využívate nadobudnuté zručnosti dodnes?

Vďaka nim sa mi ľahšie obhajujú niektoré riešenia. Viem posúdiť, čo možno a čo nemožno realizovať. Manuálnu zručnosť už po rokoch síce nemám takú ako naši montážnici, ktorí s materiálom robia denne, táto znalosť mi však pomáha pri technických riešeniach.



vie montovať, ale pritom nepozná technologické postupy. Zručných a šikovných majstrov je na Slovensku stále málo.

Pôsobíte iba v hlavnom meste?

Špecializujeme sa najmä na západné Slovensko. Zákazníkom chceme ponúknuť nadštandardný servis. Ak si nie som istý, že ho vieme ponúknuť aj mimo nášho územia, tak sa do projektu nehrnieme.

S kolegami osobne dohliadame na každú stavbu. Bol by som nerád, keby sa stalo, že zákazník zavolá ohľadom technického detailu, a my by sme pracovali s informáciami spreď týždňa. Som rád, že v Bratislave mám ľudí, ktorým dôverujem a na ktorých sa môžem spoľahnúť.

DryCon je v prvom rade realizačná firma.

Rozširujete svoje pôsobenie?

Stále sa chceme posúvať ďalej a hľadáme možnosti rozvoja. Sme jednými z mála systémových realizátorov, ktorí ponúkajú kompletné riešenia. Vzhľadom na to, že naša spolupráca s celou skupinou Knauf je výborná, ponúkame v našich riešeniach výhradne výrobky týchto spoločností. Tepelné izolácie od Knauf Insulation nám do tejto skladačky vynikajúco zapadli. Príkladom výnimočnej spolupráce je naše nové sídlo spoločnosti, kde sa na stavbu budovy použili materiály spoločností Knauf Insulation a Knauf, a predovšetkým náš nový showroom, v ktorom môžeme zákazníkom ukázať, čo všetko sadrokartón dokáže.

Pustili ste sa s Knaufom aj do iných projektov?

Spustili sme internetový projekt www.knaufmarket.sk, kde ponúkame zákazníkovi široký sortiment spoločnosti Knauf vrátane špecifických doplnkových výrobkov. Okrem toho sme začali s výrobou frézovaných sadrokartónových výrobkov s názvom EasyBoard. Ide o sadrokartónové prvky, ktoré uľahčia montáž rôznych druhov obkladov, ako sú stúpacie vedenia, trámy alebo svetlené rampy. Vyrábame ich výhradne z materiálov Knauf. Chceme rozvíjať naše silné stránky. Vďaka tomu ponúkame zákazníkovi viac ako konkurencia.

Ako bežná verejnosť vníma sadrokartón?

Zákazníci sa ešte vždy boja, že im popraská. Väčšinou je to však v dôsledku nesprávnej montáže, a nie chyby materiálu. Sadrokartón má viac výhod ako nevýhod. Za najväčšiu nevýhodu považujem to, že si každý myslí, že ho

Silnou stránkou vašej spoločnosti je logistika.

Medzi prvými sme ponúkli flexibilnú dopravu materiálu na stavbu v rámci predajného servisu. Vďaka službe DryCon Truck môžete vykonávať montážne práce bez ich prerušenia. My sa postaráme, aby bol potrebný materiál na stavbe včas. V rámci Bratislavy sme schopní dodať tovar už do troch hodín od objednania. Konkurencia začína tiež pomaly ponúkať podobné služby.

Majú montážnici zažitú aj aplikáciu sadrokartónových systémov s tepelnou izoláciou?

Nekvalitne zrealizovaná izolácia je väčší problém ako zle spravený sadrokartón. Preto našich montážnikov pravidelne školíme. Na základe mojej osobnej skúsenosti s prácou so zatepľovacím materiálom viem zákazníkovi odporučiť vhodný materiál. Vieme našich zákazníkov argumentmi presvedčiť, že práve Unifit je najvhodnejšia izolácia do podkrovia.

Prečo ste o tom presvedčený?

Za štandard v súčasnosti považujem 24 až 26 cm. Často je to limitované možnosťami na stavbe. Pri šikmej streche možno iba zriedka použiť medzi krokvy izoláciu hrubšiu ako 18 cm. Ďalším obmedzením je priečna izolácia, pri ktorej chcú zákazníci čo najmenej ubrať zo svetlej výšky podhľadu. Preto nemožno použiť izoláciu hrubšiu ako 6 až

8cm. V takýchto prípadoch je jediná možnosť, ako zlepšiť izoláciu, použitie tepelnej izolácie Unifit 035, ktorý má pri rovnakej hrúbke lepši tepelný odpor. My sa snažíme pri realizáciách ponúknuť zákazníkovi Unifit medzi krokvy a Classic ako priečnu izoláciu. Často však dávame Unifit 035 aj do oboch vrstiev.

Kto sú vaši zákazníci?

Ide o široké spektrum od koncových súkromných osôb až po developerov. Vážime si však každého zákazníka. Často sa aj cez malú zákazku prepracujeme k ďalšej. Náročná je komunikácia najmä s developermi, ktorým ide predovšetkým o nízku cenu. Ale nájdú sa aj výnimky. Nikdy však nerobíme ústupky na úkor kvality.

Čo si chválite na spolupráci s Knauf Insulation?

Dávam si záležať na vzťahoch. Ak mám s dodávateľom korektný vzťah, nemám dôvod ho meniť. Spolupráca s Knauf Insulation mi vyhovuje a nekončí sa iba predajom materiálu. Naši zákazníci už vedia, že pri realizácii používam výrobky od Knaufu. Kedykoľvek zavolám do Knauf Insulation, vždy mi ochotne pomôžu skonzultovať dané technické riešenie. Už sa nám na stavbe stalo, že na začiatku nepožadovali certifikáty, spätne však prišla požiadavka na ich zdokladovanie. Vďaka Knaufu mám v tomto smere pokojné svedomie. Žiaľ, stále sa na našom trhu stretávam s firmami, ktoré nie sú schopné vydokladovať kvalitu použitých materiálov certifikátmi.

Akými referenciami sa môžete pochváliť?

Ročne zrealizujeme približne 200 stavieb rôzneho rozsahu. Dôležité sú všetky – od veľkej známej stavby až po realizáciu svetelnej rampy v obývačke.

Aká atmosféra vládne vo vašej firme?

Sme rodinná firma a snažíme sa udržať príjemnú atmosféru, ktorá pozitívne vplyva na kolegov aj zákazníkov. Som zástancom zdvorilého prístupu k zamestnancom. Výsledky sú vtedy vždy lepšie, ako keď ich vystavujete stresu. Držím sa zásady, že keď niečo sľúbim, tak svoje slovo aj dodržím. Netlačíme sa bezhlavo do veľkých a extrémnych projektov. Sme opatrní. Nerád by som sa dostal do situácie, kedy by som nevedel vyplatiť svojich ľudí za vykonanú prácu. V tomto chcem mať čisté svedomie.

Na aké aktivity využívate obdobie krízy?

Tento rok sme poňali ako taktickú prípravu. Nesnažili sme sa o rapídny nárast, ako to bolo od roku 2003. Obzreli sme sa za tým, čo je za nami, vzdelávali sme sa, dokončili sme projekty, ktoré boli súčasťou vízie z minulosti. Cez zimu sme pripravili showroom. Spustili sme internetový obchod a výrobu frézovaných prvkov. Od ďalšieho roku sme pripravení vyštartovať naplno smerom, akým sme išli.

Čo môžu vaši zákazníci očakávať v budúcnosti?

Chceme byť špičkou na trhu. DryCon by mal byť na Slovensku považovaný za spoľahlivú serióznu firmu, ktorá je schopná uskutočniť aj náročné a nadštandardné realizácie. Naším cieľom je spokojný zákazník a zvyšovanie dôvery v sadrokartón. Už dnes ma teší, keď zástupca spoločnosti Knauf príde na stavbu a povie, že už dlho nevidel tak do detailov dodržané technologické postupy ako na našich stavbách. Toto je naša vízia. Preto verím, že aj zákazník nebude pozeráť iba na cenu, ale aj na kvalitu práce.

Katarína Dudáková
Foto: Dano Veselský

