

# Spojenie troch firiem zlepšuje služby

Od nového roku bude na slovenskom trhu pôsobiť VGD Slovakia. Spoločnosť, ktorá postupne vzniká spojením troch firiem podnikajúcich v oblasti daní, účtovníctva, auditu alebo poradenstva. Vďaka tomuto kroku bude firma schopná ešte viac skvalitniť služby a pokračovať v špecializácii, z čoho budú profitovať jej klienti

**V**äčšie firmy bežne kupujú tie menšie. Ale budovanie spoločností fúziou troch firiem, ktoré sa spoja a vytvoria rovnocenné spoločenstvo, v ktorom sa partneri navzájom dopĺňajú, je na slovenskom trhu neobvyklé. Práve touto cestou sa vydala spoločnosť, ktorá do jednej spoločnosti VGD Slovakia integruje firmy VGD, AVOS a Recte. „Nespájame sa preto, aby sme boli väčší, ale preto, že nám to dáva zmysel po profesijnej aj ľudskej stránke. Spolu budeme vedieť našim klientom poskytovať lepšie služby,“ hovorí Marián Škorník, jeden z partnerov VGD Slovakia a zároveň jeden z majiteľov pôvodnej spoločnosti AVOS.

## Tri príbehy splynuli v jeden

Poradenská spoločnosť VGD vznikla v Belgicku už v roku 1981 a po páde železnej opony sa spolu so svojimi klientmi rozšírila najprv do Česka a potom aj na Slovensko. „Ja som bol od začiatku pri vzniku slovenskej pobočky. V roku 2004 som sa na Slovensko aj presťahoval, aby som mal možnosť firmu riadiť osobne,“ hovorí Belgičan Bart Waterloos, ktorý v tom čase niesol zodpovednosť za rozvoj spoločnosti VGD na Slovensku. Neskôr sa stal jej partnerom, a keď chcel zabezpečiť jej ďalší rozvoj, tak sa začal obzerať po lokálnych partneroch.

V roku 2010 sa B. Waterloos stretol u klienta, ktorému robili účtovníctvo s dvoma majiteľmi spoločnosti AVOS. Tá robila v tej istej firme audit. Vtedy niekedy sa začali debaty o tom, čo by firme prinieslo zlúčenie oboch spoločností. „Zistili sme, že na veľa vecí máme rovnaký názor a sedíme si nielen profesijne, ale aj osobnostne,“ hovorí Erik Marek, druhý z majiteľov firmy AVOS, ktorá dnes tvorí neoddeliteľnú súčasť VGD Slovakia.

Piešťanská firma AVOS vznikla na škole niach daňových poradcov, kde si M. Škorník a E. Marek osobnostne sadli. „Páčilo sa mi, že aj napriek tomu, že na začiatku sme boli

vlastne konkurenti, vždy sme boli ochotní si navzájom poradiť alebo pomôcť, čo v tejto brandži nie je úplne štandard,“ spomína M. Škorník. A keďže postupne mali títo dvaja podnikatelia čoraz viac a viac spoločných klientov, logickým krokom bolo založiť spoločnú firmu. Tá rástla organickým tempom, ale postupne začali obaja majitelia cítiť, že by chceli svojim klientom poskytovať niečo viac. „Budúcnosť je jednoznačne v špecializácii a poskytovaní služieb nielen do-

**Špecializovať sa na viac oblastí a viac problémov bude po spojení síl všetkých troch spoločností do jednej oveľa jednoduchšie**

ma, ale aj za hranicami Slovenska. Pri organickom raste firmy, ktorá bola v tom čase medzi pätnástimi najväčšími poradenskými spoločnosťami na Slovensku, by nám to trvalo príliš dlho,“ hovorí E. Marek. Preto sa obaja partneri nebránili diskusii o spojení s VGD. „Našou podmienkou ale bolo, aby to dávalo aj širší zmysel, teda aby dva plus dva nebolo štyri, ale sedem. A to sa nám podľa mňa týmto spojením podarilo,“ hovorí M. Škorník. Tak vznikla v roku 2011 spoločnosť VGD AVOS, ktorá mala nielen silné zastúpenie doma, ale aj kvalitný prístup k medzinárodnej poradenskej sieti.

Tesne po tejto fúzii sa k týmto dvom spoločnostiam začali diskutie aj o začlenení tretej poradenskej spoločnosti Recte. Tá na slovenskom trhu pôsobí od roku 1991, keď Erika Klárik založila túto daňovo-poradenskú spoločnosť spolu s ďalšími dvoma partnermi. Jej súčasný majiteľ Branislav Kováč do tejto spoločnosti nastúpil ako elév a postupne sa pripravoval až na

partnera E. Klárik. Pri jej odchode do dôchodku sa prirodzene otvorila otázka ďalšieho smerovania firmy. Na základe dobrej spolupráce s VGD AVOS sa aj spoločnosť Recte rozhodla uzavrieť partnerstvo s touto poradenskou spoločnosťou.

„Mojou ambíciou bolo byť súčasťou niečoho väčšieho, vďaka čomu by som vedel posunúť naše služby na kvalitatívne vyššiu úroveň,“ hovorí B. Kováč. Tak Recte sfúzovala s VGD AVOS a začína fungovať pod jednotnou značkou VGD Slovakia. A to napriek tomu, že belgická matka už nemá majetkové podiely v tejto spoločnosti a o rozvoj VGD Slovakia sa dnes starajú výhradne jej štyria partneri, ktorí stáli pri zrode troch pilierov tejto firmy.

## Po spojení lepšie služby

Najviac z tohto spojenia získajú klienti všetkých troch pôvodných spoločností. Teraz získali jedného veľkého partnera. „To, čo dnes klienti chcú, je dobrá rada, ktorá je veľa krát doslova na nezaplatenie,“ hovorí B. Kováč. A práve špecializovať sa na viac oblastí a viac problémov bude po spojení síl všetkých troch spoločností do jednej oveľa jednoduchšie. Ďalšou z výhod bude zlepšenie spolupráce so zahraničím cez belgickú sieť VGD. Jej sieť pobočiek v celom regióne strednej a východnej Európy dokáže klientom VGD Slovakia veľmi efektívne poskytovať rovnakú kvalitu služieb, na akú sú klienti tejto firmy zvyknutí.

Garantom zlepšenia služieb bude aj systém delenia práce vo VGD Slovakia, kde si jednotliví partneri rozdelia zodpovednosť za konkrétne oblasti, ako napríklad dane, audit alebo účtovníctvo, a za rozvoj tejto oblasti budú zodpovedať naprieč celou firmou.

Najväčšou výzvou, ktorá teraz pred partnermi stojí, je spojiť firmy tak, aby vytvorili jednu firemnú kultúru a všetci sa stali súčasťou jednej spoločnosti. „Uvedomujeme si, že je to proces, ktorý môže ešte neja-



ký čas trvať. Ale sme si istí, že všetci máme rovnaký názor na to, ako sa má poradenstvo robiť, a vyznávame rovnaké hodnoty. Takže cieľ máme všetci rovnaký,“ zdôrazňuje E. Marek.

## Poradenstvo bude rásť

Poradenské služby na Slovensku pritom budú podľa odhadov rásť. Rýchlo sa meniace zákony, technologický pokrok alebo expanzia na nové trhy a riešenie komplikovaných problémov bude firmy tlačiť do toho, aby hľadali odbornú pomoc.

Na Slovensku sa navyše v oblasti poradenstva v posledných rokoch otvára úplne nový trh. Malí a strední slovenskí podnikatelia, ktorí po revolúcii zakladali svoje firmy, chcú pomaly odísť na zaslúžený dôchodok. A začínajú riešiť, ako svoju firmu predať alebo previesť na nasledovníkov. „V poslednom období vidíme silné oživenie na trhu predajov alebo akvizícií v segmente malých a stredných firiem, ktoré potrebujú s týmto procesom pomôcť,“ hovorí M. Škorník. Hlavne pre rodinné firmy ide o mimoriadne citlivý bod. Preto sa zvyčajne najprv obracajú na partnerov, s ktorým

mi dlhé roky spolupracujú a ktorým veria. „Vážime si dôveru, ktorú nám naši partneri v tejto oblasti zverujú. A práve aby sme im boli čoraz lepším a lepším partnerom, zakladáme špeciálne oddelenie určené na poradenstvo pri týchto situáciách,“ hovorí B. Waterloos. Podľa skúsenosti, ktoré poradcovia so Slovákmi majú, sa napríklad veľa firiem nechá predať príliš skoro. „Keď sa podniku pár rokov darí, tak majiteľ má veľa krát pocit, že treba využiť dobré obdobie a rýchlo ho predať. Kým sa trend otočí. To je často chyba. Hlavne v prípade, ak má firma silné predpoklady na stabilný rast, čo sa dá dobrou analýzou zistiť,“ hovorí E. Marek.

Tento trh však nie je iba o predaji, ale aj o kúpe firiem. Časť slovenských spoločností dnes hľadá príležitosti, ako investovať do podnikania, a VGD Slovakia im je schopná poradiť a nájsť vhodné firmy, ktoré by mohli spĺňať ich investičné kritériá, či už na ovládnutie alebo na finančný vstup. „Niektorí manažéri, ktorí vybudovali a výhodne predali svoje firmy, si užijú rok lebo dva voľna, ale potom za nami prídu a chcú znova začať pracovať, pretože ich nebaví nič nerobiť,“ vysvetľuje M. Škorník.

## Štyri piliere poradenstva

Aj keď ide o veľmi atraktívny a rýchlo rastúci segment trhu, predaj alebo akvizície spoločností sú iba doplnkom k štyrom hlavným pilierom poradenstva, ktorému sa VGD Slovakia venuje. „Naši klienti chcú predovšetkým nastavenie prehľadného a zmysluplného systému reportingu, audit, mzdy a v neposlednom rade poradenstvo so špecifickým aspektom na dane,“ hovorí B. Waterloos.

K tomu sa ale pribalujú ďalšie služby podľa potrieb klienta. Tie sa líšia podľa toho, či ide o medzinárodného alebo lokálneho klienta, a teda či od VGD Slovakia chce iba urobiť mzdy, alebo potrebuje aj komplexné poradenstvo. „Vidíme, že práve oblasť komplexného poradenstva, keď klienti nechcú iba spracovať nejakú službu, ale potrebujú počuť náš názor na riešenie ich konkrétneho problému, je niečo, čo naberá na význame,“ hovorí B. Kováč.

Príkladom je nastavenie reportingu tak, aby nešlo iba o vyťahovanie čísel z účtovníctva, ale aby tieto dáta boli pre klientov zrozumiteľné. Aby im poskytli rýchly a efektívny pohľad na dianie v ich firme.