
STATUS



NERAD JEN ŠPINÍM PAPIŘ
VÝPRAVA DO METROPOLE TISKU

ZÁVODNÍK, CO SI NESTĚŽUJE
A COVID JAKO MOTOR DIGITALIZACE

JAK SE STAVÍ SANITKA?
JEJÍ UTROBY JSOU JAKO KUCHYNE

EDITORIAL

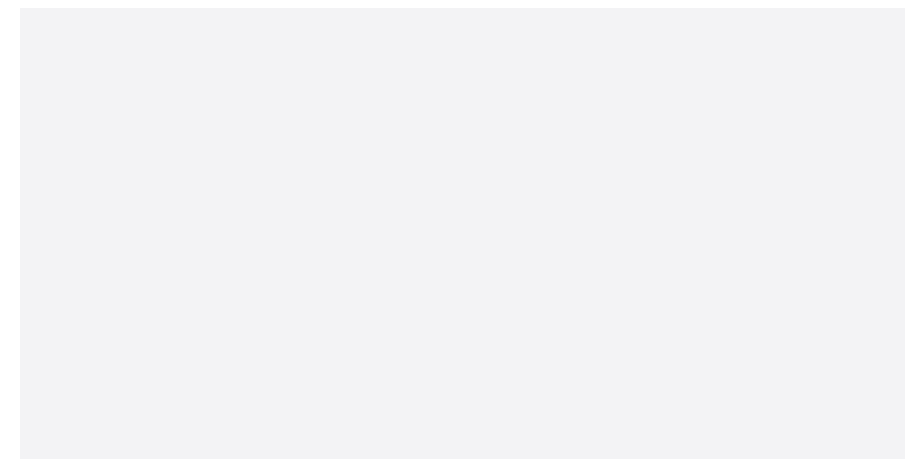


Na konci března jsem byl pozván na slavnostní otevření odborných učeben na Střední průmyslové škole elektrotechniky a informatiky v Ostravě. Ředitel školy na úvod krátce vystoupil a popsal cestu, která vedla k tomu, že má dnes škola k dispozici skutečně moderně vybavené učebny počítačových sítí, robotiky nebo například e-sportu a vývoje počítačových her. Několikrát také během svého vystoupení zopakoval, že je šťastný ředitel. Dokládal to argumenty, že má na škole výborný kolektiv pedagogů, že má skvělé vztahy se zřizovatelem, že se mu daří spolupráce s vysokými školami a také s firmami, jako je ta naše. Připadalo mi to zvláštní. Nedokázal jsem si vybavit podobný projev, kde by někdo takto hovořil o sobě a štěstí ve vztahu k funkci nebo pracovní pozici, kterou zastává. Dokonce veřejně. Už šest let působím jako zástupce kraje ve školské radě a znám tak některé aspekty řízení školy zevnitř. Financování, nedostatek odborných pedagogů nebo například narůstající administrativa jsou velmi podobné tomu, co řešíme i ve svých firmách. Přesto u ředitele školy ve vztahu k vykonávané práci vítězí pocit štěstí. Tak, jak jsem jej mohl poznat, vím, že to nehraje.

Štěstí je subjektivní. Někomu stačí málo, někdo pocitu štěstí hledá marně. Já jsem momentálně šťastný, že se mi podařilo napsat tento úvodník. Není úplně šťastné odkládat pocitu štěstí, až se stane něco velkého. Ono totiž to ředitelovo vystoupení mělo jeden efekt. Podařilo se mu svůj pocit přenést na nás posluchače a začali jsme se usmívat. V práci to někdy pomůže více než nová interní směrnice.

Tak buďte šťastní.

Petr Schaffartzik
K2 atmitec s.r.o.



OBSAH



Magazín STATUS
Workstylový magazín
Status vydává společnost
K2 atmitec s.r.o., výrobce
a dodavatel Informačního
systému K2
Číslo 11
Datum vydání: 3. 5. 2023

Redakce
Miroslav Böhm
Petr Schaffartzik
Marek Hadra
Ondřej Holomek
Erik M. Světlý
Martina Fojtů
Katka Kršková
Robin Krutil

Fotografie
Martin Pinkas
Daniel Hamerník
Tereza Votrubová
unsplash.com
www.wikipedia.org

Ilustrace
Kateřina Pácalová

Design a sazba
Adéla Geislerová

Tisk
AETNA, spol. s r.o.



Erik M. Světlý
Matrjoška

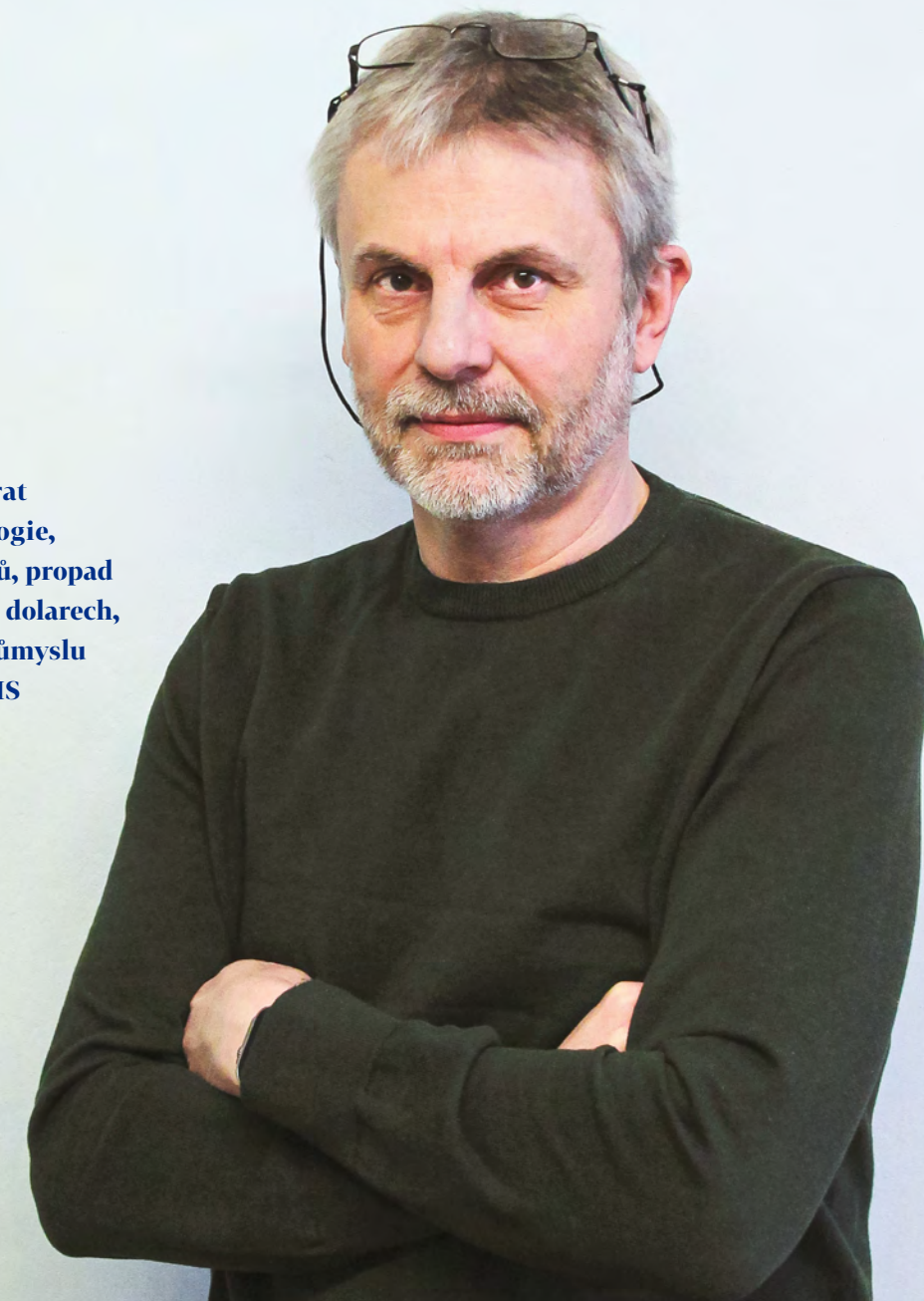


Nerad jen špiním papír

Text: Ondřej Holomek

Ačkoli je teprve devět hodin ráno, pan Martin Buček mi nabízí Kofolu. Nejsem touto dobou zvyklý na studené drinky, ale není co řešit, jsem v Krnově. Třiadvacetitisícovém městečku v Horním Slezsku ležícím na soutoku Opavy a Opavice a v těsné blízkosti hranic s Polskem. A málo platné, většina lidí si toto město spojuje právě s nevídaným restartem společnosti Kofola, jež se na přelomu tisíciletí vypracovala do pozice jednoho z největších česko-slovenských „lovebrandů“, který v nás dokonale míchá emoce nostalgie a aktuálních trendů. Ostatně, krnovská Kofola je také společně se společností Den Braven, která má rovněž svůj základ také v Krnově, klíčovým zákazníkem tiskárny RETIS, jejímž je Martin Buček zakladatelem a majitelem. A s níž v letošním roce slaví 30 let na trhu.

To je dobrý důvod u Kofoly probrat ledasco. Podnikání, tiskařské technologie, složitou výchovu polygrafických talentů, propad tištěných médií, milionovou investici v dolarech, Opavu coby metropoli tiskařského průmyslu u nás i společnost K2, pro kterou RETIS už téměř dvacet let tiskne a tiskne.



Pane Bučku, v osmdesátých letech jste vystudoval Střední polygrafickou školu v Olomouci, v devadesátých založil vlastní firmu a dnes je začátek roku 2023 a vy se stále zabýváte tiskařinou. Co vás na tomto oboru tak fascinuje?

Vtipné je, že dlouhou dobu mě nefascinoval vůbec. Když jsem měl nastupovat na střední školu, naši vyhodnotili, že úplně nejsem gymnaziální typ. Moje máma se tehdy potkala s nějakou paní z tiskárny. Tehdy to bylo tak, že firmy měly alokace na studenty a z polygra-

fie hlásili volná místa. Skončil jsem v Olomouci, kde se mi moc líbilo, ale samotný obor mě až tolik neoslovoval. Ještě ve čtvrtáku by nikdo ze spolužáků nevsadil ani korunu na to, že se Buček bude jednou živit polygrafií.

Co se nakonec změnilo?

Revoluce. Na jaře roku 1989 jsem odešel na vojnu. Shodou okolností jsem i tam znovu skončil v tiskárně. A když jsem se vrátil, bylo rázem všechno jinak. V Opavě začaly vznikat první tiskárenské společnosti. Ať už to byl HB tisk, který založili můj mistr a spolužák, nebo transformace bývalého státního podniku na současný Optys. Obor dostal úplně novou energii. Začaly přicházet technologie zvenku a mě to najednou začalo bavit.

Přesto, je stále ještě trochu rozdíl mezi tím být zaměstnanec a zakládat vlastní firmu. Proč jste se rozhodl odejít?

Je v tom můj problém s autoritami. Ukázalo se, že můj pohled jak na vedení firmy, tak na ten obor je rozdílný. Potvrdilo se mi pravidlo, že když něco chcete udělat dobře, udělejte si to sami.

Výrobci dnes chtějí marketing často co nejkonkrétnější a nejpersonalizovanější, což se projevuje i v obalech – začaly se dělat malosériové.

Firmu jste zakládal v devadesátých letech, kdy byl mimořádný rozmach novin, magazínů, pohlednic. Nezasvěcenému by se mohlo zdát, že šlo o zlaté roky tisku. Jak je to ve skutečnosti?

Trochu jinak, alespoň z našeho úhlu pohledu. My jsme nikdy nebyli tiskárnou zaměřenou na velké objemy. Proto nás propadl magazínů nebo novin tolik neovlivnil. Asi jsme kdysi tiskli nějaké noviny, ale nikdy to nebyl náš primární záměr. Klienti od nás očekávají podporu marketingu – POS materiály a další. Samozřejmě, naším největším zákazníkem je Kofola nebo Den Braven. My jsme rostli s nimi a jejich potřebami. Když Den Braven potřebuje vytisknout deset tisíc katalogů, tam už nedokážeme konkurovat.

Naší specialitou je flexibilita, jsme orientovaní na menší zakázky, spíše pro marketingové účely. Abychom se mohli rozvíjet, musíme samozřejmě neustále šlapat do technologií. Začínali jsme s dvoubarevným offsetovým strojem. Ten jsme následně vyměnili za pětibarevný, od roku 2008 přidali digitální stroj a v roce 2017 jsme pořídili jako vůbec první u nás a jako teprve třetí v Evropě flexotisk s UV LED technologií.

Proč jste se rozhodli investovat právě do flexotisku?

Pokud je nějaký produkt v rámci polygrafie rychle rostoucí, tak je to určitě „obalařina“. Můžete tam schovat spoustu věcí, od krabiček po etikety a obalové materiály všeho typu. Cítili jsme, že právě tady je mimořádný potenciál, kde otevřít další spolupráci s Kofolou, Den Bravenem i dalšími. Je to segment, ve kterém platí jiné zákonitosti.

Můžete být trošku konkrétnější?

Kolem roku 2015 jsme si začali uvědomovat, že stále častěji bojujeme pouze cenou. Zákazník, který má připravené PDF, neřeší tolik, kdo mu to vyrobí. Ví, že když dá online poptávku, dokáže se rychle ze dvou korun dostat na korunu třicet a šance, že dostane nekvalitní výrobek, je minimální. Existuje řada tiskáren, které sází na objem. Hledali jsme segment, kde tento souboj nefunguje.

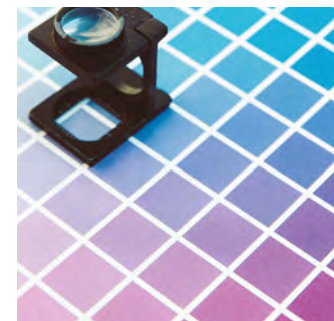
A naplnila se vaše očekávání? Ať už jde o Kofolu nebo „obalařinu“ obecně?

Ano, i když jsme na začátku měli možná ještě větší oči. Dobré je, že když vyrábíte etiketu nebo obal, jste přímo spojeni s výrobou konkrétního zákazníka. Pro něj je důležitější, aby to fungovalo, než aby někdo přišel a řekl, já vám to udělám o pět halířů levněji. Nikdo nechce riskovat, že to vyzkouší, a tři hodiny bude kvůli tomu stát linka. Zaměřili jsme se proto na tisk obvodových etiket. A i když ani v tomto segmentu nedokážeme cenově konkurovat těm největším, je tu pro nás pořád dost zajímavý prostor. Zvlášť, když výrobci dnes chtějí marketing často co nejkonkrétnější a nejpersonalizovanější. Začaly se dělat limitní, méně sériové produkce obalů, na které už nemusí velcí hráči reflektovat. U nás si mohou vyrobit dvě stě tisíc obalů



► „Pokud je nějaký produkt v rámci polygrafie rychle rostoucí, tak je to určitě obalařina. Můžete tam schovat spoustu věcí, od krabiček po etikety a obalové materiály všeho typu.“

a nemusí čekat šest týdnů. Nákupem flexotisku jsme vstoupili do segmentu opakovaných zakázek. Dříve to bylo spíše co zakázka, to originál. Často se to pojí s ručními pracemi. Každému říkám, že nerad jen špiním papír. Ze zakázky, kdy máme vytisknout dvacet tisíc katalogů, nemívám radost. Jsem radší, když můžeme přemýšlet, jak to vyrobit, jak to zrealizovat, jak to dát celé dohromady. Tohle je silná stránka Retisu.



Když držím v ruce láhev Kofoly, je obal od vás?

Není, ale Kofola je významným klientem pro náš flexotisk. Děláme nabídky, ale potřebují vše v takovém objemu, kdy neumíme porazit cenou ty velké kolosy. Naše technologie má pro velkoobjemové zakázky jednu nevýhodu – a tou je pořizovací cena barev. Tím, že máme unikátní technologii vytváření, tak jsou nejdražší na trhu. Ale zase – já nikdy netoužil tisknout obal na klasickou Kofolu. Nepotřebuju, aby stroj chrtil tři dny jednu sadu etiket. Pro nás je zajímavější být flexibilnější. Velký benefit stroje je rychlá změna zakázky. Kofola by ráda měla dodavatele z regionu, ale samotnou Kofolu musí tisknout jinde. Paradoxně, místo do Krnova vozíme etikety přes hranice do slovenského Rajce pro Kláštorňou. Naším nejviditelnějším produktem, který děláme, jsou etikety na UGO šťávy.

Kolik vás unikátní technologie stála?

Měli jsme štěstí na dobu, kdy se americká společnost Mark Andy chtěla s touto technologií prosadit do Evropy, a proto to bylo i cenově dostupné. I tak stála milion dolarů. Ale vyplatilo se a jsme rádi, že jsme se tak rozhodli. Mimo jiné je oproti konvenčním UV strojům svým provozem značně ekologičtější.

Kam v podnikání dál?

My bychom rádi posílili segment flexo, protože tam vidíme prostor pro růst. Máme co nabídnout i v rámci speciálních věcí. Kupříkladu Den Braven vyrábí v menších sériích speciální etikety. A třeba polský trh je nutí do toho, co český zákazník nevyžaduje. V Polsku, pokud se produkty netřpytí nebo alespoň nelesknou, nejste schopni je prodat. Vymýšlíme materiály, aby to splňovalo tyto podmínky. Do budoucna vidíme cestu v obměně digitálního stroje. Digitální segment s sebou přináší neustále další inovace. Co do škály potiskovaných materiálů, co do možností použití různých barev. Digitalizace v polygrafii bude mít silný vliv na to, kam se budou ubírat i větší tiskárny.

Dokážete si vzpomenout na začátek spolupráce s K2?

Bavíme se o letech 2002 a 2003. V Opavě byla reklamní agentura, se kterou jsme úzce spolupracovali, a její člověk nastoupil jako marketingový ředitel do tehdejší společnosti K2 atmitec. Tím, že nás znal, začala spolupráce. A přesto, že už tam není asi patnáct let, jsme ustáli všechny další změny. Věřím, že zatím nebyl důvod, abychom nepokračovali. Možná je to i tím, že vnímám K2 jako svého osobního zákazníka, takže lidé ve firmě vědí, že když přijde tato zakázka, bude mít velkou prioritu. Vždycky si vážím toho, když děláme pro klienta dlouho – i toho, kam se posunul a kam posunul svůj produkt. O to větší závazek potom je, že mohou být jejich dodavatel.

Je v něčem specifický?

(rozesměje se). Je jasné, že u společnosti, která chystá tolik odborných informací pro svoje partnery a pořádá spoustu školení, nemůžeme čekat, že materiály budou připraveny měsíc dopředu a bude čas a klid je vyrobit. Takže někdy je tu tlak na výrobu, aby byla rychlá, ale není to specifikum, spíš dneska už standard. Ale snažíme se, aby náš servis byl rychlý. Stává se, že to, co objednájí ve čtvrtek, mají v pátek v K2. Ale oceňuji, že to neberou automaticky, že se vždycky ptají, kdy nejpozději mohou dodat data, aby s tím mohli počítat.

Vy dnes polygrafii učíte. Proč by měli mladí lidé „zahořet“ pro obor?

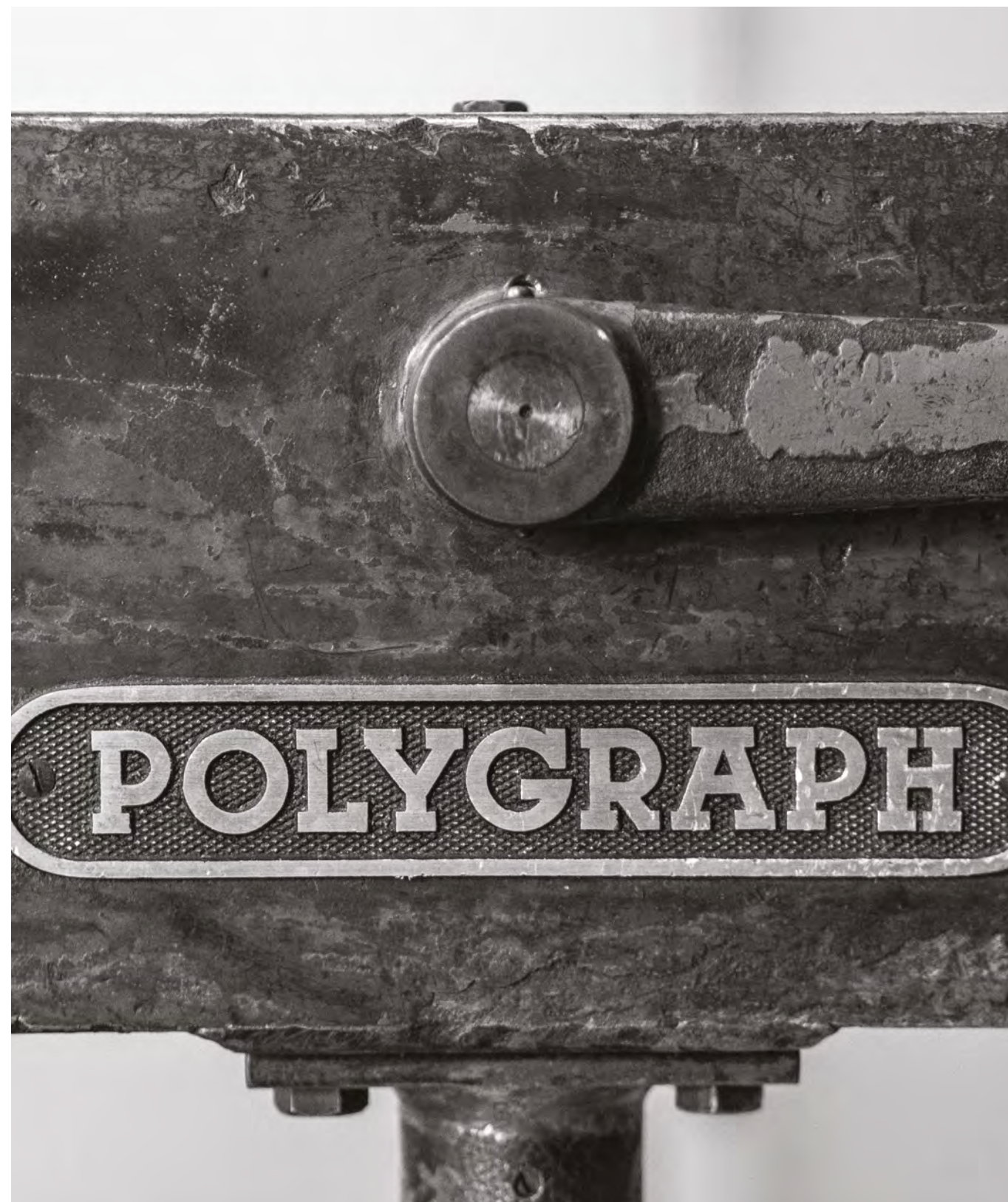
V roce 2017 jsme si s velkými tiskárnami v Opavě dokázali sednout k jednomu stolu a založili jsme sdružení Studuj polygrafii, protože nás



trápí nedostatek kvalifikovaných lidí. Dokonce v Opavě vznikl i studijní obor, kde přednáším. Hodně lidí si myslí, že jsme tiskaři, co tisknou noviny. Přitom ve skutečnosti se s polygrafickými produkty setkáváte na každém kroku.

Jsou tak samozřejmé, až nevnímáme, že je na nich nějaký potisk. Když ráno otevřete ledničku a vezmete do ruky jogurt, má potisk na vaničce i víčku, dále tuba na zubní pastu, etiketa na oblíbeném nápoji a tak by se dalo po-

kračovat celý den. Proto je naše zpráva pro studenty jasná. Přijď a své místo si najdeš. Hledáme techniky, kreativce, různé profese. Pak je důležité, aby firmy uměly talent využít a rozvíjet. Práce s mladými je vždy mix pedagogiky



a psychologie. Firmy mají často tendenci umístit studenty tam, kde je aktuálně tlačí bota. Potřebují tiskaře, obsluhu výseku. Nezajímá je to, jestli to studenta, studentku baví nebo ne. A mladí lidé odcházejí. Naštěstí u nás v RETISu se nám daří studenty udržet.

U vás studenty práce baví?

Ze čtyř praktikantů jsou tu tři dnes zaměstnanci. Je to pro mě fajn důkaz, že máme co nabídnout. A třeba i díky flexibilitě tu lidé zůstávají.

Závodník

I když několikrát dostane šanci si postěžovat, nikdy ji nevyužije. Covid pro něj představoval příležitost, jak ještě urychlit proces digitalizace. Surovinová krize znamenala impulz, proč dostat sto procent výroby pod vlastní střechu. Konflikt na Ukrajině vnímá jako možnost, jak znovu nastartovat Evropu i lokální či regionální výrobu. A na otázku, co říká na podnikatelské prostředí v České republice, odpoví s úsměvem: „Mám rád problémy a drobné nedostatky, které se objevují. Baví mě je překonávat a vyřešit je.“ Žádná negace, žádné stesky.

Text: Ondřej Holomek
Foto: Tereza Votrubová

V roce 2000 byl
ve společnosti
EVROmat nasazen
Informační systém K2.

Vítejte u Tomáše Pivody. Předsedy představenstva společnosti EVROmat, která je největším výrobcem a prodejcem materiálů pro klempíře a pokrývače v České republice. Vítejte v Ústí nad Labem, které se pro tento den zahalilo do hluboké mlhy a znovu plní spíš stereotypní škatulku o městě plném železa, smogu a zachmuřených tvářích.

Ale Tomáš Pivoda hned stereotyp boří: „Žiju tu čtyři roky a musím říct, že mě ústecký region velmi mile překvapil.

Lokalita byla v minulosti zasažena těžkým průmyslem a těžbou v povrchových dolech. Po revoluci tu byla dlouhé roky vysoká míra nezaměstnanosti. Ale možná právě proto tu dnes máme dobré zaměstnance. Jsou nám vděční za práci, mají zájem a záleží jim na tom, aby se firmě dařilo, což není všude samozřejmost. Cítím, že jsou sousedé i lidé ve městě rádi, že tu EVROmat je. Kdykoli jsme v Ústí něco potřebovali, tak nám orgány státní správy a samosprávy vyšly vstříc.



Na oplátku se rádi podělíme na akcích, které se v regionu konají," říká muž, který do severních Čech zamířil před čtyřmi lety, kdy společnost změnila majitele.

„Bylo by trochu troufalé se tak brzo považovat za lokálního patriota, ale musím říct, že se mi tento kraj rychle dostal pod kůži. Ústí a nejbližší okolí jde hodně rychle nahoru a myslím, že za pět nebo deset let to bude opravdu skvělé místo pro život, pro podnikání nebo pro dovolenou," říká třicátník, který krátce po nástupu do vedení společnosti do ní začal ve velkém investovat. K nepoznání se proměnil areál, ve kterém vyrostly nové výrobní prostory i administrativní budova. Šláplo se do automatizace a digitalizace. A navzdory velkým investicím i mimořádně náročným letům se na konci roku EVROmat už poněkoli v řadě ocitl ve výrazně černých číslech. Někde tady hledejme důvody k optimismu i úsměvu, který na tváři Tomáše Pivody

hraje prakticky po celou dobu společného povídání.

Většina lidí nemá ráda změny

Za základní stavební kámen firmy považuje až nevídanou stabilitu personálního kolektivu. „Na zaměstnancích úspěch stojí a padá. Naštěstí na klíčových pozicích máme velmi nízkou fluktuaci, bavíme se o dvou, maximálně třech procentech ročně. To je absolutní klíč, protože vazby se zákazníci nedokážete vybudovat ze dne na den. A náš obor je mnohem více o dlouhodobé důvěře než o poskytování nějakých unikátních služeb," zasvěcuje nás do oboru střešařiny a klempířiny.

EVROmat působí na trhu už od roku 1992, ale první dekádu víceméně jen prodával měď a drahé kovy. Teprve od začátku tisíciletí začal vyrábět. Nejprve odtokové systémy, a potom další součásti střeš. Postupně jeho výroba rostla co do šířky

i co do objemu. Ale stále byla v určitých částech závislá na dodavatelích. To se změnilo až pod vládou současných majitelů, kdy společnost dokončila investice do výroby tak, že je schopna zajistit sto procent výroby, a tím i kompatibilitu veškerých systémů.

„Největší investice byla do dokončení kompletní výroby okapového systému. Od roku 2019 do konce roku 2022 jsme šlápli do technologií, které jsme potřebovali k tomu, abychom měli okapový systém kompletní. Celkově šlo o investice okolo 70 milionů korun. Tím, jak je to specifický segment, šlo i o intenzivní výzkum a vývoj, abychom vyráběli přesně to, co potřebujeme. Společně s tím jsme všechny objekty uvedli do takového stavu, abychom se za ně nemuseli stydět. Administrativní budova je k nepoznání. To jsou náklady, které se těžko kalkulují ekonomicky, ale výrazně se tak posunulo vnímání EVROmatu jako kvalitní firmy.

▼ Vlastní výrobu společnost zahájila počátkem roku 2001.



▲ EVROmat je největším českým prodejcem a výrobcem materiálů pro klempíře a pokrývače. Široký sortiment tvoří střešní krytiny, plechy, izolace nebo střešní okna.
▲ Na trhu působí už od roku 1992, v loňském roce tak oslavila 30 let existence.

Nejen mezi našimi zákazníky, ale především zaměstnanci. Díky tomu, že se markantně zlepšilo zázemí, nás lidé i lépe vnímají jako zaměstnavatele," vysvětluje Tomáš Pivoda.

Přitom, když před čtyřmi lety nastupoval, neměl úplně snadnou pozici. Coby třicátník vplul mezi o generaci starší zaměstnance. Praktiky, kteří po léta pracovali ve výrobě. „Je přirozené, že většina lidí nemá ráda změny. Když je nějaký systém zaběhnutý, tak změna přináší riziko toho, že zlepšení bude relativně malé, ale zároveň hrozí, že může dojít ke katastrofě a úplně přestane fungovat. My máme pravidlo, že pokud změnu zavádíme, opravdu dlouho se o ní diskutuje. Pracujeme na tom, aby lidé, kterých se změna týká, byli sami přesvědčeni, že ta změna bude k lepšímu nebo že je nevyhnutelná. V momentě, kdy lidé chápou změnu, už samotné zavedení není problém. V době, kdy jsme měnili první věci, prosazování bylo složitější. Čím víc změn se podařilo dotáhnout

do konce, tím je naše situace jednodušší," vzpomíná na první chvíle ve společnosti mladý manažer, který pochází z úspěšné podnikatelské rodiny. Ostatně, jeho otec František v uplynulém roce zaujal tím, že společně se syny koupil známého slovinšského výrobce lyžáků Alpina.

Vše pro střechu pod jednu střechu

Ale zpět k EVROmatu. Investici, která se zatím jeví jako mimořádně zdařilá. „Dnes už prodáváme střechu od A do Z. V momentě, kdy se na střeše objeví vazníky, nastupují naši zákazníci. Tedy především realizační firmy, které dnes tvoří 70 až 75 procent našeho celkového obrátu. Stojíme na zákaznících, kteří se k nám vrací každých čtrnáct dní nebo každý měsíc, s každým novým projektem a novou realizací. I to je důležitý aspekt pro naši stabilitu. Nejsme orientovaní na obří zakázku a závislí na pár velkých hráčích, kteří mohou sice rychle růst, ale také rychle padat. Pro nás je nejdůležitější držet slovo, být stabilní a poskytovat dob-

ře naši službu. Zakládáme si na tom, aby zákazník dostal výrobky do týdne. Každá pobočka má svůj zásobovací den. Také usilujeme o to, aby všechny naše pobočky zůstávaly relativně malé a uměly vytvářet rodinnou atmosféru. Na každé pobočce máme špičkového a zkušeného obchodníka, který je ve vztahu se zákazníky," vysvětluje Tomáš Pivoda.

Dnes je takových prodejen po republice celkem dvanáct a geograficky pokrývají celou severní polovinu České republiky. Najdete je v Karlových Varech, Lounech, stejně jako v Lipníku nad Bečvou nebo Ostravě. „Zákazníkům poskytujeme kvalitní službu. Pokud jim slíbíme, že tehdy budou naše produkty na takovém místě a za takovou cenu, slovo prostě platí bez ohledu na další okolnosti. To je klíčové. Nikoho nebaví se handrkovat o koruny nebo řešit, co kdy přijelo. Cokoli jen trochu jde, neustále zjednodušujeme. Jeden příklad za všechny: reklama. Nemáme složité obchodní

podmínky, nevyžadujeme registraci. Víme, jaké produkty jsme dodali, a problémy obratem řešíme. Zákazníci to vnímají a nejspíš i proto se k nám pravidelně vrací – není to o jednom nebo dvou projektech,“ dodává vášnivý milovník aut a bývalý motokárový závodník, o kterém se před patnácti lety hovořilo jako o jednom z největších českých talentů a potenciálním účastníkovi slavné formule 1.

Dobrý řemeslník je jako právník

I dnes řídí, je zvyklý jet rychle a mířit vysoko. Jen obor je úplně jiný, pro většinu lidí trochu okrajový, protože střechu stavíme obvykle jen jednou za život. V jakém stavu vůbec je dnešní střechařina a klempířina a možná vůbec celé české řemeslo? I tady Tomáš Pivoda nevykresluje situaci zdaleka tak černě, jak ji často vidáme v médiích.

„Řemeslo bylo dlouhé roky velice podhodnoceno. Odměny řemeslníků vůbec neodpovídaly hodnotě práce nebo jejich skutečným dovednostem. To logicky vedlo k tomu, že jen málo lidí mělo o manuální práci zájem. Před šesti lety jsme ale všichni s hrůzou zjistili, že je na trhu jen strašně málo kvalitních fachmanů, kteří jsou schopní odvést dobrou práci. Pro ty šikovné to byl impulz, že si za kvalitní práci mohou nechat adekvátně zaplatit. A je to tak správně, dobrý řemeslník je stejně důležitý jako kvalitní právník. Sice na to nemá vysokou školu, ale o to víc musí mít zkušeností, o to šikovnější musí mít ruce. Musí být schopen předvídat celou řadu problémů. Je to odborník, kterému musí odpovídat ohodnocení. Zároveň tou dobou také rostla životní úroveň investorů. A ti zjistili, že je lepší udělat jednu věc pořádně než lajdácky. Díky tomu se postavení řemeslníků ve společnosti výrazně zlepšilo. Mladší ročníky už vědí, že si práci dobře vydělají. Bude chybět jen ‚moje generace‘ – dnešních pětatřicátníků, čtyřicátníků. Protože když se tahle generace rozhodovala, co bude dělat, bylo řemeslo popelkou, jejíž práce se nedoceňovala,“ vypráví Tomáš Pivoda.

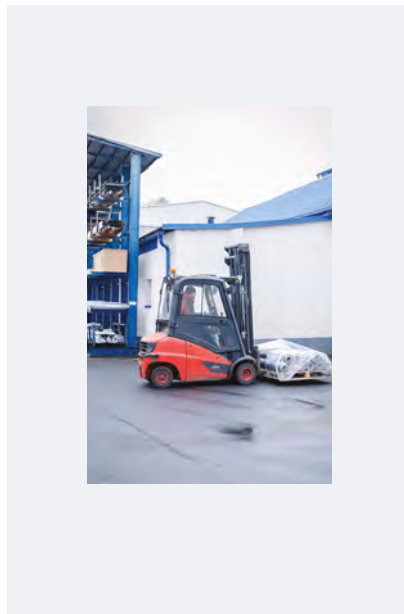
Pro budoucí generace klempířů je tu ještě jedna dobrá zpráva. Jde o stabilní obor, ve kterém se moc klíčových změn neodehrává. A když už, nejsou úplně turbulentní. „Z nových trendů je možné



► Pod novými majiteli společnost začala výrazně investovat do areálu, který leží v blízkosti nádraží v Ústí nad Labem.



► Společnost úspěšně ustála i covidovou či surovinovou krizi. I díky tomu, že se jí povedlo dostat výrobu všech komponentů pod jednu střechu.



pozorovat zelené střechy, ale tím, že jsou naše pobočky víc situovány na vesnicích a v menších městech, není to tak aktuální téma. V regionech je zeleně dost. Druhý trend jsou solární střechy, ale o zapojení solárních panelů se starají elektrikáři. Existují i střešní krytiny s integrovaným solárním panelem, ale zatím je tu problém s návratností, zkušenosti z praxe ukazují, že je to daleko méně efektivní než klasické panely. Hlavní trend je, že zákazníci dbají daleko více na kvalitu než dříve. To je dobře pro zákazníky, pro řemeslníky, pro nás i společnost jako celek," dodává.

Zaměstnanec nechce vyplňovat tabulky

Zájem o nové střechy zatím neupadl a obor stavebnictví zatím se ctí ustál zdravotnickou, surovinovou, logistickou

i geopolitickou krizi. „Nás dožene až moment, kdy se prosadí vysoké úrokové sazby na trhu. Ubude hypoték a tam přijde ta skutečná výzva. Očekávám ji na konci letošního roku a v příštím roce,“ předpovídá Tomáš Pivoda, ale zároveň ví, že se na případnou krizi dobře připravil také investicemi do dat, robotizace a digitalizace. Ale druhým dechem dodává, že se s novinkami snaží nakládat obezřetně.

„Je hrozně těžké najít optimum toho, aby to firmě prospělo. Když začínáte s digitalizací, vidíte parádní manažerské přehledy, co všechno díky digitalizaci uvidíte. Jenomže je potřeba se podívat i na tu druhou část – a sice, že se data musí někde sbírat. Sběr dat nesmí pracovníky zatěžovat tak, aby je práce přestala bavit. Pracovníka, který vyrábí žlaby, baví vyrábět žlaby a seřizovat stroj. Nebaví ho

vyplňovat tabulky. A obecně si myslím, že trend digitalizace by měl směřovat do fáze, aby se vytěžovala zejména ta data, která už existují. Neměli bychom zatěžovat zaměstnance tím, abychom začali vytvářet data nová. Je na nás, manažerech, abychom tato už existující data dokázali propojit s ERP systémem či MES systémem," říká.

„Pro nás klíčový údaj je využití strojů, abychom evidovali, na kolik je daná technologie využívána. A samozřejmě produktivita na jednotlivých pracovištích, aby zakázky na sebe navazovaly a dávaly smysl – aby nedocházelo k prostojům z důvodu přeinstalování stroje. Množství spotřebovaného materiálu, množství zkompletovaných zakázek. K2 je fantastická v tom, že se do ní ukládá obrovské množství dat, která jde kdykoli zpětně vyhodnocovat. Sbírají se do ní data, která dneska nepovažujeme za důležitá, ale za dva nebo tři roky se k nim dokážeme vrátit. K2 je neskutečná v tom, že se tam dá nastavit sledování jakéhokoli trendu, který se ve firmě udává. Když jsme koupili EVROmat, tak jsem byl mile překvapený z informací, které jsou k dispozici a s nimiž pracujeme. Má to i stinnou stránku v tom, že jak je systém univerzální a rozsáhlý, je složitě ho přizpůsobovat konkrétnímu podniku. Občas se spíše přizpůsobuje firma systému, ale už jsme si na to nějakým způsobem zvykli. Dnes už to neberu jako negativum, být jsem v počátku tohle úplně nechápal," vysvětluje Tomáš Pivoda.

Slovensko, Polsko a třeba i dál

A co s EVROmatem bude dál? Znovu použijme příměr ze světa, ze kterého jednatel společnosti vzešel. Není prostor brzdit, spíše sešlápnout plyn. „Skončila nám poměrně intenzivní etapa rozvoje. Teď máme před sebou obdobnou výzvu, kdy jsme se interně shodli, že necítíme velký prostor pro rozšíření na českém trhu. Poměrně intenzivně zvažujeme, že bychom šli do blízkých zemí v zahraničí. Logicky chceme začít v zemích, které jsou nám blízké. Nejprve Slovensko. Když by se nám tam dařilo, rádi bychom vykročili třeba do Polska. S naším sortimentem to není vzhledem k vysokým nákladům na

přepravu úplně lehké. Pomoci by nám mohlo, kdyby se v nejbližší době objevila harmonizace standardů ve stavebnictví. Nebránil bych se ani akvizicím, ale subjektivně cítím, že trh je poměrně přehřátý. Teď byly dva velmi silné roky. Doba není zralá na to, aby se mohla rozumně konsolidovat. Je možné, že na akvizici přijde v horizontu příštích tří let. Ale nevidím akviziční cíl, který by mě lákal a dával by smysl," říká.

Pokud kvůli někomu v budoucnu přecej jen trochu zvolní, bude to rodina. Před nedávnem se mu narodila malá dcera. „Rádi cestujeme – a zjistili jsme, že s dítětem je to jiný druh sportu. Musím víc dělit čas, abych dokázal najít prostor na všechno, co mám rád. Rodinu, sport nebo práci. Naštěstí mě naplňuje všechno a práci považuju zároveň za svůj koníček. Nejvíce mě na vedení firmy baví ta šířka záběru. Kdykoli se člověk ponoří do detailu, najde obrovský prostor, jak tu oblast posunout dál. Nebo alespoň pochopit, proč se některé procesy dělají tak, jak se dělají. Nejsem typ ředitele, který by byl denně ve výrobě nebo denně v tabulkách. Snažím se rotovat podle toho, kde cítím, že právě potřebujeme největší podporu. Být v pohybu je prostě dobré," usměje se Tomáš Pivoda.

A už off-record se dělí o skvělé historky z cestování a vychovávání dcery. Odjíždíme a nad Ústím nad Labem právě nesměle vysvitlo slunko. Pro pesimismus tu jaksi nezbylo místo.

VIZE

„Řemeslo bylo dlouhé roky velice podhodnoceno. Odměny řemeslníků vůbec neodpovídaly hodnotě práce nebo jejich skutečným dovednostem. To logicky vedlo k tomu, že jen málo lidí mělo o manuální práce zájem. Před šesti lety jsme ale všichni s hrůzou zjistili, že je na trhu jen strašně málo kvalitních fachmanů, kteří jsou schopní odvést dobrou práci. Pro ty šikovné to byl impulz, že si za kvalitní práci mohou nechat adekvátně zaplatit. A je to tak správně, dobrý řemeslník je stejně důležitý jako kvalitní právník.“





Konference STAT

US

Pokud jste o konferenci ještě neslyšeli, vězte, že se nejedná o prostou a nezáživnou prezentaci nové verze systému a jeho funkcí, které rozumí pouze vyvolení IT odborníci. Účastníci konference jsou z řad majitelů, jednatelů a vrcholových manažerů, kteří nové funkce ERP systému posuzují hlavně optikou toho, zda jim pomůže v jejich podnikání. Složité funkcionality nechávají svým odborníkům. A proto je i formát konference STATUS přizpůsoben tak, aby byl, pokud možno, zábavný, a ne příliš technický.

A právě setkávání podnikatelů z různých oblastí je důvodem, proč je konference STATUS velmi inspirativní a inspirující platformou. Každé podnikání je totiž specifické a každá společnost využívá K2 ERP trochu (ale někdy i hodně) jiným způsobem. Předávání těchto zkušeností může mít mnohdy velmi zajímavou podobu a dochází k nim i mezi velmi různorodými odvětvími a oblastmi. Otvírá se zde také prostor pro navázání obchodních vztahů a příležitostí. Společným jmenovatelem je pro všechny právě K2 ERP, protože komunikace se točí často právě okolo informačního systému.

A teď již pár zajímavých čísel z poslední konference STATUS...

Již tradiční konference STATUS pořádaná v brněnském divadle Reduta při příležitosti představení nové verze K2 ERP. Nejedná se však o žádnou nudnou prezentaci nových funkcí. Z konference STATUS se stala platforma, na které se setkávají klienti K2 z různých oblastí podnikání a mají možnost si spolu neformálně pohovořit. Poslední konference se konala v listopadu 2022 a byla provoněna vůní kosatce – název nové verze systému byl totiž K2 iris (kosatec latinsky) a také výroční gin K2 iris, který byl na konferenci rozlíván, obsahoval tuto tajemnou přísadu.

212 návštěvníků

108 zastoupených firem

STATUS

38 vjezdů vysokozdvížnou plošinou ve foyer při instalaci 5 praporů STATUS

3 bloky konference

2 moderátoři 8 prezentujících

3 hosté v bloku „Diskuze s úspěšnými“

1 Luděček 1 Míra

8 techniků 1 režisér

80 Net Promoter Score konference STATUS

27 000 ANSI lumenů projektoru Panasonic PT-RQ32K o hodnotě 4,4 mil. Kč

65



rozdaných kosatců dámám

Konference
STATUS



15 obsluhujících při cateringu



393 namíchaných drinků ginu K2 iris



300 servírovaných pralinek

100 sněžených koblížek

700 vypitých káv



Nefalšovaná poušť s vysokánskými načervenalými dunami, působivé skalní útvary, nazelenalá savana jako vystřižená z keňských planin, ohlušující majestátní vodopády i tropický ráj přiléhající k mohutné řece. Namibie svou pestrostí připomíná zmenšenou Afriku v kostce. Zároveň jde o nejřidčeji osídlenou zemi kontinentu, takže si zde může cestovatel sepletí s přírodou vychutnat naplno.

Od uschlých stromů v písku k řece plné hrochů. Namibie je zmenšeninou Afriky

Text: Robin Krutil



Přes noční tmu je vidět jen pár metrů, ale přicházející zvuky nás nenechávají na pochybách. Charakteristické chrochtání, frkání a šplouchání odhaluje, že kousek od nás ve vodě dovádí hroch. Možná hroši. Ohromující, ale zároveň agresivní monstra s pověstí největších afrických zabijáků člověka.

Naštěstí břeh v kempu u řeky Kavango se jeví dobře opevněn a s pár vypitými pülitry piva uleháme celkem bezstarostně. Teprve při ranní vycházce narážíme ve vedlejším tábořišti na lejno a stopy, které mají zjevného „pachatele.“ Ještěže jsme si při příjezdu vybrali kempovací místo 7, a nikoliv 6, jinak mohlo být v noci veseleji, než by bylo zdrávo...

Okolí zmíněného toku Kavango – opravdu nejde o překlep, známějším jménem Okavango se řeka nazývá až pár kilometrů na jih v Botswaně, kde se rozlévá v mohutné deltě – by člověk zasadil spíš do pralesů Konga než do zdánlivě vyprahlé Namibie. Tahle země na jihu Afriky však skýtá mnohem víc, než by neznalého cestovatele napadlo.

Termín naší cesty na začátku února spadá do končícího období dešťů, takže nás po přistání u hlavního města Windhoeku čeká nejen malebně zvlněná, ale také svěže zelená krajina s paviány podél silnice.

Škála zdejších kempů je podobně pestrá jako Namibie sama. Od prашného místa s latrínou po nóbl plac s bazénem.

Pro poznávání Namibie je vzhledem k její velikosti a odlehlosti některých krás ideální auto, to naše z půjčovny přitom připomíná pojízdný domek. Čtyřkolka Toyota Hilux na střeše veze dva snadno složitelné stany a uvnitř vedle vybavení na vaření, stolků či židliček také kouzelnou skříňku v podobě ledničky, jejíž obsah po cestě poctivě doplňujeme. Vychytávka v podobě čtyřicetilitrové nádrže na vodu ústící do kohoutku za zadním kolem dojem jen umocňuje.

Takto vyzbrojeni se cestovatelé stávají takřka nezávislými jednotkami, kterým k pohodlnému putování bývalou německou kolonií, již od konce první světové války až do roku 1990 de facto okupovala Jihoafrická republika, stačí benzinka, sem tam nějaký obchod a kemp, kterých je po celé zemi habaděj. Jejich škála je přitom podobně pestrá jako Namibie sama – od prашného místa uprostřed pustiny se suchou latrínou bez tekoucí vody po nóbl plac vedle restaurace s čistými koupelnami a bazénem. Cena při spaní ve vlastním stanu se přitom liší minimálně, když bez ohledu na vybavení tábořiště osciluje mezi dvěma a třemi stovkami českých korun (přičemž kempy s vybaveným barem mohou počítat se slušnými dodatečnými zisky).

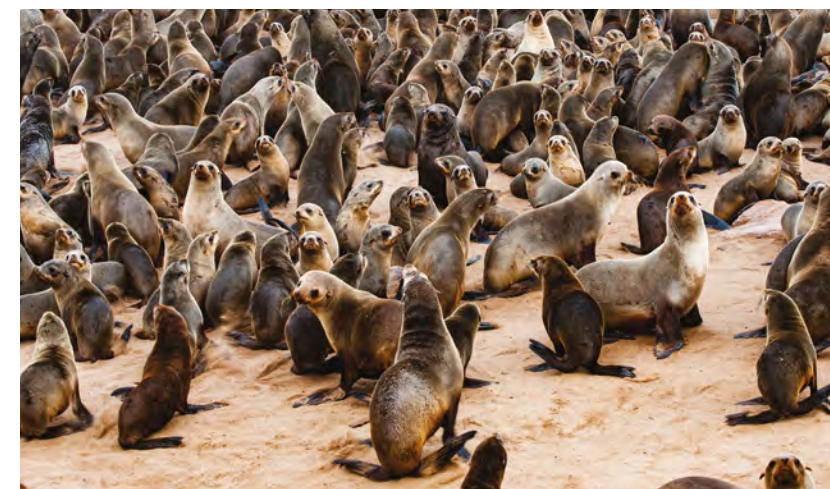
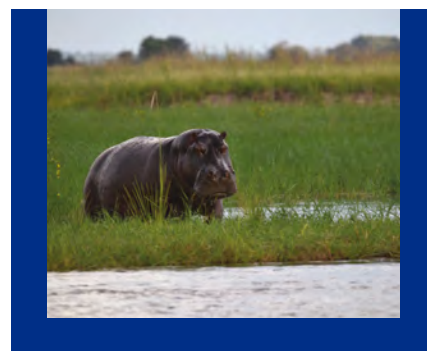
Lachtaní hrátky

Naše první cesta vede z Windhoeku na sever k masivu Spitzkoppe a hned první odbočka z asfaltového povrchu nás poučuje o tom, že nejkratší trasa nemusí být ta nejrychlejší. Po ověření terénních dovedností našeho vozu se ocitáme v pozoruhodném skalním světě, který jako by vypadl z westernu na americkém jihozápadě. Komu nestačí čarokrásné scenérie, může se ponořit do hluboké historie, na kterou odkazují starobylé skalní malby Sanů, v našich končinách známých spíš pod hanlivým označením Křováci.

Kdo si rád dopřeje courání po venku, měl by si v tomto období v Namibii přivstat. Rána bývají svěží, občas si dokonce říkají o dlouhý rukáv, ale jak se slunce jen trochu vyšplhá na oblohu, rozpálí těžko snesitelnou výheň. Při zdoluhavých přejezdech autem sice tělu není zrovna hej, zvláště když se do naší toyoty musí vměstnat pět dospělých chlapů, ale jakékoliv protažení mimo vozidlo připomene, že rozumně použitá klimatizace má svůj neodiskutovatelný půvab.

Namibijská města slouží spíš jako zastávky na oběd nebo pro doplnění zásob než jako turistické cíle, Swakopmund na pobřeží Atlantiku je však vzácnou výjimkou. Kombinace mořského letoviska a koloniální architektury jako vystřižené ze staromódních brožur nabízí příjemný prostor na oddech i aktivity na povyražení.

Z široké nabídky vybíráme plavbu kajaky kolem lachtaní kolonie na jih



▲ Masiv Spitzkoppe
▲ Břeh v kempu u řeky Kavango
▶ Walwis Bay, lachtaní kolonie



◀ Pobřeží koster, Namibie

od nedalekého průmyslového města Walwis Bay a jedná se vsukutku o mimořádný zážitek. Ať už líně polehávají na pláži, nebo rozverně dovádějí kolem našich pádel, chytanou vás tito mořští savci za srdce. Zároveň je však pobřeží lemováno mrtvolkami těch, kteří neměli štěstí, takže pochopíte, proč o kus dál číhá tolik vychytralých šakalů. Lachtaní úmrtnost je podle sympatických průvodců přirozená, zároveň tu však desítky tisíc kusů ročně vybíjeli lidé z obav, aby přebujelá populace neulovila příliš ryb. Tato praktika však prý v posledních letech ustupuje, tak snad je to pravda.

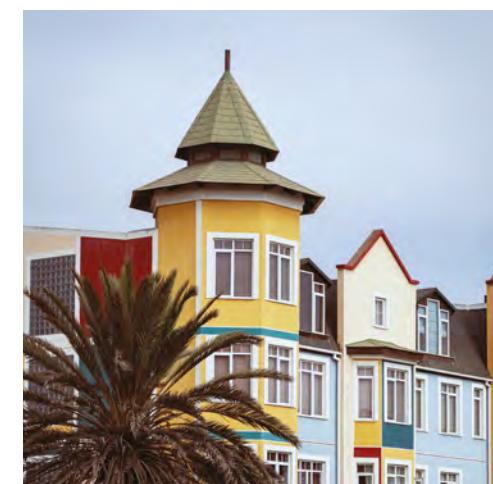
Návštěva u Himbů

Symbolem Namibie je poušť Namib, jejíž název znamená podle místního jazyka „velkou prázdnotu“. V tom se od svých příbuzných všude po světě nijak neliší, v tomto případě však přiléhá přímo k oceánu, kde se suchý vzduch z pouště mísí s vlhkým větrem od moře. Výsledkem

jsou zrádné mlhy a silné proudy, které byly v minulosti postrachem námořníků a oblasti severně od Swakopmundu daly zlověstný název Pobřeží koster.

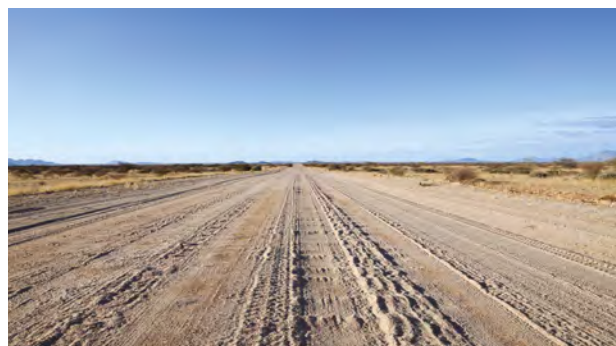
Právě ten je zřejmě největší atrakcí tohoto území, protože jinak toho v ní příliš k vidění není – alespoň ne v autem dostupné části. Z pověstných vraků lodí zbyla jen nepočtená torza a poušť zde nemá podobu atraktivních písečných dun, nýbrž šedivého šterku. Zpestření nám přináší alespoň výměna proražené pneumatiky, která se s rozbitým heverem a v poledním žáru mění na zážitek, který se z mysli jen tak nevypaří.

Severozápadní končiny Namibie by nestály příliš za pozornost, kdyby se zde neukrýval přírodní poklad v podobě vodopádů Epupa. Ovšem nejdřív je třeba se k nim dostat, což obnáší stovky kilometrů po výhradně šterkových cestách. Místy rovných, místy však křížovaných nyní už



Swakopmund. Kombinace mořského letoviska a koloniální architektury jako vystřižené ze staromódních brožur nabízí příjemný prostor na oddech i aktivity na povyražení.

◀ Etnikum Himbů



vyschlými koryty sezonních říček a řek, která dávají zabrat autu i řidičovi.

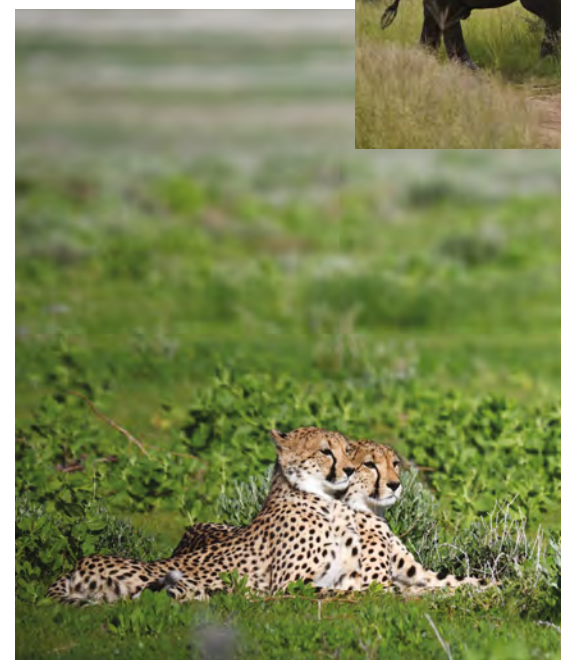
V regionálním centru Opuwo poprvé ve větším množství narazíme na etnikum Himbů, které si stále udržuje tradiční styl oblékání obnášející koženou sukni, odhalenou hrud' a kůži i vlasy pomazané načervenalou směsí jílu a tuku. Podél cesty k vodopádům je pak potkáváme, jak pasou svá stáda, a za úplaty je možné nahlédnout i do jejich vesnice tvořené

chatrčemi ze dřeva a zvířecího trusu. Naštěstí nejde o vyloženou šarádu s inscenovaným tancem a zpěvem, ale o zdvořilostní návštěvu, která očividně přináší vítané pozdvížení i obyvatelům obce.

Samotné vodopády na řece Kunene, tvořící hranici s Angolou, rozhodně nezklamou. 500 metrů široká a skoro 40 metrů vysoká scenérie doplněná statnými baobaby na březích působí v jinak vyprahlé krajině jako zjevení.

Po návratu do Opuwa a otočení na východ zjišťujeme, jaké nadšení může způsobit prostá přítomnost asfaltu. Stakilometrové přejezdy se stávají snesitelnějšími stejně jako okolí silnice povzbudivějším. Převážně žlutou, šedou či hnědou barvu předchozích dní střídá sytější zelená a podél cesty přibývá menších osad a městeček. Nejde o žádný luxus, většina chatrčí je ze dřeva či plechu, ale při populaci jen mírně převyšující dva miliony obyvatel Namibie alespoň na pohled netrpí





▲◀ Národní park Etosha

takovou bídou jako jiné, často přelidněné africké země. Města jsou nečekaně čistá, nevraživé pohledy místních ani neodbytné žebrační nezaznamenáváme, nebo jen v minimální míře.

Noční sraz nosorožců

Na východě se Namibie vklínuje mezi Angolu a Botswanu úzkým výběžkem nazývaným Capriviho pás, který kdysi Britové přenechali Němcům v rámci větší výměny území. Nás zajímá národní park Bwabwata rozléhající se u v úvodu zmíněné řeky Kavango. Právě tady začíná to pravé safari. Ani při něm si od auta neodpočineme, ale místo kilometrů hltáme zvířecí rejdní kolem nás.

Různých druhů antilop se v krajině míhá tolik, že už nás ani nevzrušují, ale když jen pár metrů před naší toyotou rozvázně projde slon, fotoaparáty i mobily cvakají ostošest. Kromě toho máme štěstí i na buvoly, zatímco zeber, žiraf nebo pštrosů se kolem míhá tolik, že jejdou přehlédnout. Největší terno je však večerní plavba po Kavangu, při které ze člunu zahlédneme pár krokodýlů a zejména několik hrochů. Ať už neohrabaně pochodují po břehu, nebo se s neskrývanou rozkoší rochní v řece, jejich pozorování bere dech.

A to teprve míříme do největšího lákadla Namibie, národního parku Etosha, rozléhajícího se kolem solné pláně na ploše přes 22 tisíc kilometrů čtverečních, což je víc než čtvrtina Česka. Přestože období po deštích není kvůli bujnější vegetaci a dostatku vodních zdrojů pro sledování zvířete tak příhodné jako perioda sucha, přidáváme na náš seznam „úlovků“ lvy a vzácné gepardy povalující se v trávě, nespočet pakoňů a také majestátní nosorožce, jejichž počet v Etoshi správci parku kvůli pytlákům tají. Oblast, kterou projíždíme, přímo překypuje životem, a to má to nejlepší teprve přijít.

Kempy uvnitř parku, které připomínají spíš malá městečka, totiž mají hned za plotem napajedla, kde se mohou shlukovat žízniví obyvatelé Etoshi. Zatímco u toho prvního není večer ani noha, u napajedla vedle kempu Okaukuejo se přes den stíhají zebry s žirafami a dalšími kopytníky, aby si tu už za tmy a našeho němeho úžasu dalo sraz hned několik nosorožců, mezi nimiž se k vodě přišourá i lví samec. Zážitek s velkým Z!

Zatímco v severních částech Namibie není o zvířectvo nouze, jižním směrem sledujeme pozvolnou proměnu krajiny do stále sušší podoby, aby u solné pláně Sossusvlei převzal pevně nadvládu písek nafoukaný do dun roztočivých tvarů, velikostí i barev. Pod tou největší v okolí, nazývanou Velký taťka, se rozkládá ikonický plácek se zčernalými stromy, které tu před asi tisícem let uschly a od té doby smutně trčí ze solné krusty. Když se kolem poledne rozejdou davy, které za tímto výjevem neváhají urazit stovky kilometrů po šotolinových cestách, máme chvíli tento magický prostor skoro jen pro sebe.

Až se nechce věřit, že toto království pouště leží uvnitř stejných hranic jako zelený svět kolem Kavanga. Ale to je zkrátka Namibie. Za pět tisíc ujetých kilometrů jsme během dvou týdnů poznali nebývalé širokou škálu jejich tváří.

TIMM SLOVAKIA objektivem Martina Pinkase

TIMM SLOVAKIA jsou specialisté na lana pro lodní a rybářský průmysl. Firma vznikla v roce 2001 a od roku 2016 čerpá know-how norské společnosti Wilhelmsen, která vášeň pro inovace rozvinula už v 18. století, v době velkého rozkvětu námořního průzkumu a obchodu. Nahlédněte do výroby, kterou se ve střední Evropě jen tak někdo nezabývá.

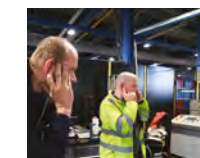
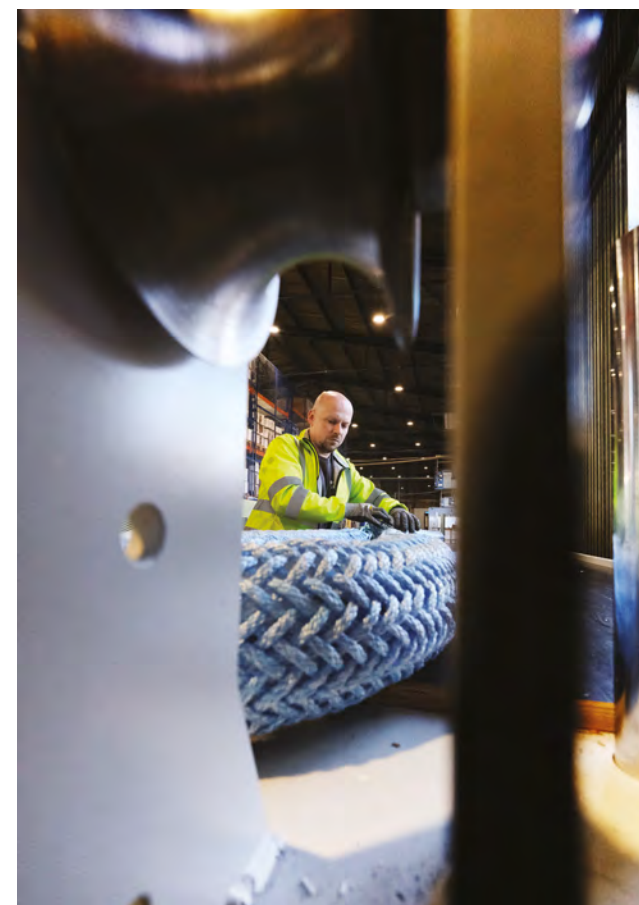
Text: Redakce



▲ Firma je protkaná zkušenostmi a dnes už dokáže vyplétat i oplétat lana napříč různými konstrukcemi a materiály. Poctivé slovenské ruce dokážou uplést kvalitní lano téměř k jakémukoliv účelu v barvě podle přání zákazníků.



◀ Vlajkovou lodí společnosti je vysokopevnostní lano z umělých vláken. Skládá se z dvanácti pramenů, které se pevností rovnají ocelovým lanům. Oproti nim se ale pyšní až sedmkrát menší hmotností.



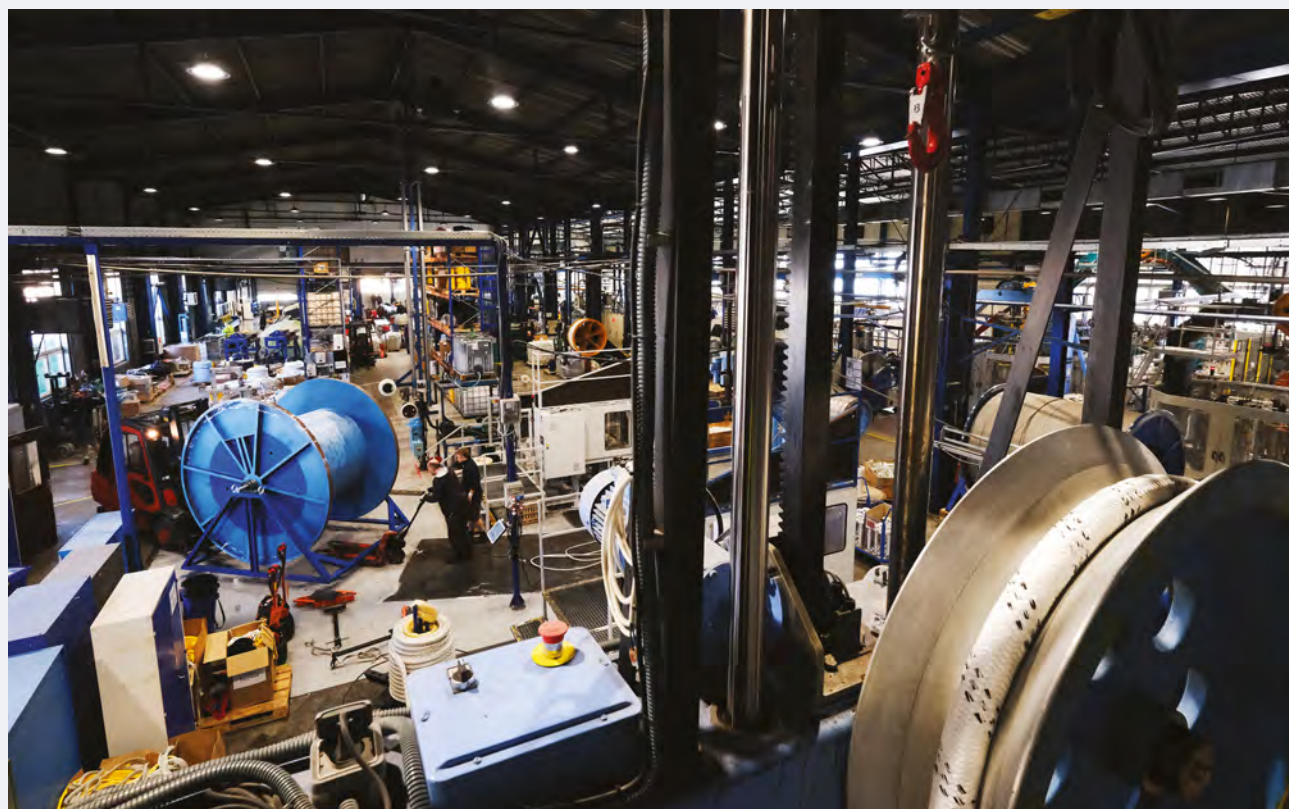
▼ Zaplétání ok na konci lan je nedílnou součástí výroby. Náročná práce, která vyžaduje zodpovědnost, zručnost a zkušené oko. Obzvláště precizní musí být pracovníci při výrobě lan pro zvedání větrných elektráren nebo zařízení na ropné plošiny.



◀ Výrobní hala je velmi kompaktní, když ale přijdou výzvy, nebojí se jí tady upravit. Tak vzniklo například speciální konstrukční řešení na lano pro průzkum mořského dna, které je dlouhé 10 kilometrů.

▲ Výměna výrobní dávky na velkých cívkách je fyzicky náročný proces. Jeden pramen může vážit až 500 kilogramů. Manipulace s ním proto není vůbec jednoduchá. Pletací stroj má 12 cívek, každá z nich se stará o vznik jednoho pramenu lana.

▲ Vývoj a testování lan je nedílnou součástí každodenní práce. Na snímku připravuje zástupce vývojového oddělení test pevnosti nové ochrany lana na trhacím zařízení při maximálním zatížení 300 tun.



44

▲ V TIMM SLOVAKIA vědí, že je občas třeba brát práci s nadhledem. Seshora je totiž lépe vidět na vrchní vrstvy lana i další produkty v okolí, radost z dokončeného projektu je z výšky ještě o něco větší než zezdola.

▲ Balení lan slouží jako jejich speciální ochrana. Konfekční oddělení dokáže vyrobit všechno od speciálních řešení na celá lana nejrůznějších tvarů a délek až po obaly velkých celků na bubnech.



45

▲ Roman Šmíd je ředitelem společnosti TIMM SLOVAKIA. Na práci ho baví, že má okolo sebe spoustu úžasných a inspirativních lidí, kteří jsou do lanařství zapálení a nebojí se posouvat hranice oboru. Vizí společnosti totiž bylo už od jejího založení stát se těmi, kteří určují trendy, nikoliv pouze jejich následovníky.

Matrjoška

Dvě procenta. Jedno procento. Pak černo. Spíš nic než klid. A tak to mám se ségrou pokaždé. Přijede a zdvořilostně se zeptá, jak se mám. Odpovídám opravdu krátce, a přesto vidím, jak to jde jednouše a hned pak druhouše pryč. Její duše se to ani nedotkne, zornice se nerozšíří, oko nemrkne, dech se nezrychlí ani nezpomalí. Pak si vezme slovo.

Text: Erik M. Světlý

Randí a zároveň nerandí s Carlosem. Obřím – dříve by se řeklo černochem – dnes mužem. Než se mravokárci pustí do rozboru významu předchozí věty, ve které je všechno korektně špatně, hned dodatek: Gender, pleť a světonázor v naší rodině nikdy nebyl sebemenší problém. Denisa už randila s dredatým Portugalcem, novozélandským jogínem, albínem, podnikatelem obelhávajícím lidi v ezoterii, klukem závislým na hraní Doty, romským sirotkem závislým na pervitinu, holkou z Prahy, tanečnicí z Gdaňsku. Každý z nich seděl u nedělního oběda, hrdý a hrdá, že právě po jeho a jejím boku je právě teď Denisa. Moje sestra, která mnoho mluví,



ale vůbec neposlouchá. A nakonec ji to v každém vztahu doběhne a ona vůbec nechápe, že ji druzí nedokážou brát takovou, jaká je. Vůbec neposlouchající, hluboce do svého nitra zahleděnou, nekonečně sebemilující. Mají být tím, kdo ji zachrání před životem a světem, aby nakonec sami potřebovali pomoc.

Carlos je pětapadesátiletý zpěvák, který

v Praze zpívá francouzské šanzony. Edith Piaf, Yves Montand, Charles Aznavour, ZAZ. Představuju si ho jako oživlou matrjošku. Taky nijak nepatří ke kultuře země, ale ukazuje turistům multikulturalitu Prahy. Sestra s ním právě připravuje přelomový projekt v dějinách moderního umění. Fúzi tance, výtvarného umění, veganství a pětidimenzionálního univerza.

Prostě umění, které se dá vložit do většího umění a ještě většího a ještě většího umění, až vznikne superumění pro všechny, kdo jsou připraveni ho anticipovat. Začínám přemýšlet, jestli je právě anticipovat správně zvolené slovo pro daný kontext, a zjistím, že nejspíš není. Ale proud řeči nekončí, jen graduje. S Carlosem Denisa oficiálně tvořit pár nechce, protože je na ni příliš starý

a má svoje děti ve Francii. Ale spojuje je vize. Éteričnost nitra, nestádnost, anti-systémovost spočívající třeba v tichém protestu proti zřízení živnostenského listu. Peníze jsou tu jen, aby otročily druhé. A pomáhaly mocným k ještě větší moci. Naštěstí se blíží chvíle, kdy vyvolení „zvědomí“ všechny spící. Nespím, snažím se být přítomný, žít teď a tady, poslouchat teď a tady. A ještě mi zbývá osmdesát procent.

Denisa se s Carlosem poznala na živo. Díky tomu je vztah jiný než ten předešlý. Ve vzduchu od prvopočátku vibrovaly tóny a voněla chemie. To sociální sítě ještě dlouho nedokážou zařadit,



vypráví vzrušeně. NASA už testovala přenos endorfinů vzduchem, ale ukázala se velká chybovost vzorku. Lidi, kteří si vzájemně voněli, v reálu neuspěli. Přemýšlím, jestli NASA takové věci dělá. Červík pochybnosti mi říká, že vesmírná agentura bude řešit spíš to,

jak překonat limity fyzikálních zákonů. Ale jsem Kozoroh. Přízemní znamení pevně ukotvené k zemi. Neznaboh. Neznasít. Neznasa. Proud řeči zrychluje na dvojnásobek ampérů. Ten den bylo osmého, bylo osm večer a měla za sebou osmihodinový maraton jógy.

A tak by v tom mohlo být i kus neko-nečnosti, protože pokud osmičku položíte, znamená nekonečno. Spíš neko-nečnost uměleckých ambicí než vztahu, zabezpečuje mě sestra. Jsem přítomný, jsem vědomý a vědomě mlčím. Šedesát šest procent.

Máma připravuje oběd. Dělá to tak vždycky, když obě její dávno dospělé děti dorazí do domu, kde vyrůstaly. Chystá svíčkovou a nechá nás si vyprávět. Je Vodnář, vodní znamení, a tak právě dává do hrnce vodu a vkládá do ní knedlík. Denisa se usmívá něčemu, co se právě odehrálo v jejím mobilu, a pak si podle už vypnuté obrazovky mobilu zkontroluje účes. Fanoušci, odfrkne si tak, abych to trochu slyšel a zároveň to znělo jako trochu bezděčné vypuštění něčeho z úst. Je Blíženec, dvojčediná duše, vím už z minulosti. Ví, co si o Carlosovi myslíš, řekne už nahlas. Přistihla mě? Ví, že si ho představuju jako hodně velkou matrjošku v pražském klubu vlastněném Rusy, ve kterém

křepčí holky, které v růžových stuhách slaví rozlučku se svobodou? Je pro mě moc starý, vloží mi sestra odpověď do úst. A já přikývnu. V mém světě je objektivně starý, je mezi nimi rozdíl pětadvaceti let, má dospělé děti a sestra je pro mě sama dítětem. Neměl jsem kývat, ale něco starosvětského uvnitř mi nedalo. No jistě, vypálí sestra a ve vzduchu mezi námi zajiskří jiná veličina. Ohm, odpor. Ohmy god. Čtyřicet osm procent.

Zorničky se jí zvětší, začíná dýchat, nastartovala se. Já s Carlosem neplánuju děti. Je mně s ním prostě dobře, co na tom nedokážeš pochopit? Máma od plotny dvakrát mlskne, nemá ráda rozpory, neumí se hádat a já jsem v tom po ní. Ty automaticky odsuzuješ všechno, co je jiné. Protože ti to narušuje tvůj řád. Váš řád! Mlčím, přestože jsem právě spadl do jednoho pytle vedle české vlády, Sorose, Zuckerberga, zednáře, kapitalisty, mlčící většinu slouhů. Váš svět je nuda, je to šed. Jdi do práce,



sedři se z kůže, umři vysosanej na dřevě. Vychovej dvě děti, postav dům a slepě věř všemu, co ti kdo nabulíkuje na nos. Máma nemlská, já mlčím. Dřív jsem psal básničky, dnes už je nepíšu. Dřív jsem nadbíhal holkám, dnes mám rád manželku a děti. Objektivně mohu být za páprdu. Ale naštěstí nemám čas přemýšlet, kdo jsem a kam mířím já.

Devětadvacet procent.

Carlos je zjevení. Je to nejlepší chlap, kterého jsem v Praze kdy potkala. Dokonale autentický, žádná přetvářka. Chce do showbyznysu, protože to hluboce cítí uvnitř. Celé večery sedí u varhan a skládá a skládá. Propojuje různé světy. Lidi ho milují. Dokáže na parket dostat neuvěřitelný vajíčko. To v našem showbyznysu zoufale chybí. To, co vidíš kolem sebe, je zoufalý.

Mirai, to jsou jen šašci mainstreamu.

Mandrage, to snad vůbec nechceš řešit.

Krajčo figurka.

Klus sluníčkář.

Jenže dnes je soubyznys jenom o penězích. O kontaktech. A Carlos ani já prostě nebudeme někde leštit kliky, aby si nás někdo všiml. Tahle zaprodaná média stejně dřív nebo později padnou. Lidi otevrou duše a začnou vnímat energii, která jde z každého zevnitř. Jsme sešněrovaní uvnitř. Jsme špatně vychovaní poslouchat. Prvních osmnáct let mého života byla jenom očista. Řád, blbosti, nařízení. Očima šlehnou po mámě, ale ta usilovně mlčí a neříká nic. Vydělává knedlík a polkne. Systém je zlo. Šlape po těch skutečně nejlepších a prodává nám třetilígové zboží. Na to nedokážu nic říct, i kdybych nakrásně chtěl. Showbyznys mě nefascinuje, nepřitahuje, nedráždí. Jsem tak nějak bytostně přesvědčen, že spravedlivý je v konečném důsledku každý lidský obor, ale musím šetřit energií. Červená kontrolka, patnáct procent.

Carlos si ledasčím prošel. Je neuvěřitelně empatickejší. Po jeho boku jsem jiná bytost. Cítím, že se odkudsi bere úplně nová síla. Každý večer chce slyšet, jaký byl můj den, kam mířily moje myšlenky. Třídíme je a analyzujeme je. Klidně do čtyř, do pěti do rána. Najednou vím, že všechno v životě mělo svůj význam. Každý krok tě nasměruje, dovede na správné křižovatky. Dřív jsem jen bloudila vesmírem, ale teď se mi celý obrázek spojil. Už mnohem víc vím, kdo jsem já. Mnohem víc vím, že moje



cesta je a vždycky bude jenom moje. Mě nikdo nebude nutit brzo vstávat, dělat protiúkony, popírat moji vlastní osobnost, žít podle něčích not. Já držím osud pevně v rukách, budoucnost ukáže. Je hrozné, co jíme. Co do sebe pereme za sračky, zoufalé české jídlo, postkomunistický blafy, samé napíchané maso, to nás jenom ničí. Velké řetězce z nás jenom dělají konzumenty jejich šitů. Podívám se na mámu, ale ta už svoje vnitřní nehádání dotáhla k absolutní dokonalosti. Voní, skládá talíře, poslouchá a zároveň dokonale neposlouchá.

Jsem po ní. Dvě procenta. Jedno. Nic. Ticho. Signál ztracen. Na protější straně stolu sedí aplikace, která chce aktualizovat, verifikovat, vyžaduje moji pozornost. Ale moje hlava už nedokáže žít tady a teď. Být vědomá, soustředěná na okamžik, jak situace žádá. Odplouvám za Adamem a Nikolou, svými dětmi. Přemýšlím, jak se mají, co mají k obědu. Co budeme dělat odpoledne. Kdo je zítra povede do školy a školky, kdo je zaveze na trénink. Přemýšlím nad Irenou. Ženou, která mě dokáže i po patnácti letech nabít tím, že má prostě jen ráda tento svět. Ke štěstí jí stačí dobré jídlo a dobrý spánek. Nezapluje mě daty, světonázory, zbytečností. Neobjevenými vesmíry, do kterých musím dennodenně vstupovat, abych poznával sám sebe z jiných rozměrů. Má mě ráda a chce, abych byl na světě a po jejím boku rád. Střelec, který trefil Kozoroha. Moje Iris.

Jak se staví sanitka?

Text: Martina Fojtů

Foto: Daniel Hamerník

Jakmile člověk na ulici spatří sanitku, jeho myšlenky jsou jasné: Jejda, někde se něco stalo. Sakra, honem uhnout a nekazit uličku. Nebo u těch úzkostlivějších, proboha, snad to nejede pro někoho z rodiny. Jen málokdo přemýšlí nad tím, že i záchranářský vůz musí někdo „postavit“. A je to přitom moc zajímavý byznys, ve kterém se spojuje obrovská lidská zručnost, pečlivost v plnění bezpečnostních směrnic i umění vyjít s různými úrovněmi samosprávy. Přesně to ovládají lidé z firmy SICAR v Masojedech u Českého Brodu.

Dvě firmy ze Středočeského kraje, které se zabývají specifickou výrobou vozů pro složky integrovaného záchranného systému a firmy se speciálními technologickými požadavky. SICAR se orientuje výhradně na vozy záchranné služby, dělá vše od převozních sanitek, přes klasické vozy rychlé záchranné služby až po auta do krizových situací a nedostupných terénů. Zdravotnické vozy tvoří podle roku 30 až 50 procent zakázek. Druhá firma, PROGRES SERVIS SIBŘINA, se naopak specializuje na hasičská a policejní auta. Systémy K2 využívají obě společnosti asi dva roky, a to hlavně kvůli digitalizaci procesů a sdílení databází, které jsou pro oba subjekty stejné.



▲ Zástupce nástupnické generace výrobců, Jan Hora.

Při příjezdu do jejich areálu za Prahou není nic z toho znát. Člověk se ocitne na kraji obce u budov, které dávají tušit, že kdysi sloužily k jinému účelu (o tom až později), ale jejich současné využití by

zvenčí někdo uhadl jen těžko. Nápo vědu dávají až malé modely žlutých záchranářských autíček ve vstupním prostoru a vstup do výroby už to všechno odhaluje úplně – vedle sebe tady stojí

několik srovnaných žlutých záchraneč s otevřenými kapotami. Pohled na celou řadu budí dojem přísné řady mažorettek. Přísnost musí být, ale projevuje se hlavně v tom, jak pečlivě montéři dovnitř vozů

▼ Firma sídlí v areálu bývalého kravína, dnes by to nikdo zevnitř nepoznal.



urovnávají vybavení. Není tady zatím ani tak řeč o přístrojích jako o políčkách, kam se přístroje uloží. Musí držet pevně, ani záchranáři nikdy neví, koho kdy povezou a jak agresivní náladu může pacient mít. Zatímco montéři si hledí svého, výrobou nás vedle nových vozů i těch starších

na servisu provází hlavní projektant Jan Hora. Představuje už nástupnickou generaci majitelů, příběh firmy se totiž začal psát už před víc než třiceti lety.

Byznys z přidružené výroby

V polovině 80. let začal Vladimír Olmr,

tchán Jana Hory, pracovat v přidružené výrobě v nedalekých Slušticích, kde se věnoval elektrotechnice a vyráběl lasery a zdroje pro ně. „Firma“ tehdy shodou okolností nakoupila přes sto vozů Renault a spolu s nimi i defibrilátory, odsávačky a jemnou elektrotechniku, kterou se

někdo musel naučit servisovat.

„On se k tomu nějakou záhadnou shodou okolností tehdy nachomýtl, a myšlenka výroby sanitních vozů tak byla na světě. Už se čekalo, že padne režim, a když se to po revoluci stalo, bylo to jen o tom, kdo se chytne jaké příležitosti, a tady se výroba sanitek a záchranářských vozů opravdu nabízela,“ líčí Hora a rozhlíží se přitom po rozsáhlém prostoru, který spojuje autodílnu i montáž nábytku.

Výroba sanitních vozů funguje jako skládání skládačky. A každý zákazník (v tomto případě jednotlivé kraje, které se o provoz zdravotnické záchranné služby starají) si zadává, do jaké míry ji chce dodat už složenou. „Každý kraj má jiné specifikace. Některé chtějí rovnou i s vozidlem dodat vybavení včetně defibrilátoru, plicního ventilátoru nebo odsávačky. Jiné si to řeší samy, protože vyhlásují hromadné výběrové řízení například na 40 nebo 50 defibrilátorů pro celý kraj. Jiná věc je kybernetická bezpečnost, někdo nechá i programování strojů na nás, pro jiné to představuje bezpečnostní riziko a starají se o to po vlastní ose,“ vysvětluje Hora, jak odlišné mohou požadavky být. A z toho také plyne, jak odlišná může být cena vozů.

V SICARu umí složit celé auto od kol až do poslední injekční stříkačky v šuplíku. Takovou zakázku ale dělali naposledy před devíti lety, zdravotníci se přece jen o zdravotnický materiál raději starají sami. Každopádně pokud by auto mělo být připravené kompletně, vyjde dnes na cenu kolem osmi milionů korun.

Jen počítejte. Základní šasi, tedy konstrukce, čtyři kola a volant stojí v případě vozidla rychlé záchranné služby v rozmezí 900 tisíc až milionu a půl bez DPH. K tomu karoserie a vnitřní vybavení, které víc než nemocnici připomíná kuchyň – pomůcky záchranářů, jak se můžeme na vlastní oči podívat, opravdu leží v šuplících podobných těm, do kterých doma dáváte přibory. Jen musí mít daleko lepší upevnění právě proto, že záchranáři nikdy nevědí, do čeho jedou.

Co se obsahu a pojetí vozu týče, dá se to udělat mnoha způsoby. Své dělá už jen systém ukotvení sedadel, které se ve vozecích provádí různými způsoby. Někdy

složitěji skrze podlahu, to se pak přidávají podložky a výztuhy, aby splňovaly nejvyšší bezpečnostní certifikace. „My jsme tvrdohlaví, dáváme jako výztuhu centimetrové železo, čímž zároveň prodlužujeme životnost vozidla,“ dává Hora k dobru malý detail, který ale v provozu hodně zmůže. Za rozdíl v cenách stojí i použité konektory, u kterých se zrovna v tomto případě hodí, aby byly vodotěsné.

Další položky, které rozhodují o finální hodnotě, jsou různá obložení a profily. „Podobně jako v případě prkynka na řezání v kuchyni můžete mít některá obložení plastová nebo dřevěná. Navíc různé materiály mají různé vlastnosti. Musíme totiž myslet na to, že v sanitce stříká krev, někdo tam zvrací, a proto je důležité dokázat vnitřní prostor pořádně vydezinfikovat,“ dává Hora příklad další záležitosti, kterou si běžný člověk není schopný uvědomit. Typy sanitních vozů se navíc liší (všimněte si, že ulice brázdí ty obvyklejší převozní i ty opravdu „vytuněné“ pro kritické situace). V halách nedaleko Českého Brodu umí vybavit i ty opravdu speciální určené pro situace, jako jsou hromadná letecká neštěstí nebo třeba útok na hudebním festivalu.

Od sanitek až po polní nemocnice

„Jednotlivé kraje mají pro takové případy připravené krizové plány. Když se chystají na povodně nebo tornádo, jaké řádilo na jižní Moravě, vědí, že budou potřebovat rychle vytvořit například krytý prostor, ve kterém ošetří desítky lidí s různými typy zranění. Proto vozidla dovybavujeme nafukovacími stany, které chrání před deštěm, nebo jim přidáváme speciální terénní úpravy, aby se mohly dostat téměř kamkoliv,“ vyjmenovává Hora, co všechno je dnes možné. Neumí to ale každý, tak specializované práce se v Česku dokážou chopit asi jen čtyři firmy. Nejde jen o technickou náročnost. Dodavatelé musí splnit i řadu legislativních požadavků. Jak moc jich je, výmluvně dokumentuje sám Hora, když sahá do skříně za sebou pro šanon tlustě zaplněný dokumenty.

Jsou to podklady k jednomu vozu. Sice k různým variantám, ale pořád k jednomu vozu...

„Hodně se to zpřísnilo po vstupu Česka do Evropské unie, my totiž chceme mít

právo zápisu do technického průkazu, takže o to víc zodpovědnosti a administrativy na nás padá. A když se k tomu přičte specifčnost jednání se státní správou, není to někdy jednoduché,“ pousmívá se Jan Hora. Firma se kromě toho přizpůsobuje i medicínským trendům: Pokud jste to ještě neslyšeli, tak i pravidla první pomoci se mění s tím, jak se vyvíjí medicínský výzkum a v souvislosti s tím postupy urgentní medicíny. „V každém státě existují odborné skupiny, které se tím zabývají a navrhuji úpravy v tom, jak by měla vypadat optimální záchrana člověka. Mění se to také s ohledem na to, jak se vyvíjí technika a vybavení, které je možné do vozu dostat,“ přidává Hora další informaci, která ne každému dochází.

Vážou se k tomu zajímavé statistiky. Každý vůz je vybavený komunikačním zařízením pro domluvu s dispečinkem. Ten pečlivě řeší, jak velkou prioritu výjezd má. Podle statistik není třeba spěchat k asi 60 procentům výjezdů, u dalších 30 to smysl má, ale ne tak, aby se při tom porušovaly dopravní předpisy. A zbylých 10 je hranicních – je potřebná každá vteřina, protože třeba v případě tonutí lidí může mít každý moment, kdy člověk nemá přístup ke kyslíku, smrtelný. To jsou přesně chvíle, kdy je v pořádku, že zdravotníci dopravní předpisy porušují.

Při průchodu prostorami firmy nám Hora povídá nejen o zákulisí práce záchranářů, ale i dalších lidí, kteří působí v jednotkách integrovaného záchranného systému. I to je totiž oblast, ve které působí, protože prostřednictvím sesterské firmy PROGRES SERVIS SIBŘINA staví vozy pro policisty nebo hasiče. Je to tak už od 90. let a obě firmy fungují čím dál víc ruku v ruce.

„Už toho máme hodně za sebou, teď třeba stojíte v bývalém čtyřřadém kravíně,“ ukazuje Hora na fotku na zdi, kde je opravdu starý kravín, na jehož místě dnes SICAR funguje. Rekonstrukce původního zemědělského areálu skončila v roce 2005. On sám přišel do firmy v roce 2006 jako brigádník, pak na plný úvazek do svojí první práce a celé se mu to spojilo i s osobním životem. Seznámil se tady totiž s dcerou majitelů, kterou si vzal za ženu.

Další vývoj postrčilo těsnější spojení obou firem v roce 2016, což byl mimochodem moment, kdy se začala vynořovat potřeba robustnějšího interního IT řešení. Jen si to vezměte, obě společnosti potřebují denně obrovské množství součástek, které je potřeba evidovat, a zároveň je velká část z nich úplně totožných. „Pro K2 jsme se rozhodli, protože tady existovalo velké množství různých typů evidencí včetně ještě těch papírových a už to tak nešlo. Potřebovali jsme se odrazit k modernějšímu fungování a implementovat do systému i další činnosti včetně výpočtu mezd nebo obecné personalistiky,“ vypočítá Hora. V případě jeho firmy nemůže být řeč o tom, že se koupí systém, který se jako krabíčka rozbalí a zkrátka používá. S vývojáři a specialisty K2 je v hodně úzkém spojení, protože jak je specifické podnikání SICAR, tak jsou specifické i požadavky, které na systém jeho lidé mají.

S přesunem celé agendy do K2 se tady začalo na jaře před dvěma lety, od loňského ledna přes ni běží zpracování mezd a na další úkoly ještě dojde. Jen to bude podle Horových slov chtít ještě trochu práce se zaměstnanci. „Asi jako všude jinde i nás potkalo to, že lidé jsou zvyklí nějak fungovat, často ještě s tužkou a papírem, protože to přece léta fungovalo. Projevuje se i strach z technologií, ale to všechno je něco, s čím chceme a umíme pracovat. Posunovat se dál stejně jako naše auta.“

Podle statistik není třeba spěchat k asi 60 procentům výjezdů, u dalších 30 to smysl má, ale ne aby se porušovaly dopravní předpisy. Zbýlých 10 je hraničních, je třeba každá vteřina, a tedy i v pořádku porušovat předpisy.



PODÍVEJTE SE, ČÍM SE NEHCETE SVÉZT

Vozy záchranné služby prošly za staletí ohromnou proměnou.
Z koňských povozů se vyvinuly do nemocnice na kolečkách.



- ◀ Sanitní vůz nemocnice v Uherském Hradišti 1925 /1*/
- ▼ Sanitní vůz Škoda I203 v provedení blízkém obvyklé podobě sanitek v 80. letech 20. století v Československu /2*/
- ◀ Sanitka třídy A /3*/
- ▼ Sanitní vozidlo typu Mercedes-Benz Sprinter pražské záchranné služby /4*/
- ◀ Sanitní vozidlo s úpravou pro obtížně přístupný terén /5*/
- ▼ Sanitka třídy B /6*/
- ▼ Sanitní vozidlo – zdravotnický modul Golem /7*/



STATUS

STATUS

NERAD JEN ŠPINÍM PAPIR
VÝPRAVA DO METROPOLÉ TISKU

ZÁVODNÍK, CO SI NESTĚŽUJE
A COVID JAKO MOTOR DIGITALIZACE

JAK SE STAVÍ SANITKA?
JEJÍ ÚTROBY JSOU JAKO KUCHYŇE