

DÁL CHCEME JÍT CESTOU JEDNOZNAČNÉ KVALITY

Více než 24 let podnikání v oboru střech moje očekávání určitě naplnilo, říká Miroslav Vízek, jednatel renomované firmy Pario z Hradce Králové, která na stavebním trhu působí od roku 1998. Vyniká zejména tím, že od samých počátků sází na kmenové zaměstnance, vyučené v příslušných řemeslech, kteří důsledně dodržují špičkovou kvalitu všech prací. Pro realizaci zakázek využívá nejen odborné znalosti, ale i veškeré potřebné zázemí včetně vlastní klempířské dílny.

 Tomáš Svoboda  autor, archiv firmy Pario



„Střechami jsem se zabýval už na Fakultě stavební ČVUT v Praze, kde jsem shodou okolností dělal diplomovou práci u pana docenta Kutnara, což mě k oboru nasměrovalo. Pak bylo rozhodující to, že jsem byl jako přípravař tehdejších Pozemních staveb dotlačen k tomu, abych šéfoval středisku pokrývačů a klempířů. Přiznávám, že se mi do toho nejprve moc nechtělo, ale ředitel mi nedal na vybranou. Bylo to jeho jednoznačné direktivní rozhodnutí, za které jsem mu s odstupem času vděčný, protože parta, kterou jsme dali dohromady, byla základem pro rozjezd firmy,“ vysvětluje Miroslav Vízek.

O začátcích podnikání v 90. letech se obvykle vyprávějí docela divoké historky. Jak tomu bylo ve vašem případě?

Původně jsme založili stavební firmu, ve které jsem byl jedním z deseti společníků. Vydržel jsem tam šest let, ale pak už mi bylo jasné, že tudy cesta dál nevede. S kolegou jsme se rozhodli v dobrém odejít a převzít i některé zakázky, kterých bylo třeba se ujmout. Zásadní bylo, že za námi šli i zaměstnanci, kterým jsem nabídl spolupráci s tím, že mají týden na rozmyšlenou. Tenkrát jsem jim ještě nemohl nic moc garantovat, kapitál na rozjezd byl takřka nulový. Říkal jsem si, že bude úspěch, když jich k nám se společníky Milanem Musilem a Stanislavem Voleským získáme polovinu, jenže najednou jsme měli ve firmě 40 lidí a kamarádi mi říkali, že jsem se zbláznil, když chci rozjet podnikání v takovém rozsahu. Vždycky jsem to ale bral tak, že jsem klukům jednou

podal ruku, a tak jsem je nemohl a ani nechtěl odmítnout. V rozjezdu firmy nám pomohla zakázka na rekonstrukci zámku v Dobřenicích. Výhodou bylo, že jsme se s investorem dobře znali a velmi rychle se dohodli na spolupráci. Díky tomu jsem věděl, že mohu chlapům zajistit výplaty, takže začátky byly celkem bezbolestné. Zhruba dva roky trvalo, než jsme začali fungovat po všech stránkách naplno, s jistotou zakázek.

Měli jste od začátku jasno o směřování firmy a o tom, co konkrétně vás bude živit?

Je pravdou, že na začátku jsme dělali i ploché střechy, ale postupně jsme od toho ustoupili. Zaměřili jsme se více na to, co nás živí dosud a také baví. Poměrně záhy jsme nastartovali práce s tvrdými krytinami, byly to jak pálené, tak betonové tašky, a začali jsme koketovat s břidlicí. Díky tomu každý rok děláme něco, co se vymyká běžné praxi a co člověka opravdu potěší. Po letech už dobře vím, že naši chlapi vědí, co přesně mají na střeše dělat. Přestože, respektive snad právě proto, že jsme celkový záběr firmy zúžili, jsme se mohli více věnovat všem detailům a jít do větší hloubky. A to se nám začalo vracet v reálných zákaznících.

Ke špičkové kvalitě vedou různé cesty. Jaká byla ta vaše?

Když jsme začínali, vycházeli jsme z obecných znalostí. Pak se nám podařilo dostat k několika kontaktům, které souvisely s pokládkou břidlice. Hodně jsme získali tím, že všichni naši pokrývači jezdili na odborná školení a byli dokonce i v pokrývačské škole v německém Lehestenu. To se psal rok 2000. Kromě toho jsme se zabývali i tím, pro koho vlastně chceme střechy dělat. Postupně jsme se raději vyhýbali některým velkým stavebním firmám. Ideální pro nás byla spolupráce přímo s investorem. Zpětně vzato, byla to ve všech ohledech správná cesta. Dnes se nemusíme bát, že naši řemeslníci něco nebudou znát. Ba naopak často sami přijdou s řešením, které je pro konkrétní střechu nebo objekt ještě lepší, než s jakým jsme původně počítali.

Dá se říct, že jste dnes s vašimi partnery i zákazníky naladěni na stejnou notu?

Určitě jsme naladěni na stejnou notu s některými památkáři či projektanty, jako jsou Vít Mlázovský nebo Petr Rohlíček, kteří se věnují obnově historických staveb. Je příjemné vědět, že s námi počítají nebo že nám dají vědět, když se něco zajímavého chystá. Obecně máme většinou dlouholeté partnery, případně spoléháme na doporu-



Jednou z nedávných zakázek jsou prejzové střechy kláštera sv. Voršily v Kutné hoře.



Atypické úžlabí na střeše kláštera sv. Voršily v Kutné hoře.

čení a reference. Mohu říct, že zvláště v klempířně děláme práci, za kterou se v žádném případě nemusíme stydět, a že naši řemeslníci jsou nejen šikovní, ale i zodpovědní. Tím chci říct, že někteří investoři si nás vyberou i přesto, že nesoutěžíme na nejnižší cenu.

Jak se v čase vyvíjelo vaše zaměření na jednotlivé materiály, se kterými na střechách pracujete?

Z hlediska materiálů jsme firma, která se drží osvědčených řešení. Proto jsme se od začátku doslova vrhli na břidlici a pálenou krytinu, což jsou v našem případě bobrovky nebo prejzy pro památky. Pak přišel velký boom materiálů Prefa, se kterými mě poprvé oslovili v roce 2005 pánové Jakub Nepraš a Milan Pazour. Znali jsme se díky jejich dřívějšímu působení v Bramacu, takže jsem věřil, že přicházejí s kvalitou. Dnes s hliníkovou krytinou pracujeme v poměrně velkých objemech a pokrýváme s ní nejen rodinné domy, ale i památky. Třeba přímo v našem sousedství má kostel sv. Anny báně pokryté svitkovým plechem Prefalz. Dále to byly kostely v Teplicích nad Metují nebo v Hořicích. Co se týká ostatních materiálů, zpracováváme ještě měď a také výhradně značkový titanizek, nejčastěji německý Rheinzink. A to je téměř vše, do jiných materiálů nejde. Chceme totiž jít dál cestou jednoznačné a vyzkoušené kvality.

S kvalitou souvisí také úroveň firemního zázemí. Které investice pro vás byly zásadní?

Zásadní pro nás bylo, když jsme po několika le-

tech od založení firmy přesídlili z pronájmu do našeho stávajícího areálu, kde jsme si postavili a v roce 2005 zkolaudovali administrativní zázemí, bohatě vybavenou klempířskou dílnu i dostatečné skladovací prostory. Investovali jsme tedy hlavně v počátku a následně pro nás bylo důležité rozšíření sortimentu o odvětrávané plechové fasády, které tvoří docela významnou část naší produkce. K tomu, abychom je mohli vyrábět, jsme si pořídili nové ohýbačky a další potřebné

vybavení. Celkově jde o velmi zajímavý segment stavebního trhu, kterému se rádi věnujeme. Realizujeme je opět převážně z materiálů značek DEKmetal, Prefa a Rheinzink.

Budete i k tomu mít dostatek šikovných lidí?

Podobně jako jiné firmy z našeho oboru se potýkáme s přirozeným úbytkem řemesníků. Zatímco dříve nás bylo čtyřicet, dneska máme 25 zaměstnanců, což je stále velmi slušný počet. Na jednu stranu je pozitivní, že nyní máme vytížené kapacity, na druhou stranu zanedlouho budeme řešit odchod další generace řemesníků, kteří půjdou do důchodu. A dál bohužel není kam sáhnout. Proto předpokládám, že se budeme spíše personálně zužovat. Naším zákazníkům přitom potřebujeme garantovat, že veškeré závazky splníme.

Jak se říká, příklady táhnou. Tak se zeptám, zda se vám v poslední době povedlo pro firmu získat nového mladého řemeslníka?

Už předloni jsme získali šikovného klempíře a tesaře, který se k nám přistěhoval z Písecka. Podstatné je, že má zájem se učit a zdokonalovat, takže i když dělá řemeslo relativně krátce, předčí i některé zkušenější chlapy. Doufám, že u nás zůstane a bude spokojený. Jinak jsme svého času spolupracovali s ředitelem místního učiliště, který nám doporučoval kluky na praxi. Jeden z nich, který byl opravdu dobrý, měl u nás zůstat pouze



Centrální kopule kostela sv. Mikuláše ve Vraclavi.

rok a pak se měl vrátit do školy jako mistr odborného výcviku. Nakonec mi řekl, že chce ve firmě zůstat. Jsem rád, že je u nás dodnes a že se v řemesle naučil spoustu dalších věcí. V posledních letech se nám bohužel takto doplňovat tým zaměstnanců nedaří.

Předpokládám, že pak musíte mimo jiné důkladně zvažovat, jaké množství zakázek je ještě možné zvládnout?

Ano, je to tak. Musím říct, že po letech, kdy jsme všechno zvládali, i když jsme byli zavaleni prací, letos poprvé cítím, že nám lidé chybějí, a proto nové zakázky беру s opatrností. Poptávka je přitom obrovská a firma jede, ale další vývoj může být různý. Jedním ze zatímních vrcholů letošního roku je pro nás Pražská brána ve Vysokém Mýtě. Už nyní to je, a ještě bude výzva všechno ideálně zkoordinovat a načasovat.

A to zvláště za pokračujícího růstu cen a všeobecného zdražování. Jaký má tento faktor vliv na aktuální kondici vaší firmy?

Vliv to má hlavně na úrovni jednání o nových zakázkách. Často nás oslovují investoři s projekty, které mají několik etap třeba až do roku 2030. Nebýt aktuální situace, možná bychom do toho šli, ale dneska jdou ceny materiálů stále drasticky nahoru, takže nejsme schopni garantovat, že naše ceny budou za rok nebo dva platit. V konečném důsledku je to velký risk pro obě strany. Ur-

čitou výhodou pro nás je, že můžeme jednat také s investory, se kterými spolupracujeme delší dobu. Pak jsou jednání serióznější a můžeme se rozumně domluvit na tom, že zakázku přeceníme na základě aktuálních cen.

Zažil jste někdy předtím v podnikání podobně „turbulentní“ dobu?

Přiznávám, že je to v posledních měsících opravdu extrém. Pokud se chceme k zákazníkům chovat slušně, můžeme jim cenu s určitým navýšením garantovat jen na krátkou dobu. Případně se budeme raději zaměřovat na menší zakázky, u kterých je menší riziko ztrát. Jinak se opět vrátím k tomu, že navzdory všem komplikacím těžíme ze stabilní pozice a kontaktů, které jsme si za dlouhá léta podnikání vybudovali. Také vnímám jako plus, že mezi kvalitními firmami jsme z těch, které stále staví na vlastních zaměstnancích. Samozřejmě, že jsou s tím spojené vyšší náklady a spousta starostí, ale zároveň je to pro firmu i pro zaměstnance jistota. Vždyť s některými to společně táhneme už od roku 1998 a právě oni jsou důvodem, proč se neustále zabývám nejen současností, ale hlavně budoucností naší firmy.

Jaká budoucnost by to měla být?

Budoucnost firmy řeším několik posledních let. Kdysi jsem s nadsázkou prohlásil, že nebudu přesluhovat ani den, ale zřejmě to budu muset



Další specifický detail, tentokrát břídlíci krytý vikýř na střeše objektu celnice v Kutné Hoře.

zkorigovat. Zatím jsem nenašel nikoho, komu bych mohl firmu předat s jistotou, že všechno bude pokračovat. Potomci společníků mají jiné zájmy a kolegové jsou také v důchodovém věku nebo se k němu blíží. Rozhodnutí, co bude s firmou dál, tak zůstává především na mě. Zatím jsem v tomto ohledu spíše pesimista, protože jsem očekával, že zájem potenciálních partnerů, kteří by mohli firmu převzít, bude větší. Uvidíme, třeba se to časem obrátí a objeví se seriózní zájemce, který by byl schopen do firmy vstoupit. Zatím mám určité chuť pokračovat, i když jsem si myslel, že závěr mého podnikání bude možná o něco klidnější a veselejší.



Černá a zelená břídlíce i nové klempířské prvky na budově univerzity v Hradci Králové.