

STATUS

✓ FOKUS

Vytrvalost z hlubin šachty. Příběh Jiřího Blažka.

✓ VERSUS

Design bez filtrů. Upřímnost, která vrací ducha.

✓ GLOBUS

Uganda: Syrový život v zemi bez zítřka.



SÍLA LIDÍ, KTEŘÍ VIDÍ V PRÁCI SMYSL

Přestože už léto klepe na dveře, vrátím se ještě na chvíli k začátku letošního roku. Někdy v druhém lednovém týdnu jsem od našeho obchodního partnera dostal úplně poslední vánoční dárek. Byla to sada dobrot a v krabičce byl přiložen lístek s poděkováním, které končilo větou: „Chtěli jsme, aby tento dárek nesl hodnoty, na kterých stojí naše spolupráce – poctivost, kvalitu a srdce vložené do práce.“

Po přečtení jsem si představil majitele té firmy. Ta věta přesně odpovídala tomu, jak jsem měl příležitost jej poznat. Nejednalo se o chladný produkt marketingu ani jazykového modelu – ta slova šla skutečně od srdce.

Napadlo mě ale: není to věta, kterou dnes může pronést jen ten typ majitele, který je odsouzen k vyhynutí? Máme v dnešní době plné rozpočtů, výhledů, tiketů v helpdesku, SLA, automatizace a odosobnění vůbec prostor pro to, abychom do byznysu zahrnovali pojmy jako poctivost a srdce? Nepoukazují tyto výrazy spíše na slabost nebo málo systematický přístup? Možná ano – zvláště v případech, kdy pro vás smysluplnost a osobní naplnění představují pouze zisk a peníze.

Pro mě osobně byla orientace výhradně na peníze (z pozice zaměstnance) nebo na zisk (z pozice majitele) vždycky málo. Krátkodobě to může fungovat jako droga, ale jakmile účinek vyprchá, zbude jen prázdnota a neodolatelná touha po další, ještě větší dávce. Možná i proto jsem měl to štěstí a stal se součástí „Kádvojky“, kterou tvoří lidé s podobným nastavením.

Samozřejmě nás zajímá, kolik vyděláme, a peníze jsou pro nás důležité. Stejně podstatná je pro nás ale smysluplnost a možnost dát do práce kus sebe. Právě díky tomu naši lidé dotahují do konce věci, které se do žádného manažerského plánu nevejdou, jsou ochotni pomáhat nad rámec smluvních podmínek a budují s našimi obchodními partnery nadstandardní vazby. Díky tomu také naši lidé mají Kádvojku rádi – jako firmu, značku, produkt i součást svých životů.

Má to své přirozené důsledky. Přitahujeme firmy s podobným nastavením. Našimi zákazníky se stávají společnosti, které do svého podnikání vkládají stejnou poctivost a srdce. O některých z nich si můžete přečíst v tomto čísle. Věřím, že se v jejich příbězích najdete i vy.

Přeji vám příjemné čtení.

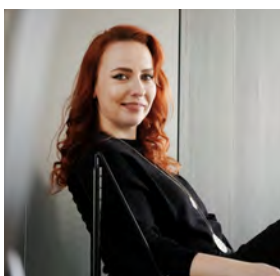
S úctou,

Petr Schaffartzik
předseda představenstva
skupiny K2



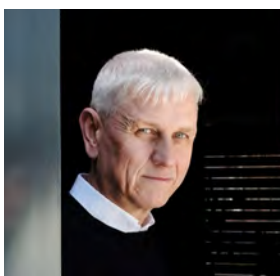
FOKUS → 6

Jsem tu, když teče do bot. Vytrvalost z hlubin dolu.



VERSUS → 16

Design bez filtrů. Ostravská přímost, která vrací místům ducha.



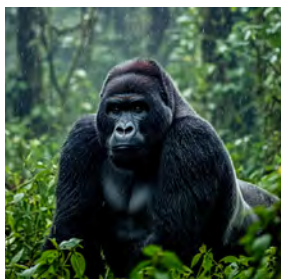
CYKLUS → 24

Digitální klid. Jak ISOTRA díky K2 přepsala pravidla bezpečnosti.



RÁDIUS → 32

Na plný výkon. Příběhy světla a stínů v Považské Bystrici.



GLOBUS → 38

**Muzungu v Ugandě.
Země, kde zítřek nemusí
nikdy přijít.**



RÉBUS → 48

**Reduta v emocích. Den,
kdy technologie ustoupila
lidskému setkání.**



BONUS → 54

**Víno od přírody. Trpělivost
jako nejcennější investice
Františka Fabičoviče.**



JSEM TU, KDYŽ TEČE DO BOT

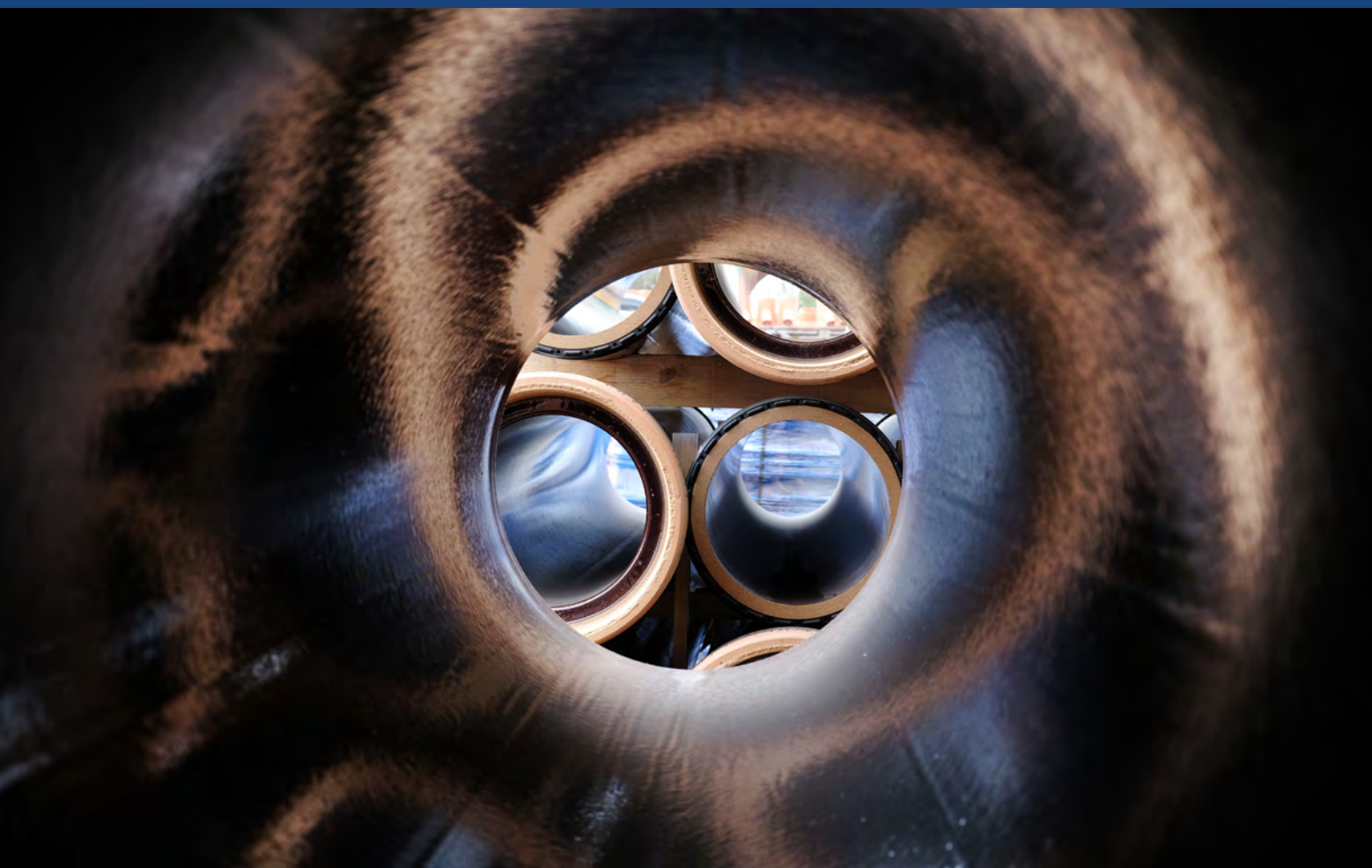
Málem nám schůzka nevyšla – a byla by to velká škoda. V den, kdy jsme měli domluvený rozhovor, nám Jiří Blažek po ránu zavolal s tím, že se mu to tento den zdravotně moc nehodí. Obměkčilo ho až zjištění, že fotograf už je na cestě z Prahy. I proto jsme přijížďeli do jedné z největších poboček společnosti TECAM PCV a.s. v ostravské městské části Kunčice s trochou nejistoty, jestli celé povídání nebude uspěchané a „na sílu“. Ale pak pan Blažek přišel, pousmál se, provedl nás mimořádně vkusným novým sídlem společnosti, přinesl tři skvělé kávy ke stolu a začal vyprávět jeden z nejzajímavějších podnikatelských i životních příběhů, jaké jsme kdy slyšeli.

Jeho příběh má spoustu nevšedních zákrut a odboček. Vede z golfových trávníků přes práci v hornictví do světa IT a obchodu. Z historického světa sálových počítačů do jednoho z nejúspěšnějších českých velkoobchodů s materiály pro výstavbu a opravy inženýrských sítí. Z časů normalizace do světa umělé inteligence. Jeho cesta je lemována momenty, kdy náhoda mění život. A je tu stále, už třiatřicet let. Od chvíle, kdy v začátcích rodina musela stranou až po zaškolování synů do procesu řízení a generačního předávání velké společnosti. Vměstnat vše na několik stránek je vlastně velmi těžké a ohromná škoda.

PCV? Píle, Cílevědomost, Vytrvalost

Začněme tím, že když Jiří Blažek v roce 1994 zakládal společnost PCV Alfa s.r.o., tak tři písmena v názvu měla symbolizovat „*píli, cílevědomost a vytrvalost*“. Pro tyto hodnoty vždy nejvíce žil a stále žije sám zakladatel společnosti. Přestože se dnes již obchodní činnosti nevěnuje, tak mu dlouholetí partneři občas telefonují přes víkendy s tím, že jim na stavbě kanalizace nebo vodovodu něco nepodařilo správně objednat – a on, pokud sám nepřijede materiál vydat, vždycky zvedne telefon a během chvíle problém se svými kolegy klientovi vyřeší. Rád

s velkou nadsázkou říká: „*vztah s firmou neděláme na kamionech, ale na správné tvarovce skladem v pátek ve tři odpoledne*“. To vyjadřuje, co mimo jiné udělalo z dnešní akciové společnosti nepopíratelného lídra českého trhu. O tom, jestli jednou budete největším specializovaným velkoobchodem s materiálem pro vodovody a kanalizace v ČR rozhoduje každodenní mnohaletá práce s klienty, komunikace s dodavateli vždy v kolektivu kolegů, kteří byli a jsou ochotni dát práci každý den něco navíc. A tak tomu je naštěstí dodnes.



Díky těmto vlastnostem by Jiří Blažek nejspíše uspěl vlastně v kterémkoli oboru. A to, že skončil právě u inženýrských sítí, je jen shoda historických okolností a životních náhod. Od svého dětství se díky rodičům výkonnostně věnoval golfu. V 80. a 90. letech hrál golf tak dobře, že často reprezentoval naši republiku, později vychoval mladou generaci golfistů a k zelenému trávníku v průběhu let připoutal desítky nových zájemců. Hrát golf v tehdejší dělnické Ostravě se příliš moc nenosilo a z tohoto období má pan Blažek množství veselých i neveselých historek. Po studiu ekonomické fakulty VŠB v Ostravě zamířil od malých golfových jamek do velkých dolů OKD jako materiálový technik. „Realita socialistického Československa byla tehdy neúprosná. Vzdělání mělo svoji váhu, ale praktické výhody pro mladé lidi zde nabízely především šachty a hutě. „Šel jsem k dolům, protože jsem díky závazku práce do třiceti let nemusel na vojnu a během půl roku jsem jako svobodný kluk dostal byt, a hlavně zůstal v Ostravě kvůli milovanému sportu,“ vzpomíná Blažek na dobu, kdy OKD bylo se svými 130 tisíci zaměstnanci jedním z největších zaměstnavatelů v celé zemi.

Jsi v oddělení nejmladší, budeš mít na starost PC, zkus to s ním, jestli nám vůbec pomůže

Právě v hornictví, v prostředí, kde při každodenní cestě do práce přemýšlíte, co nového vám příroda nachystá a jaké neplánované situace budete muset řešit, získáte do dalšího soukromého i profesního života univerzálnost, pokoru a nadhled. Příroda stejně jako obchod chyby neodpouští a neodpouští. Také když hornictví v Ostravě končilo, většina pracovníků se bez větších problémů adaptovala do úplně jiných oborů.

Přišel rok 1986, a díky prvním dodávkám počítačů z JZD Slušovice dorazilo na šachtu s pěti sty techniky a třemi tisíci zaměstnanci za tehdy neuvěřitelné peníze prvních 5 ks počítačů XT s 20 MB HDD. Výpočetní technika v té době znamenala především prostředí sálových počítačů, které obsluhovali někdy ne právě komu-

nikativní lidé v bílých pláštích. V průběhu studia vysoké školy získat zápočet z informatiky znamenalo programovat bez jasných zpráv o chybách v kódu, což byl pro drtivou většinu studentů neřešitelný úkol. I proto si tento obor u většiny lidí tehdy moc náklonnosti nezískal.

Příroda, stejně jako obchod, chyby neodpouští.

A jako nejmladší v celém oddělení dostal tehdy od svého šéfa úkol: „Ty jsi nejmladší, běž na tu výpočetku, zkus to, jestli nám počítač na našem oddělení s něčím pomůže,“ dodává se smíchem.

Během jednoho roku dokázal s týmem přenést rozpočty nákladů pro osmdesát středisek povrchových, ale i důlních pracovišť do databázi včetně implementace veškerých potřebných norem. Zjistil, že stolní počítač už není jen „nekomunikující sálová potvora“, ale užitečný nástroj s hlavou a patou. Pochopil, že nemá problém analyzovat, a hlavně popsat procesy a ty postupem času i programovat. Právě zde, pod zemí, začal nenápadně jeho příběh s informačními systémy a softwarem, který později definoval i jeho budoucí profesní zaměření. Sametová revoluce přinesla svobodu, ale také velkou nejistotu. Mnoho kolegů a přátel se vrhlo do podnikání bezhlavě a brzy zkrachovalo, často opojeni rychlými penězi. On sám se snažil zůstat nohama na zemi a s hlavou v informačních technologiích. První z jeho softwarových řešení, které s kolegou vytvořil ještě na šachtě, vzniklo v podstatě jako reakce na změnu bankovních pravidel. Do té doby se příkazy k úhradě vozily tištěné do banky, každá firma měla krabici s příkazy a bankovní úřednice je proplácely, dokud byly firemní peníze na účtu. Když banky zavedly přísnější pravidla, firmy najednou zjistily, že sice mají účetní software, ale nemají software pro svůj každodenní platební styk.

„Analýzu jsme dělali s finančním ředitelem dolu u piva, pak jsme vše postupně vymysleli včetně zasílání příkazů v souborech pomocí klasických chrchlajících modemů ve spolupráci s kolegou golfistou v KB Ostrava, která jako první v naší zemi tyto přenosy zaváděla,“ popisuje pan Blažek s nadsázkou vznik softwaru, který nakonec spravoval ještě několik let miliardové toky mimo jiné v podnicích jako Důl Darkov, Autopal Nový Jičín, Vagonka Studénka a dvaceti dalších. Navíc v tehdy příznivé době využíval své dovednosti v kombinaci ekonomického poradenství, implementace tehdejších krabicových SW k řízení ekonomiky, zaškolení a správy sítí. To jej postupně formovalo pro další zásadní krok. O informačních technologiích a počátcích informačního systému mluví tak zaníceně, že máte pocit, že na něj každou chvíli „praskne“, že byl jedním ze spoluzakladatelů K2, jež nedařilo odsud ve stejném čase a podobných společenských podmínkách v Ostravě také vznikala.

**Od sálových
počítačů
k miliardovému
obchodu
s materiály**

Potkal jsem se s paní, která rozuměla materiálům, měla kontakty

Nejspíš by ho ekonomické poradenství mohlo dodnes dobře živit, ale pak díky svým spolužákům, u nichž ve firmě měl pronajatou kancelář, potkal nevšední ženu, která dříve pracovala na zásobování Vítkovických staveb Ostrava. Měla velký přehled o materiálech hutních, elektro, ale i o materiálech pro inženýrské sítě. Taktéž měla osobní kontakty na tehdejší hlavní dodavatele a potenciální zákazníky. Ve stávající firmě nebyla spokojena, až jednoho dne řekla: „Zkusme to společně, ty rozumíš ekonomice, technologiím. Já umím obchod. Víím, co a kde v této republice na nepoužitých zásobách leží, a po čem je největší sháňka. Slovo dalo slovo a za nedlouho jsme v Kunčicích začali společně v montérkách ve třech lidech provozovat pronajatý prodejní obchodní sklad s materiály pro vodovody a kanalizace. Hned od začátku se ukázalo, že měla pravdu a mimořádný čich na obchodní příležitosti, protože poptávka po našich produktech a službách byla velká, a podnikání tak hned od začátku nabralo správný směr a výkon,” vypráví. Navíc i v oboru IT přicházela doba, kdy bylo třeba malým hardwarovým a softwarovým týmům jednotlivců dát firemní řád, strukturu a jasná pravidla. Rozhodl se tedy nepokračovat a znovu se plně začít věnovat vystudované ekonomice a obchodu v pro něj neznámém oboru. Správu svých IT klientů tak předal postupně svým kolegům. „Byla to krásná doba začátku podnikání, poznal jsem firemní prostředí desítek firem, viděl jsem přímo jejich

úspěchy, chyby, různou dynamiku rozvoje jednotlivých oborů. Potkal jsem množství obdivuhodných lidí, z nichž se postupně stávali kamarádi, s nimiž jsem dodnes v kontaktu.” dodává.

Obor inženýrských sítí se může zdát na první pohled neatraktivní, složitý, ale pro společnost TECAM PCV a.s. přináší jednu velkou dlouhodobou strategickou výhodu. „Vodovody i kanalizace musíte opravovat, ať je krize, nebo ne,“ říká. Jeho firma se postupně stala klíčovým dodavatelem pro vodárenské společnosti, municipalitu, soukromý sektor stavebních firem včetně maloobchodu. Během třiceti let zažil několik krizí, ale vždy firmu držela nad vodou vhodná diverzifikace investorů – od velkých firem až po servisní prodej včetně maloobchodu drobným stavebníkům.

Důležitým mezníkem byl rok 2005, kdy se bývalá kolegyně rozhodla natrvalo odejít do důchodu a Jiří Blažek hledal vhodného partnera pro další růst. Našel jej v královéhradecké firmě TECAM spol. s r.o., velkoobchodu se stejným zaměřením a podobným podnikatelským příběhem jeho zakladatelů. Spojení těchto dvou silných regionálních hráčů nebylo jen o číslech, ale i o logice trhu, a taky hlavně o posílení dodavatelských vztahů. Tehdy začal i příběh ERP K2, který obě společnosti úspěšně implementovaly. Postupně v čase vznikl TECAM Praha, Brno.



V roce 2021 došlo k fúzi těchto čtyř subjektů pod jednu střechu a.s. Jiří Blažek se stal spoluvlastníkem, místopředsdou představenstva a provozním ředitelem firmy s cca 110 zaměstnanci v deseti pobočkách po celé republice, která dnes dosahuje obrátu přes dvě miliardy korun.

Velkou roli v celém procesu fúze sehrál také podnikový systém K2, na ten v Kunčicích a Hradci Králové vsadili už v roce 2006. „Pro mě je K2 celou dobu naší spolupráce nervovým systémem naší firmy. Oceňuji jeho rozsáhlou stabilitu, přesnost a minimální chybovost. Zároveň je ale dostatečně otevřený tak, aby se ke standardu dala implementovat speciální řešení pro specifické potřeby naší firmy. Nemáme dnes ve firmě agendu, která by se řešila mimo K2,“ říká. „Po fúzi jsme implementovali napříč firmou modul procesního řízení Workflow. To nám umožňuje jednotně řídit postupy v ekonomice, obchodu, personalistice. Digitalizaci dokladů máme již implementovánu. Běží práce na robotizaci zpracování došlých dokladů s využitím AI a na automatizaci fakturace. AI chceme využívat i pro zpracování obchodních nabídek. Rozhodně to neznamená, že bychom chtěli zásadně zmenšovat tým, protože dokážeme kapacity lidí cíleně využít k dalším užitečným činnostem v rámci firmy,“ nezapře v sobě Jiří Blažek ani dnes svou celoživotní vášeň pro IT a ekonomiku, kdy a.s. řídí společně s dvěma společníky, kteří se věnují primárně obchodu. Mimochodem, úspěch náročné fúze nejlépe dokumentuje drobný detail – během čtyř let od fúze neopustil firmu ani jeden zaměstnanec.

**K2 tvoří stabilní
nervový systém
celého podniku**



Generační štafeta: Nejtěžší disciplína

Skvělé obchodní výsledky, stabilní tým, zbrusu nové sídlo a kvalitní a korektní vztahy s dodavateli i odběrateli – to jsou karty, které by Jiří Blažek společně se svými společníky rád předal do rukou svým nástupcům. Navzdory neuvěřitelné vitalitě a vizáži energického šedesátníka, otevřel již bránu důchodového věku. Původní spoluzakladatelé, vrcholní manažeři pracují ve firmě už déle než třicet let. V průběhu dvou let dojde k předání pravomocí na mladší generaci. „Snažíme se udělat všechno pro to, abychom firmu předávali v co nejlepším stavu. Ale to je samozřejmě náročný úkol. Náš obor není jednoduchý, rozhodují v něm technické znalosti a letité vazby. Pro mě jsou zákazníci spíš kolegové - a ještě častěji i kamarádi - což se musí prožít,“ říká právě ve chvíli, kdy do místnosti vstoupí se sluchátky na uších jeden z jeho synů pracujících na ostravské pobočce. „Má právě vzdělávací školení v rámci řízení firmy,“ vysvětluje Jiří Blažek. „Na předávání firmy jsme si najali profesionály a rozplánovali celý proces na dva roky,“ dává najevo, že v procesu nástupnictví nechce se svými společníky ponechat nic náhodě. Sám o sobě a společnících z legrace říká, že jsou všichni tři chodícími encyklopediemi podnikání v Čechách, ale zároveň se těší na chvíli, kdy se přesunou do dozorčí rady a zbude jim více času na jejich koníčky. „Jako společníci máme obrovské štěstí, že patříme k málo českým firmám, které předávají firmu svým dětem, které již s firmou spojily svůj profesní život. O to více se snažíme předat co nejvíce ze svých nabytých zkušeností, byť víme, že si správnou cestu musí stejně najít sami.“



Člověk si jej ale jako důchodce představit nedokáže, proto se na další plány raději znovu ptáme: „Vím, že vystoupit z tohoto rozjetého vlaku se nedá jen na půl. Zažil jsem jako mladý několik kolegů z dolu, kteří se jako technici těšili do důchodu, tehdy po padesátce, a rok dva nato zemřeli, protože z nich spadl dlouholetý stres a rychle se rozběhly nemoci. Nejde být sedm dní v týdnu hlavou v práci a najednou v ní nebyt ani minutu,“ uvažuje nahlas. „Přechod nebude jednoduchý, ale budu pro syny a další kolegy aspoň přítel na telefonu,“ dodává.

Ve firmě dnes pracují oba jeho synové, kteří si cestu vyšlapali od základu – začínali prodejem ve skladu, poznali produkt, řešení, komunikaci s klienty i kolegy v osobním kontaktu. Při pohledu na své syny a mladší kolegy vnímá generační rozdíly, ale nekritizuje je. Naopak, oceňuje jejich

schopnost pracovat s moderními technologiemi, marketingem. „Možná jim chybí vojna a ta drsná škola, kdy jsme v montérkách do čtyř odpoledne obsluhovali klienty, do sedmi večer dělali doklady a pak jeli za rodinami, ale zase dnes mají jinou energii a jiný pohled na svět. A to je dobře,“ dodává.

Sport jej naučil hrát fér

Sport jej naučil vyhrávat i prohrávat, ale především hrát fér. „Největším úspěchem je, že fungujeme přes třicet let, že jsme za tu dobu neudělali žádný faul na čistou hru – a že by příležitosti byly,“ říká s odkazem na transparentnost podnikání.

Generační předání firmy vyžaduje jasný dvouletý plán

Příběh Jiřího Blažka a společnosti TECAM PCV a.s. je důkazem, že i v tak drsném a konkurenčním prostředí, jako je stavebnictví, lze vybudovat firmu na pevných základech, s lidskou tváří a s jasnou vizí budoucnosti. Když se ho zeptáte, co je v podnikání nejdůležitější, neodpoví vám poučkou o marži, ale slovem „vytrvalost“. Protože právě ta ho dovedla z hlubin ostravského dolu až na pozici lídra na trhu inženýrských sítí.

Hodina a čtvrt rozhovoru s Jiřím Blažkem uplynula, a nám se nechce odejít. Ať už mluví o golfu, studiu, hornictví, startu svého podnikání hned po roce 1989, nové generaci, situaci ve stavebnictví, je to vždy poctivé a mimořádně barvité. Uvědomujeme si: když takoví lidé řídí firmy, pak prostě musejí být úspěšné.

Poctivost a férová hra bez podnikatelských faulů



VŽDYCKY JASNÝ NÁZOR. NA DESIGN, ALE I NA CELÝ PRŮBĚH REALIZACE

Jednatelka twinsDESIGN Jana Videcká je svá. Mluví rychle a její odpovědi míří vždycky bez obalu rovnou k podstatě. V jejích očích je něco šibalského, potutelného a v srdci něco evidentně nezlovního. Řekli byste si třeba: pro takové mladé studio vedené dvěma sestrami – designérkami musí být přece úžasná příležitost dělat na tak velkém a rozsáhlém projektu, jako je práce na nových kancelářích pro více než dvě stovky IT specialistů v Ostravě a Brně. Zvláště, když na začátku dostanete od investorů docela volnou ruku a můžete si s prostorem pohrát dle libosti.

„Je to poslední takto velký projekt,“ řekne místo toho Jana Videcká bez uzardění. „Se sestrou jsme se shodly, že v tomto případě pracujeme s příliš mnoha neznámými proměnnými. Nemáme přesně v rukách dodavatelské a realizační firmy, často pendlujeme po dálnici mezi Brnem a Ostravou – pro mě je Brno citlivé osobní téma, chvíli

jsem zde žila, a nebyla jsem tu šťastná... nemám Brno moc ráda, bohužel,“ řekne rázněji sympaticky otevřená mladá dáma s dorezava zbavenými vlasy.

Na druhou stranu – nepoddajnost je něco, co od architektky či designérky vlastně chcete. A od studia twinsDESIGN, jehož showroom najdete na Jiráskově náměstí v samém centru Ostravy, jej vždycky dostanete ve velké míře. I proto zde nemají o klienty nouzi. Už se rozkřiklo, že sestry Jana a Lucie Videcké, jež studio vedou, prostě umí. Nejen navrhnout (o což se o něco častěji stará Lucie), ale také zrealizovat (což má na starost právě Jana). Večer si mezi sebou posílají fotky architektonických inspirací z Pinterestu, přes den berou telefony, navrhují, prezentují práci klientům a koordinují party stavařů.

↙ Jana Videcká

DESIGN BEZ FILTRŮ

Daří se jim tak dobře, že nemají ani vlastní web. „Vystačíme si s Instagramem. Klienti nás vždycky někomu doporučí – a co mám ještě radši, sami se k nám vrací s novými projekty. To je chvíle, kdy se vždycky na moment ‚zatetelím‘ a říkám si, že tak jsem si to vždycky přála. Dělat rekonstrukce, vracet místům ducha, kombinovat staré s novým a dělat projekty, jež se za pár měsíců stávají realitou. Ne malovat vzdušné zámky a čekat deset let, jestli vůbec někdy vzniknou,“ říká Jana Videcká. S mimořádnou kadencí slov a originálním viděním světa. Proto je radost s ní mluvit.

Vaše studio twinsDESIGN sídlí v samém srdci Ostravy. Má tento region a jeho specifická, občas až syrová estetika vliv na to, jak k interiéřům přistupujete?

Rozhodně. Ten region je mi blízký emocionálně i psychicky. Mám pocit, že my v Ostravě jsme takoví upřímnější a ráznější. Nejsme takoví „pozéři“ jako lidé v Brně nebo v Praze, kde je to často jen o přetvářce, ale nechci házet všechny do jednoho pytle. Ta ostravská přímost se propisuje i do práce. Klientům na rovinu říkám, co technicky nepůjde, i když by to na obrázku vypadalo hezky. Nic nelakujeme narůžovo, jen proto, abychom získali zakázku. Ostrava je pro mě domov. Je tu obrovský potenciál v městských bytech v centru – vysoké stropy, historie, to je to, co mě baví rekonstruovat.

Klienti se vracejí a studio doporučují dál

Když se řekne Ostrava, mnoha lidem automaticky vytane na mysli industriál, trubky a beton. Není to už trochu klišé?

Trochu ano. Původně jsem uvažovala, že v nových prostorech K2 odkryjeme ventilaci a přiznáme ty „střeva“ budovy, právě kvůli tomu ostravskému duchu. Nakonec jsme se ale rozhodli pro umírněnější variantu s kazetovými stropy. Interiér musí odrážet dané místo, ale nesmí být jeho otrokem.



Vy se netajíte tím, že komerční prostory a kanceláře vlastně dělat nechcete. Proč jste u K2 udělala výjimku?

Je to pravda, upřímně se komerčními prostory zabývat nechci a tohle je jeden z mála a pravděpodobně i poslední prostor tohoto typu, který dělám. Komerce je složitá na administrativu, zdravotechniku a různé normy, které v privátním sektoru nemusíte tolik řešit. Ale pan Marek Kučera (jeden z jednateľů K2) mě oslovil, protože pro něj řešíme i soukromé věci. Říkala jsem mu: „*Ne, to neděláme,*“ a on na to: „*Ale v tomhle budeme dělat spolu.*“ Tak jsem souhlasila, ani nevím jak.

Jak se vám spolupracovalo s IT inženýry? Mají pověst pragmatiků, kteří na estetiku moc nehledí.

Pan Kučera není typický „ajťák“. Je to estet. Chce, aby to bylo pěkné a aby se tam lidé cítili dobře. Měla jsem v podstatě volnou ruku. Když cítím, že mi klient do návrhu zasahuje moc a já už se ocitám ve vnitřním nekomfortu, nebojím se mu říct: „*Takhle tam budete bydlet desítky let, proto chci, aby to opravdu dávalo smysl,*“ a oni to většinou pochopí. U K2 byla komunikace skvělá, řešili jsme detaily prakticky každý týden.

A co ty moderní „vychytávky“ jako telefonní budky?

Těch je tam hodně. Dneska už v práci nejen pracujeme, ale vlastně tam žijeme tak nějak 24/7, protože se hranice mezi pracovním a nepracovním světem setřely. Mám pochopení pro ty, kteří si v práci potřebují vyřídit soukromý hovor a nechtějí, aby to slyšela celá kancelář. A právě k tomu jsou ty odhlučňené budky pro jednoho i pro dva ideální. Mají tam i skvělý rezervační systém, který se teď testoval v Brně.

Kdybyste mohla vašimi slovy říct, jaký pocit prožijí lidé, kteří usednou v budoucích kancelářích K2?

Chtěli jsme, aby to nebylo strohé, ale „domáctější“. Použili jsme hodně dřevodekoru, který je příjemný na dotek. Víme, že lidi jsou prostě rádi v lese, tak jsme jim ho tam trochu přenesli. Jsou tam i přírodní prvky jako mumifikované lišejníky na stěnách, které fungují i akusticky, aby tam nebyla ozvěna.

Pracoviště jako les s přírodními a akustickými prvky

Studio twinsDESIGN tvoříte se svou sestrou. Jak máte rozdělené role?

Já jsem tou realistkou. Stojím nohama na zemi, řeším realizaci, cenotvorbu, a to, jestli je všechno, co vymýšlíme, technicky proveditelné. Sestra je ta, co řeší trendy, vize a ten „wow“ efekt pro klienta. Díky té naší neustálé komunikaci se vzájemně posouváme. Někdy ta spolupráce s klientem trvá déle, ale jak říkáme: byt plánujete třeba rok, ale žijete v něm pak desítky let, tak ať to stojí za to.

Vaše studio nemá webové stránky, fungujete jen na Instagramu a referencích. To je v dnešní době docela odvaha, ne?

Je to záměr. Nechceme se honit za každou zakázkou „z ulice“. Máme tolik poptávek od známých našich spokojených klientů, že bychom je jinak musely odmítat. Jsme hrdé na to, že jsme malé studio, kde se každému klientovi věnujeme osobně, já nebo sestra. Nechci být v situaci, kdy budu mít pod sebou dvacet lidí, nebudu u návrhů a jen budu koukat, co kdo vytvořil. Chci se pod každý design podepsat s jistotou, že je náš.





Co je teď největším fenoménem v interiérovém designu? Pořád vládne minimalismus?

Teď nastupuje trend, kterému se říká „wabi-sabi“ nebo „japandi“ – měkké, zaoblené hrany, vlnky, béžová a přírodní barvy. Už to není ta tvrdá šedá, imitace dřevěných obkladů v koupelnách či ostré hrany v nábytkovém sortimentu. Ale pozor, trendy trvají, než se dostanou z Pinterestu ke klientům a do hobbymarketů, klidně rok. Třeba takové lamely – jednu dobu je chtěli všichni, teď už zase mizí.

Harmonie mezi vizionářským designem a technickou proveditelností

Máte nějakou osobní slabost pro konkrétní materiál nebo prvek?

Parkety. Ty jsou nadčasové. V našich interiérech je to výrazný prvek, a pokud klient nemá rozpočet na pravé dřevo, dáváme vinyl s dekorem „stromečku“. Také mě baví retro styl. Spousta věcí už byla vymyšlena v padesátých letech a jsou skvělé, my je jen s úctou kopírujeme nebo adaptujeme. V K2 jsme třeba použili kulatá zrcadla s černým akcentem a prvky černé kůže, což odkazuje na devadesátky, kdy firma vznikala.



Často zmiňujete technickou proveditelnost. Je těžké dnes najít lidi, kteří vaše vize zrealizují?

Je to obrovský problém. Generace šikovných „všeumělců“, kterým je dnes 45–50 let, pomalu odchází a za nimi není náhrada. Mladí nechtějí dělat tu tvrdou, těžkou zedničinu nebo vodu, chtějí dělat jen ty „estetické“ věci, jako jsou stěrky nebo obklady. Spolupracujeme s pár prověřenými firmami, kde ty chlapy znám a vím, co od nich čekat. Bez nich bych do projektu nešla. Klientovi vždycky říkám: *„Tady máte recept, ale záleží, jakého kuchaře si zvolíte. Podle toho to dopadne.“*

Mladí nechtějí dělat tvrdou práci na stavbě

Co vás v poslední době v architektuře nejvíce nadchlo?

Baví mě polský design. Poláci jsou momentálně odvážnější než Češi, kteří se pořád drží kombinace bílá-dřevo. Polské věci jsou krásné, mají švih. A pak mě baví rekonstrukce, kde můžeme zachovat něco starého, co má rodinnou nebo historickou hodnotu. To „staronové“ má v sobě příběh, který novostavba nikdy mít nebude.



Kdy se vám nejlépe tvoří? Jste ranní ptáče, nebo noční sova?

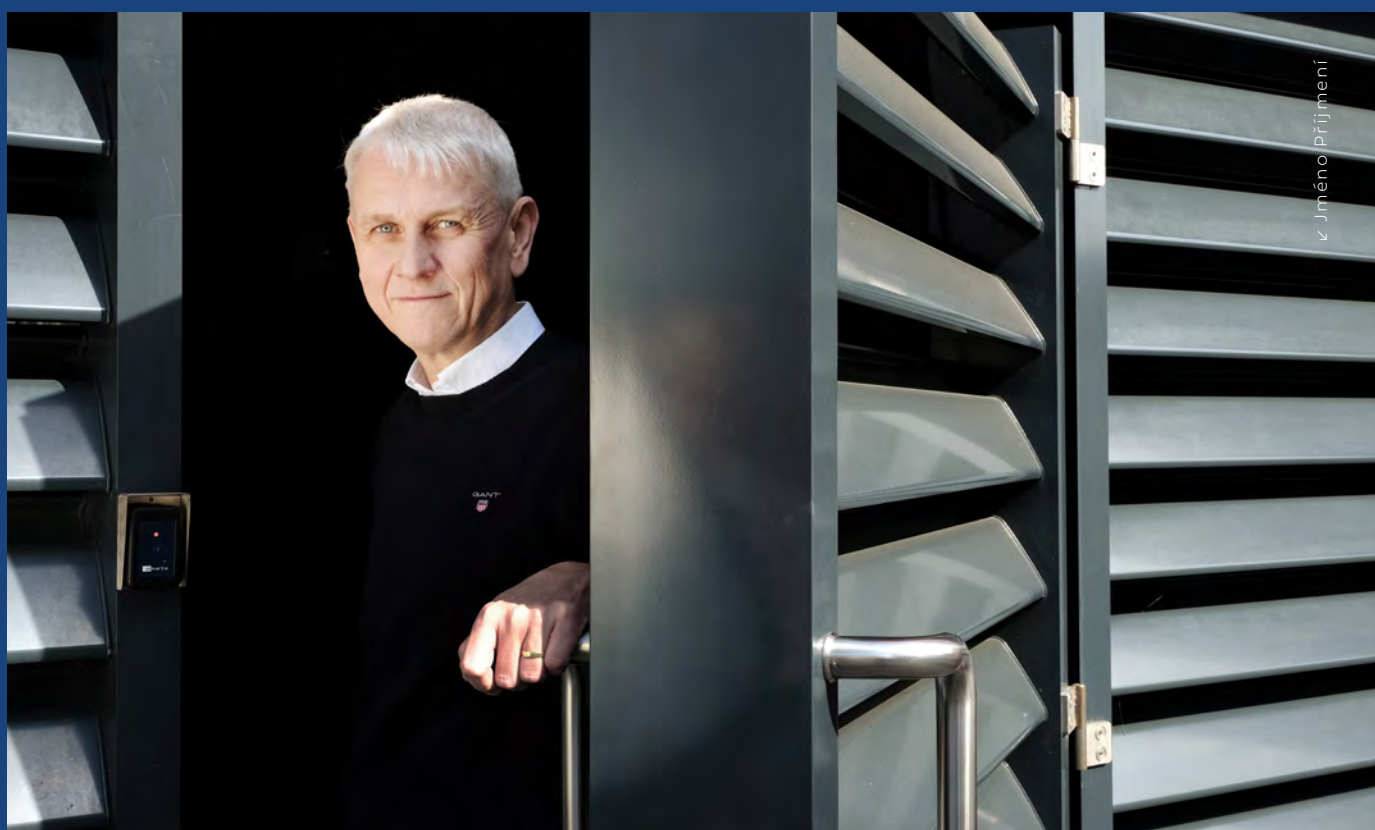
Jednoznačně v noci. Přes den pořád někdo volá, řešíte problémy na stavbě, maily... Ale večer se ty myšlenky utřídí. Od devíti do jedenácti večer udělám víc než za celý den. Pustím si televizi jako kulisu, přítel si dělá svoje a já se dostanu do toho svého „flow“. To je můj osobní prostor.

A jak relaxujete, když zrovna nekreslíte?

Miluju jídlo a dobré restaurace. Jak se říká: „Někdo jí, aby žil, já žiju, abych jedla.“ Ale upřímně, práce je pro mě pořád koníčkem. I večer nakonec skončím na Pinterestu a posíláme si se ségrou detaily zajímavých návrhů. Pro nás je to prostě životní styl.



JAK ISOTRA PŘEPSALA PRAVIDLA DIGITÁLNÍ BEZPEČNOSTI



κ Jméno příjmení

Na ten příběh se dá koukat očima konkrétních použitých technologií. Pak by byla řeč o diskovém poli HPE Alletra Storage, výpočetní vrstvě HPE ProLiant, virtualizační platformě VMware vSphere, zálohování VEEAM, SAN a LAN infrastruktury, UPS... Nebo ho začít psát od stavu „před“, kdy se úspěšná opavská společnost ISO-TRA dostala na hranici možností původních technologií a hledala cestu, jak firmě dopřát novou, modernější a výkonnější IT infrastrukturu. Takovou, která ji poskytne prostor pro další růst, bude vysoce dostupná a škálovatelná, bude minimali-

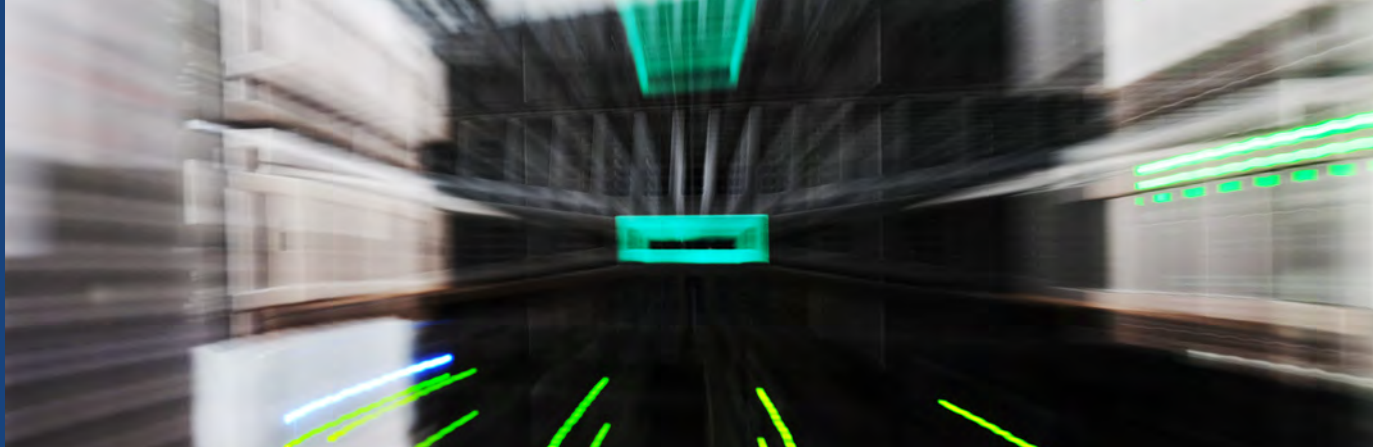
zovat riziko výpadku a ztrátu dat, zvýší výkon a bezpečnost, umožní budoucí škálovatelnost a rozšíření kapacit a zároveň umožní provoz ze dvou na sobě nezávislých zdrojů. Ale nás na tom celém vlastně nejvíc zajímá přátelská, a často až osobní, rovina vztahu dvou rychle rostoucích společností – největšího českého výrobce stínící techniky se sídlem v Opavě; a ostravské K2, jež spolu už dvaadvacet let řeší mnoho různých provozních otázek. A tak krátce před koncem uplynulého roku došlo i na zbrusu novou spolupráci v oblasti dodávky hardware.

Ale pěkně popořádku. ISOTRA je úkaz. Je to firma, která už několikrát překročila hranice. Její příběh se začal psát v roce 1992, kdy se dva švagři, Erich Stavař a Bohumír Blachut, vrhli do montáže těsnění oken. Docela se jim dařilo, a lidé u nich začali stále častěji poptávat také žaluzie a rolety. Proto se je rozhodli začlenit do svého portfolia. Nejprve je pouze přeprodovali, ale poměrně brzy začali vyrábět. A jak se moderně anglicky říká – long story short – dnes jsou oba pánové ve vedení miliardové firmy s více než 600 zaměstnanci, pestrým produktovým portfoliem v celé

oblasti stínící techniky a exportují výrobky do více než 46 zemí světa. „Občas říkám, že pan Blachut je tak trochu Steve Jobs v oblasti vývoje techniky,“ odpoví druhý ze spoluzakladatelů Erich Stavař ve chvíli, kdy přijde na otázku, v čem tkví kouzlo společnosti – a proč právě ona prolomila bariéry na prestižních, ale zároveň také extrémně náročných trzích světa, jako je Švýcarsko, Japonsko, Jižní Korea nebo Austrálie. A K2 je hrdá, že je svým malým dílem také u toho.

Dvacet let partnerství založeného na vzájemné důvěře





Mimochodem, celý podcast s Erichem Sta-vařem si můžete pustit v rámci televize K2 (tv.k2.cz). V rámci magazínu se zaměříme více na projekt kompletní obměny hardwarové infrastruktury, který měl ve společnosti ISOTRA na starosti zkušený IT manager Pavel Glabazňa, na straně K2 pak hardwarový tým vedený Markem Billerem. Do společnosti ISOTRA si Pavel Glabazňa přinesl unikátní kapitál: sedmadvacet let zkušeností z holdingu, kde měl na starosti informatiku pro několik firem. Tento rozhled a zkušenosti mu umožnili zaměřit se na „úzká“ místa, která ve společnosti

po letech organického růstu přirozeně vznikla. Firma sice prosperovala, ale její digitální srdce se s postupem času začalo dostávat na hranici svých technologických možností. Dostávala se na hranu kapacity uložistiště i výkonu serverů, končila standardní podpora technologie. Impulsem byla i změna licenční politiky některých vendorů. Infrastruktura přestala odpovídat ambicím společnosti, která výrobu neustále navyšuje a své aktivity stále častěji směřuje k obchodním partnerům a do zahraničí.

„Důvod, který mě přilákal do společnosti ISOTRA, je její firemní kultura, přístup k zaměstnancům i zákazníkům, stálý růst firmy a její perspektiva. Bylo pro mě velkou příležitostí mít možnost podílet se na rozvoji takové firmy,“ říká Pavel Glabazňa. Ve společnosti našel prostředí, kde se průběžně investuje do nových technologií a kde se investice neškrtají jen kvůli úspoře, pokud jsou věcně opodstatněné. *„Investice se tady prosazují velmi konstruktivně. Marek Biller z K2 může potvrdit, že za poslední dobu se tady hodně věcí posunulo tím správným směrem,“* pochvaluje si spolupráci, která se stala základem celého projektu.

Cesta z garáže k miliardovému globálnímu exportu

Největší obava je nedostupnost systémů

Když se začalo plánovat nové technické řešení, ambice rostly s každou diskusí. Původní myšlenka na jednu moderní serverovnu s infrastrukturou byla rychle opuštěna ve prospěch řešení, které je v daném segmentu trhu spíše výjimečné. „Začali jsme tím, že chceme jednu serverovnu s infrastrukturou s vysokou dostupností. Brzy jsme ale zjistili, že ideálním řešením pro naše dlouhodobé plány a zajištění požadavků firmy a zákazníků jsou dvě serverovny, které umožňují rozdělení zdrojů a zachování dostupnosti i při výpadku celé jedné serverovny/lokality,“ popisuje evoluci projektu.

Tento přístup nebyl veden jen snahou o technologickou dokonalost, ale tvrdou kalkulací rizik. Pro firmu velikosti ISOTRA je největší obavou nedostupnost systémů. Výpadek by znamenal zastavení výroby, nemožnost expedice a omezení komunikace se zákazníky. V praxi by šlo o okamžitý dopad na tržby i primární činnost firmy. „Technický problém s infrastrukturou nebo některou ze serveroven – to jsou věci, které jsme teď dostali pod kontrolu díky redundanci a vysoké dostupnosti,“ vysvětluje Pavel Glabazňa. Cílem bylo ale také vytvořit prostředí, které nám perspektivně umožní zajistit při rozumných nákladech umístění jedné ze serveroven mimo primární lokalitu Isotry. Vytvořit takzvaný „metro cluster“ – tedy možnost mít replikovanou infrastrukturu rozprostřenou geolokačně v řádu nižších kilometrů bez zásadního navyšování investic.





Operace s mašličkou na klíč

Specifičnost celého projektu spočívala mimo jiné i v jeho organizačním zajištění. Pavel Glabazňa nechtěl jen nakoupit krabice s hardwarem. ISOTRA požadovala technologie s předem deklarovanými parametry a garanci implementace s eliminací rizik, že přechod na nový systém žádným způsobem neovlivní výrobu a chod firmy ani na hodinu. „Chtěli jsme, ať je celá implementace dodaná na klíč. Uzavřeli jsme smlouvu s K2, bez jakýchkoli dalších subdodavatelů. Byly v ní jasně definované požadované parametry dodávky, kompetence, zodpovědnosti a pravomoci,“ vysvětluje strategický tah, který eliminoval klasické svalování viny mezi jednotlivými dodavateli. Přestože byla smlouva uzavřena pouze s K2, ISOTRA v počátečních fázích projektu velmi aktivně vstupovala i do technických a obchodních jednání přímo s dodavateli technologií, jako například HPE, ATCOMP, SYNOLOGY. „Všem těmto partnerům a kolegům patří velký dík za jejich proaktivní přístup a za úspěšnou realizaci (technologickou, za dodržení termínů a v neposlední řadě i splnění finančních předpokladů a požadavků) celého projektu,“ pochvaluje si Pavel Glabazňa.

Samotná realizace byla blesková a pro zbytek firmy téměř neviditelná. Celý projekt trval od „prvního výkopu“ po finální nasazení zhruba tři měsíce. „Byl to exkluzivní projekt. Nikdo z byznys partnerů navázaných na společnost ISOTRA - a ani lidí ve firmě - si v podstatě nevšiml, že se kompletně vyměnila veškerá infrastruktura. Výpadky na jednotlivých systémech byly

maximálně v jednotkách minut,“ říká dnes. Úspěch připisuje také tomu, že v rozhodovacím procesu nebylo velké množství lidí, ale pouze úzký tým složený z něj, Marka Billera z K2 a zástupců technologických partnerů. Ve finální fázi se potom přidali i další kolegové, kteří se přímo podíleli na dílčích aktivitách.

Lidský faktor jako největší hrozba

I přes špičkové technické zajištění, které má ISOTRA dnes v plném provozu, zůstává Pavel Glabazňa realistou. Ví, že největší nebezpečí dnes většinou nečíhá v selhání hardwaru (s tím dokážeme nějak prediktivně „bojovat“ a rizika eliminovat), ale v lidské chybě. „Dneska je největší problém lidský faktor. Ransomware, malware a phishing změnily svět od okamžiku, kdy se díky rychlému nástupu kryptoměn tato kriminalita stala anonymní. Útoky jsou stále sofistikovanější – nikdo nedokáže garantovat úplnou bezpečnost,“ varuje.

Právě proto se ve společnosti neřeší jen to, jak útokům a případné ztrátě dat předcházet, ale i to, co dělat, pokud by tato situace nastala. „V případě už vzniklého problému nás zachrání jen skutečně dobře zpracované a odzkoušené postupy obnovy, podpořené kvalitní a výkonnou infra-

strukturou a zálohami, které nám umožní v co nejkratším možném čase obnovit provoz do původního stavu. Problémem ovšem potom může být konzistence dat mezi obnovenými systémy, protože i když obnovíte zálohy, data v různých systémech spolu nemusí korespondovat, pokud se v čase lišily okamžiky jejich zápisu záloh,“ popisuje problematiku, jež se většinou přehlídí.

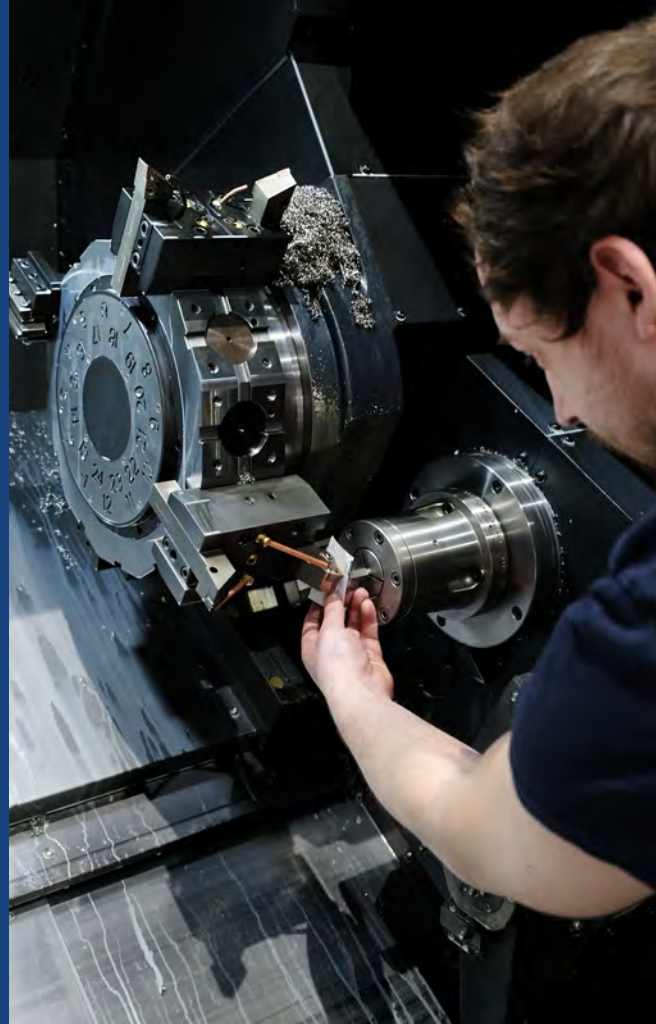
Pro tyto krizové momenty má ISOTRA jasnou strategii: nespoléhat jen na interní tým, který bývá pod obrovským psychickým tlakem. „Potřebujete proto také silného partnera s detailní znalostí prostředí, který vás krizí v případě potřeby provede. Někoho, kdo představuje externí autoritu a sílu, je oproštěný od interních tlaků a dokáže efektivně s interním IT a vedením společnosti koordinovat procesy obnovy,“ vysvětluje Pavel Glabazňa.



Filozofie životního cyklu a partnerství

Mnoho firem má tendenci odkládat investice do IT až na absolutní hranu únosnosti. IT manažer společnosti však s podporou vedení prosazuje jiný přístup. Infrastruktura má svůj životní cyklus daný výrobcem a jeho podporou. „V okamžiku konce životnosti vás provoz staré infrastruktury stojí více peněz, technologie zastarává, přestává vyhovovat výkonnostně, a to s sebou přináší i vyšší rizika provozu. Ideální horizont obnovy je dnes kolem pěti-šesti let, reálně je možné jej podle priorit firmy ještě o nějaký rok prodloužit,“ odhaduje. Do hry navíc vstupují změny licenční politiky vendorů, které mohou finanční vnímání celého IT zásadně změnit.

Celý projekt ve firmě tak nebyl jen o technologiích, ale také o nastavení férových vztahů. „Vždycky je to diskuze a kompromis. Nemůžeme partnera bezhlavě dotlačit k naší myšlence a představě,“ říká o spolupráci s K2 a dalšími dodavateli. Pro Pavla Glabaznu je klíčové, aby byla vždy spolupráce nastavena jako „win-win“. „Všichni musí být v konečném důsledku spokojení. Když bude partner prosperující, stabilní a silný, projeví se to v kvalitě jeho služeb, personálním zajištění a obecně v „pozitivním“ přístupu a vztahu se zákazníkem. To kolečko se pak jednoduše uzavře.“



ISOTRA tak díky spojení jasné vize svého IT manažera a silných partnerů v čele s K2 získala víc než jen nové servery. Získala digitální klid a jistotu, že její ambiciózní cesta vzhůru nebude bržděna technologickým omezením nebo zastavena technickým selháním. A dál platí i lidská rovina celého spojení mezi ISOTRA a K2. „Ostatně, když v Opavě otevřu okno a začnu křičet, v Ostravě na Koksárně to okamžitě slyší,“ uzavírá se smíchem jeden ze zakladatelů úspěšné ostravské společnosti Erich Stavař.

Nový hardware v ISOTŘE bez výpadku výroby.

NA PLNÝ VÝKON

„Pomáháme žiarit,“ říkají o sobě ve firmě Vikon, jež sídlí na břehu Vážské kaskády v Považské Bystrici. A je pravda, že světlo společnosti září daleko za hranice čtyřicetitisícového města ležícího na dálnici spojující Bratislavu se Žilinou. Od roku 1995 se společnost vyprofilovala mezi absolutní špičku na trhu s elektroinstalačními materiály a svítidly. Dnes dodávají řešení pro domácnosti, elektrikáře, stavební firmy i velké průmyslové projekty – maloobchodům, velkoobchodům i zákazníkům na několika světových trzích.

V její nabídce byste našli tisíce nejrůznějších řešení – od kabelů a vodičů, přes bleskosvody, ventilátory, vyhřívací tělesa, elektromotory, rozvaděče až po neuvěřitelně pestrou paletu nejrůznějších osvětlení. Pozornost ale zaslouží také výčet regionů, kde slovenská společnost rozvíjí své obchodní aktivity. Našli byste tu kromě Česka či Polska také Srbsko, Kosovo, Turecko nebo Čínu.

„Každý tvar rozprává svoj vlastný príbeh svetla a tieňa,“ povídají tady o světlech zákazníkům. A právě tuto atmosféru jsme se snažili zachytit na fotkách Martina Pinkase, který strávil v showroomu i skladech se svými objektivy několik hodin. O pár kousků se dělíme na stránkách magazínu STATUS, za celým koncertem světel a stínů se však musíte vydat do Považské Bystrice. Ale stojí to za to. Ostatně, považte sami.

Tisíce skladových položek, jejich řízení a expedice pod taktovkou ERP K2

Zákazníci najdou sídlo společnosti v Považské Bystrici, kde má VIKON nejen centrální sklad, ale také nový showroom. ↘





↳ Každé světlo tu píše svůj vlastní příběh.
To však z parkoviště ještě nepoznáte.

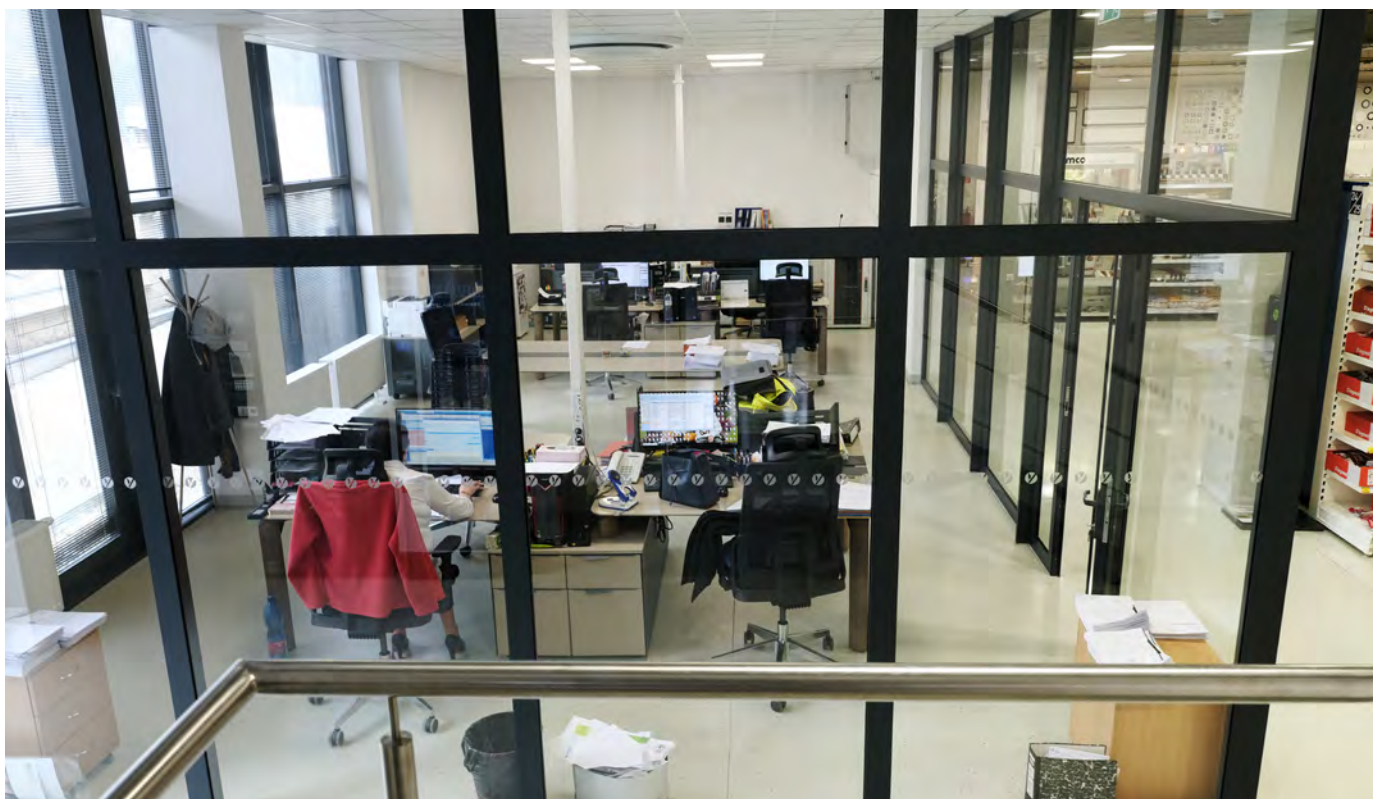


κ Nový showroom je vzdušný a elegantní, proto jsou na něj ve firmě patřičně pyšní.

↳ Díky prostoru, který showroom poskytuje, se nestává, že by si zákazníci nevybrali.
↳ Otázka spíš zní, jak z pestré nabídky vybrat to úplně nejlepší.



ζ V mimofádně široké nabídce si své svítidlo najdou milovníci klasických i moderních světél.



κ Zásadní modernizací prošly i kancelářské prostory, jež vytváří zaměstnancům příjemné pracovní prostředí.



κ O novém showroomu se ví dnes už daleko za hranicemi Považské Bystrice. Jezdí sem lidé nejen ze Slovenska, ale také z Polska nebo České republiky.



κ VIKON spolupracuje s renomovanými výrobci a obchodními partnery z mnoha různých zemí.

Majitel VIKON nikdy nepromešká další příležitost k novému projektu nebo rozvoji.
↳ Neustále přemýšlí, jak zářit ještě dál a lépe.





κ Od založení společnosti se VIKON může opřít o silného majitele, pana Kida, a jeho manželku.





MUZUNGU V NEJMLADŠÍ ZEMI SVĚTA

Průměrný věk v Ugandě je šestnáct let. Do této prosté statistické informace se dokáže zašmodrchat celé klubko příběhů, jejichž nitky se vám v hlavě rozplétají ještě dlouho po návratu domů. Zážitky, jež si přivážíte, jsou za hranicemi turistiky. Nehladí vás po srsti a chutnají jako koktejl namíchaný s výraznou převahou hořkých ingrediencí.

V krásné a divoké Ugandě se rodí ohromná spousta dětí. Mnoho z nich se však vůbec nedožije dospělosti, protože jejich cestu životem překazí malárie, AIDS, špína, nedostatek pitné vody i potřebné zdravotnické péče. To, co západní civilizace už dokáže z velké části léčit, se zde na rovníku mění v zabijáka.

Pokud jdete v oblacích prachu neskonale hlučnou Kampalou, uvědomíte si, jak nicotná je najednou vaše existence na tomto světě. V této obrovské megapoli, kde si s urbanismem a architekturou hlavu nikdo nelámá, nejste jako bílý muž (muzungu) moc vítán. Zapomeňte na široké úsměvy, radostné hulákání a potřásání pravicí. Jste v první řadě nepatříční. Nežijete osud místních, kteří tu společně s dalšími sedmi miliony obyvatel žijí podél silnic. Jste uvrženi do ryzí přítomnosti, protože zítřek dost dobře už nemusí být.



**Být nejmladší
zemí na světě
není výhra.**



Když už je řeč o příslušnosti k západní civilizaci, vzít si do letadla knihu Afrika přece není stát od Dipo Faloyina, nám – muzungům – nedodá příliš kuráže. Popisuje dost živými barvami, kolik faulů za poslední dvě století napáchali Američané i Evropané na Africe. Ať už šlo o kolonialismus, drancování přírodních zdrojů, překreslování státních hranic od dýchových stolů, pokrytecké dobročinné aktivity i stereotypní vykreslování Afriky jako kontinentu, v němž se hubeným dětem na hladem vypouklá břicha slétají mouchy.

A bílí turisté obvykle takto vykreslovanému obrazu na místě dostojí. Bezprostředně po přistání na ně už čeká řidič v terénní Toyotě – a ten je pak po celou dobu provází mezi žirafami, zebry, antilopami a vodopády a mondénními penziony ukrytými za vysokými zdmi a ostnatými dráty. Vozí je po červených hliněných cestách, kterým se tu říká murrām, od jednoho přírodního klenotu ke druhému. A že jich tato země, vklíněná mezi Demokratickou republikou Kongo na západě a Keňu na východě, nabízí mimořádné množství.



Třicet tisíc za hodinu

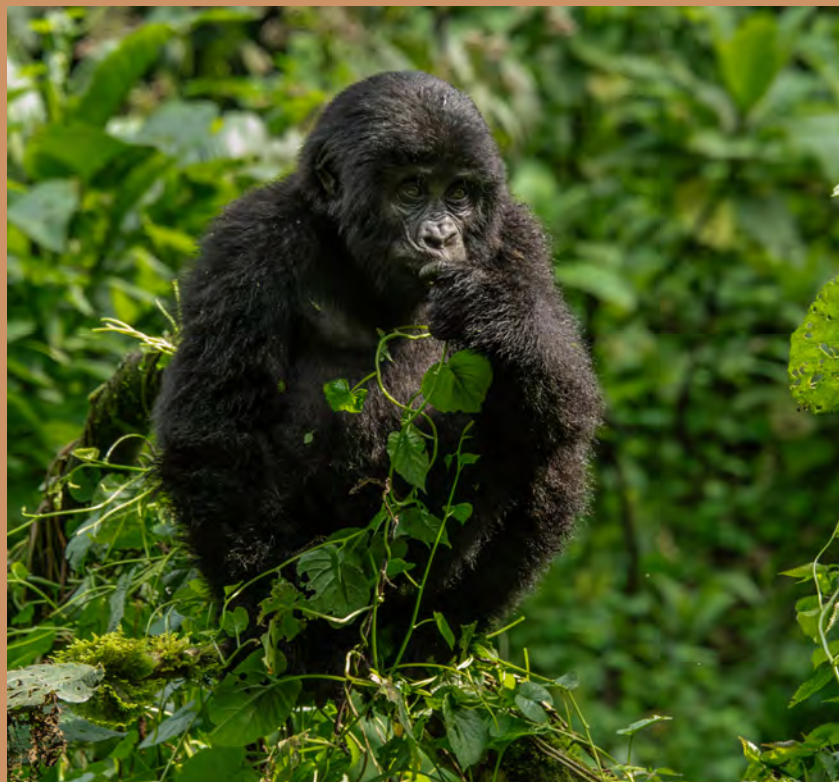
Tím vůbec nejžádanějším zážitkem je trekování gorilích rodin v neprostupných leších Bwindi na samotných hranicích s Kongem na západě a Rwandou na jihu. Abyste se tam dostali, musíte pochopit jednu ze základních zákonitostí cestování po této zemi. Čas na cestách je potřeba násobit. Ukazuje-li vám navigace šest hodin, do cíle dojedete s velkým štěstím za dvojnásobek. Naštěstí cesta z Kampaly do Kisora je sama o sobě cílem. Máte neustále co pozorovat, i proto, že Ugandané nežijí doma, ale podél silnic. Převáží věci na skútrech, nosí kádě s vodou na hlavách, kopou bosýma nohama do hadrových míčů. Jakákoli statistika tu naráží na svůj limit, protože tuhle část populace nejspíš nikdy žádný ouřada nespočítá. Typický domek měří pár metrů čtverečních. Část domu, jež vede směrem k silnici, je prodejnou čehokoli, co je po ruce – od brambor nebo cukru, až po

rezivějící šroubky do motorů; v zadních částech se přespává. V kopcích za domy se pěstuje. Je to vlastně sen všech věrozvěstů udržitelnosti, protože se celý život odehraje na pár kilometrech čtverečních, kde seženete všechno k přežití.

Když kousek od Viktoriina jezera překrounate pomyslnou rovníkovou čáru, krajina se začne zelenat a vlnit. A zatímco stoupáte kolem luk s pasoucími se stády rohatého dobytka ankole k majestátním vulkánům pohoří Virunga na hranicích s Kongem, teplota začíná klesat. Málokdo by řekl, že vrcholek největší místní hory Mount Stanley bude po celý rok zasněžený; ale pětitisícové vrcholy zkrátka fyzikální zákony nepopřou navzdory svému umístění v samotném středu Afriky.

Rána v Kisoru jsou chladná a mlžná; mra-
ky se líně převalují přes vrcholky hor Mt.
Muhabura a Mt. Gahinga. Chcete-li vidět
gorily, přivstat si musíte. A připlatit taky,
protože jediný den v horách vás stojí skoro
třicet tisíc korun. Odměnou je vám mnoha-
kilometrová túra neprostupným lesem, kde
si cestu musíte často prosekávat mačetou.
Trek může trvat hodinu, ale i šest. Šplháte
do strmých svahů, boříte se do bahna a za-
chyťáváte se lián. Vzduch je cítit tlejícím
listím a divokým celerem. Pak najednou
ranger zvedne ruku. Ticho. „Jsou tady,“
zašeptá. A vám se pod rouškou rozehraje
na tváři úsměv.

Před vámi se rozestoupí křoví a vy uvidíte
první černý hřbet. Pak druhý. A pak uvidíte
jeho – Silverbacka, stříbrohřbetého samce,
vůdce skupiny. Může vážit přes 200 kilo-
gramů, a když se na vás podívá, projede
vámi elektrický výboj. Přirozenost vám velí
mít strach, ale gorily se o vás v podstatě
nestarají, pokud dodržíte odstup a klid.
Vidíte matku, jak něžně víská mládě v ko-
žichu. Vidíte teenagery, jak se pošouchu-
jí a padají ze stromů. Ten nejpůsobivější
zvuk není jejich řev, ale hluboké, spokojené



bručení, kterým si dávají najevo, že je vše
v pořádku.

Máte přesně 60 minut. Je to nejdražší hodi-
na vašeho života, ale v momentě, kdy se Sil-
verback rozhodne projít těsně kolem vás
a vy cítíte jeho pižmový pach a slyšíte jeho
těžký dech, pochopíte, že cena je nepod-
statná. Ocitli jste se v obývacím pokoji
někoho, kdo je vám podobnější, než jste
si byli ochotni připustit.



Ticho, které neléčí

Zpáteční cesta z Bwindi do Kisoru probíhá v naprostém tichu. Dozvěděli jsme se něco o přírodě, nebo o sobě samých? Platíme nekřesťanské peníze za to, abychom viděli nedotčená místa této planety a viděli život, který naši dávní předkové žili taky. Roztáčíme kola kapitalismu v zemi, od níž zároveň čekáme, že nám navěky bude jakýmsi živým přírodním skanzenem, kam budeme moci přijet a nafotit si všechno to, co pak nasdílíme na sociální sítě a posbíráme lajky za náš příklon k přírodě a dobrodružství.

Facka, jež vás z přemítání probudí, pak přijde v Kisoru. Na mimořádně nuzné tržnici tu sedí místní v blátě a snaží se vám udat pytel se špinavou rýží nebo zelenými banány. Vy jste právě utratili bambilion peněz a tady se bojuje o každý šilink a každý další den. Děti na vás cosi pokřikují a ukazují na vás prstem. Nevíte, co si myslí. Nechápu, co tu pohledáváte. Nejspíš nikdy neměli

potřebu vyrazit do hor za jakousi gorílí rodinou, protože tady na pomezí Ugandy, Konga a Rwandy jste neustále jednou nohou ve válce. I když tu právě neřinčí zbraně, bojuje se o holou existenci.

Ale zbraně a výstřely jsou tu slyšet často. Vždyť v sousední Demokratické republice Kongo, jež je odsud jen deset kilometrů, probíhá už tři desetiletí jeden z nejsložitějších a nejtragičtějších konfliktů moderních dějin. Na východě země, přímo u hranic s Ugandou, pak operuje přes stovku povstaleckých skupin, z nichž nejznámější je hnutí M23. Kořeny konfliktu jsou propletenou směsí historie, etnické nenávisti a ekonomiky. Bojuje se o nerosty, které svět potřebuje pro moderní technologie. Koltan je klíčový pro výrobu kondenzátorů v elektronice, kobalt pro baterie. Boj o suroviny, diamanty nebo zlato se pak proměnil v prokletí, které za posledních třicet let stálo život šest milionů lidí.





Kampala jako megapole prachu, kouře a chaosu

Tedy přesně tolik, kolik tvoří celá metropolitní oblast Kampaly, ugandského hlavního města. To vám nejspíš bude v životě stačit navštívit přesně jednou. Je to nepředstavitelný a bezprecedentní chaos. Hluk z aut, prach z hlíny, kouř z výfuků i spáleného dřevěného uhlí, na kterém se u silnice připravuje místní delikatesa – omeleta srolovaná v chapati. To všechno jsou vjemy, jež vám neustále paralyzují smysly.



κ Foto: Piu_Piu / Shutterstock.com

Ty nejzvláštnější dojmy však útočí na zrak. Vidíte kojící matku se třemi dětmi v pan-gejtu; těžkooděnce po zuby vyzbrojené samopaly, pětičlennou rodinu jedoucí na hýkajícím skútru, skupinu lidí, jež si osedlala popelářský vůz a haleká na korbě plné odpadků. Auta nejedou, na každý ujetý metr pětkrát zatroubí, protože projet Kampalu ze severu na jih, nebo z východu na západ, není možné. Pětileté děti sbírají vajgly, jež našly pod nánosy hlíny. To všechno se děje v tak intenzivním množství, že nasbíráte za jedinou hodinu tolik obrazů, které budete muset v hlavě třídit měsíce.

Možná jste sem nejeli kvůli tomuto zážitku, ale stejně jej dostanete hned, jak opustíte váš terénní vůz. Všechno se tu děje teď a tady i proto, že žádný zítřek také být nemusí. Pokud žijete v zemi, kde každou chvíli někdo z vašich nejbližších zemře na nemoc, na silnici nebo v ozbrojeném konfliktu, plány přestávají dávat smysl. My v Evropě pro to máme slova jako mindfulness nebo sustainability. Ale tady na nás i naše psychologické rozbory zvysoka pečou. Zatímco my chodíme k životním koučům rozebírat svá vyhoření, tady mnoho lidí nikdy nepotká doktora ani ve chvíli, kdy mu jde o život. Uvědomíte si, že být muzungu je na této planetě privilegium. Ale až zase doma, rozhodně ne tady.



Foto: Truba7113 / Shutterstock.com



Foto: MShimoli / Shutterstock.com

Všechno
se v Ugandě
děje teď
a tady



Foto: Wirestock Creators / Shutterstock.com

K2 STATUS

SETKÁNÍ LÍDRŮ





Vždycky, když naše podzimní konference K2 STATUS, určená majitelům a klíčovým manažerům firem končí – řekneme si s pořádnou úlevou: „Ještě pořád to našim partnerům dává smysl.“ V tu chvíli už víme, že do divadla Reduta znovu dorazily téměř tři stovky lídrů ze všech koutů Česka a Slovenska, vypilo se pár lahví ginu a rozhovory se v přísálí vedly až do pozdních večerních hodin.

Letos jsme ale měli jeden úkol navíc. Hosté jedli o trochu méně, než jsme čekali – a protože cateringová společnost Imrvére vozí raději vždy víc jídla než méně, řešili jsme, co s nesněženými porcemi. Nakonec jsme je zabalili do aut a druhý den ráno je odvezli Slezské diakonii, která je rozdělila potřebným v Moravskoslezském kraji.

I takové příběhy píše STATUS. Výroční konference, kterou se snažíme nevěnovat jen umělé inteligenci (jakkoli teď rezonuje všemi myslitelnými obory lidské činnosti), ale především vztahům mezi lidmi. Ostatně, právě o nich a o emocích byla první část programu, kterou moderoval předseda představenstva Petr Schaffartzik a následně v pár barvitých bodech glosoval slovenský stand-up komik Juraj „Šoko“ Tabaček.

Druhý blok byl už tradičně věnován nové verzi systému K2, jež se v letošním roce jmenuje „nara“ a jejíž název je inspirován stejnojmenným japonským městem, v němž žijí jeleni v symbióze s lidmi. Právě proto jsme vzali hosty tentokrát na gastronomickou výpravu do regionu vycházejícího slunce a servírovali sedmadvacetikilového tuňáka, ramen, saké, čaje matcha a mnoho dalších laskomin.

Nesněžené porce jídla pomohly lidem v nouzi





STATUS je pro nás zkrátka srdcová záležitost. Možnost potkat v jeden den tři stovky lídrů. Lidí, kterých si opravdu považujeme nejen proto, že i v náročných časech dokážou úspěšně vést velké firmy, ale také proto, že se za ty roky naše společné vztahy proměnily v přátelství. Překonat loňský ročník nebude lehké, protože mnoho věcí do sebe skvěle zaklaplo.

Ale už teď finišujeme přípravy na letošní rok a víme, že pro vás máme na podzimní konferenci připravenou celou řadu novinek a překvapení. Budeme si vážit toho, pokud se nám znovu v rámci svých kalendářů rozhodnete věnovat tu možná nejcennější komoditu dneska – váš čas.

Vztahy jsou základ, ale technologie je nezbytnost

630 minut

trvala akce od otevření
dveří do zavření
společenského sálu

12 vystupujících

z K2 se vystříдалo
na pódiu

3 významní

hosté vystoupili
v odpoledním bloku

9 150 km

cestoval tuňák z Malediv
přes Paříž do Prahy

27 kg

vážil tuňák ulovený
na Maledivách

180 porcí

delikátního masa
jsme z něj připravili

231

vypitých panáků
nového ginu K2 nara

220

vypitých
matcha čajů

600

vypitých káv





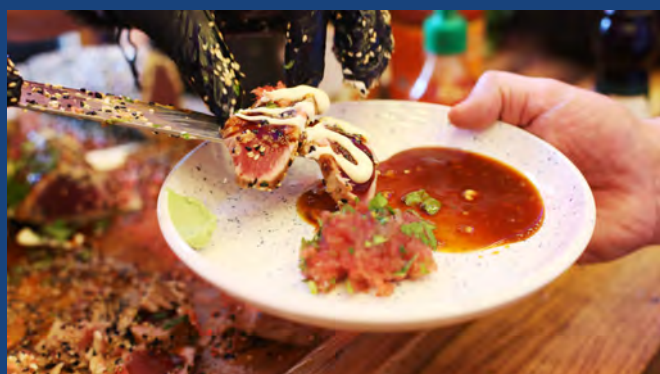
200 ks
rozdaných malých ginů
a kartiček s věnováním



1000 ks
čínských hůlek
rozdáno



54 ks
předaných
orchidejí





Většina lidí si se jménem Františka Fabičovice spojí břeclavskou skupinu Alca Group, moderní výrobní haly a miliardové obraty v segmentu sanitární techniky (Alca), potrubí a topení (FV - Plast). To je však jen jedna část jeho vnitřního světa. Ta druhá je mnohem tišší, voní po hlíně, hroznech vína, dřevě, lužních lesích a je hluboce zakořeněna v historii jihomoravské krajiny. Když se s tímto mužem setkáte v areálu Vinařství Obelisk, rychle pochopíte, že projekty vinařství a nedaleké stejnojmenné

obory nejsou jen rozmarem úspěšného podnikatele.

Mnohem více jsou pokusem o nápravu historických křivd a vyjádřením hluboké úcty k řemeslu, které mu bylo dáno do vínku předky. „Pocházím ze sedlácké rodiny, můj děda byl před nástupem komunistů jeden z největších zemědělců a vinařů v okolí,“ vzpomíná na kořeny, které v padesátých letech násilně přerвало znárodnění.

VÍNO TAKOVÉ, JAKÉ BY CHTĚLA PŘÍRODA SAMA



Někde v hlubinách této rodinné paměti, v níž se mísí vzpomínky na rozlehlé vinohrady a děděnou mysliveckou vášeň, je možné hledat prapůvod vzniku současného Obelisku. Zatímco bratr Františka Fabičovice zdědil po otci technické geny a věnuje se výhradně strojírenství, František v sobě nese mnohem více odkaz dědečka, který miloval krajinu a myslivost. „Rád jsem s dědou trávil čas, hodně mi o krajině i půdě vyprávěl a vedl mě k tomu, abych si k ní

vybudoval silný vztah,“ říká. Tato výchova v něm zanechala schopnost vidět krajinu nikoliv jako prostor k vytěžení, ale jako kulturní dědictví, které je třeba kultivovat. Fascinuje ho historie rodu Lichtenštejnů, kteří z původně nehostinné, písčité krajiny – kterou s nadsázkou označuje za „malou Saharu“ – vybudovali dnešní Lednicko-valtický areál. „To, co za těch pět set let vzniklo, je z mého pohledu naprosto mimořádné,“ dodává s obdivem k práci generací, které

Vinařství jako náprava historických křivd a úcta k předkům





pracovaly s horizontem staletí, nikoliv jen s vidinou příští kvartální uzávěrky.

Právě tato fascinace historií a kulturní krajinou se odráží v architektuře Vinařství Obelisk. Budova není jen moderním strojem na zpracování hroznů, ale monumentem, který má korespondovat s lichtenštejnskými salety a tradicí vinohradnictví v oblas-

ti. František Fabičovic do návrhu osobně zasahoval, aby stavba „korespondovala s tradicí, a aby ta půda s tou architekturou nějak fungovala“. Výsledkem je prosklený monolit, který nabízí panoramatické výhledy na vinice, ale také výhled na část nedalekých Valtic a mikulovský Svatý kopeček, jenž je vidět na horizontu.

Vinařská strategie Františka Fabičoviče je dnes ve fázi, kdy kvantita ustupuje kvalitě a preciznosti. Obhospodařuje zhruba 60 hektarů vinic, z nichž v současnosti rodí asi 47 hektarů, přičemž zbytek tvoří mladé výsadby nebo plochy připravené k obnově. Jeho přístup k pozemkům je podobný tomu byznysovému – chce jen ty nejlepší viniční tratě, zejména ty na jižních svazích směrem k Rakousku. „*Cestou další expanze jít nechceme. Už dnes máme velmi dobré viniční tratě,*“ vysvětluje.

Inspirace ve Francii

Cílem je v blízké budoucnosti zúžit portfolio na přibližně deset odrůd, v nichž chce vinařství dosáhnout světové špičky, namísto pěstování široké škály vín. Inspiraci čerpají majitelé už od prvopočátku především v Burgundsku, jehož půdní složení je velmi podobné tomu valtickému, což předurčuje úspěch odrůd jako Chardonnay nebo Pinot Noir.



**Ve vinařství
nelze nic urychlit
penězi, pouze
trpělivostí**







Při výrobě vína se sám František Fabičovic spoléhá na cestu minimálních zásahů a technologické čistoty. „*Snažíme se víno pěstovat tak, jak by to chtěla sama příroda,*“ říká. To v praxi znamená například radikální omezení chemie ve vinohradě. Přestože není certifikovaným biopěstitelem, využí-

vá pouze asi jednu třetinu povolených postřiků. Podobná filozofie vládne i ve sklepě, kde se vyhýbá používání kulturních kvasinek a enzymů. „*Z našich vín by neměla bolet hlava,*“ deklaruje s tím, že nízký obsah síry a přirozené kvašení jsou základem pro zdravý a autentický produkt.

Jedním z nejzajímavějších aspektů jeho vinařské práce je důraz na načasování a logistiku sběru. I díky tomu, že v břeclavském závodě společnosti Alca zaměstnává více než 1000 lidí, si Vinařství Obelisk může dovolit luxus ručního sběru v úzkém časovém okně. „Pro naše zaměstnance je to možnost si přivydělat. Mají to tu rádi, potkají se, popovídají si a společně stráví kus dne na čerstvém vzduchu,“ vysvětluje. Tento systém má zásadní vliv na kvalitu vína – hrozny se sbírají dříve, než na ně začne pálit polední slunce a začnou oxidovat. „Právě v rukodělnosti a pomalém přístupu k pěstování je vlastně ten rozdíl ve výrobě mezi námi a ostatními,“ popisuje konkurenční výhodu vín z Obelisku.

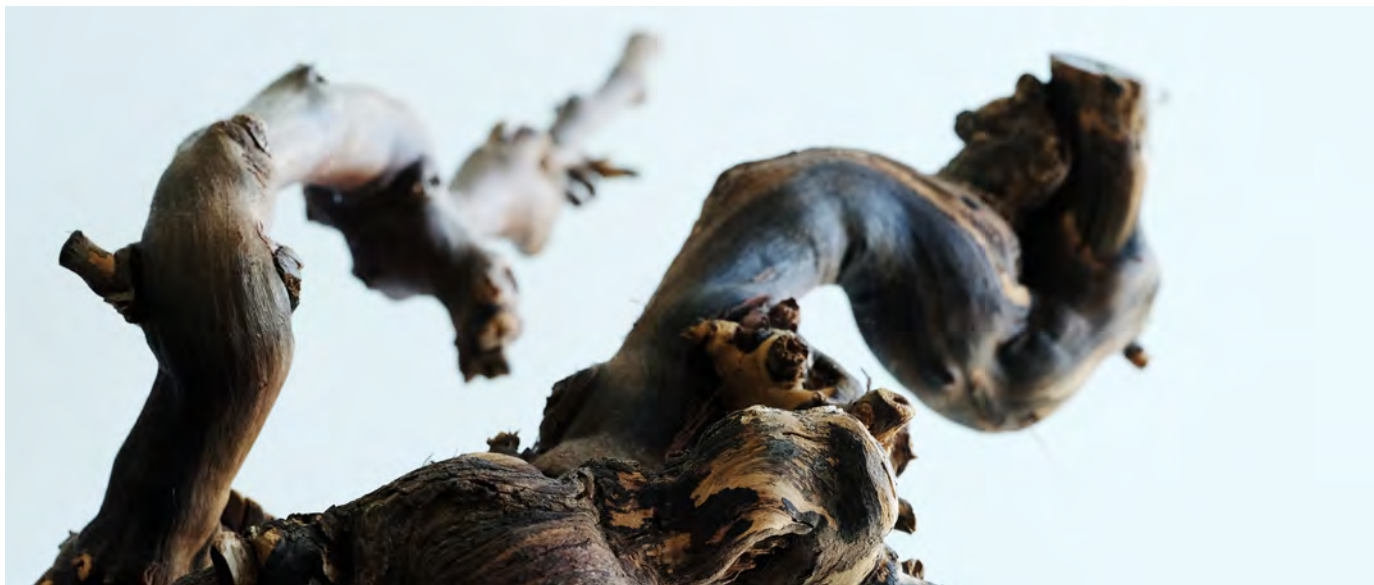


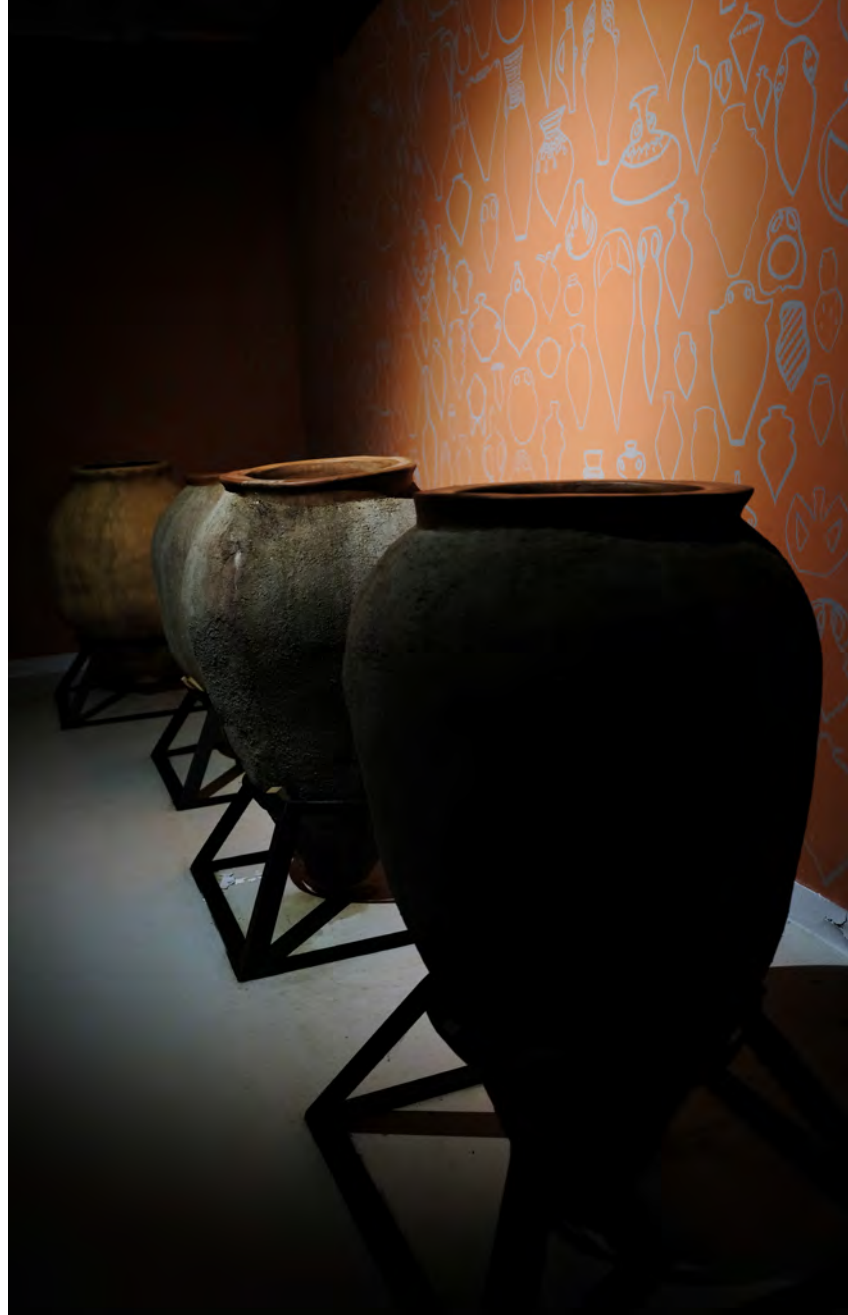
Úspěchy v Londýně i Hongkongu

Vinařství Obelisk už stihlo prokázat své kvality i na světové scéně. František Fabičovic vzpomíná na úspěch v Hongkongu a Londýně, kde jejich Pálava získala titul šampiona v obrovské mezinárodní konkurenci. *„S naším vínem jsme porazili 8000 vzorků z celého světa, včetně mnoha francouzských, což mnoho tamních vinařů neneslo úplně jednoduše,“* vypráví o triumfu, který mu dodal potřebné zadostiučinění. Právě Pálavu, spolu s Ryzlinkem rýnským a Pinotem Noir, považuje za vlajkové lodě svého podniku.

Neuspokojí se však jen s lokálními klony. Pokud je to možné, rád se vydává za hledáním nových odrůd a unikátů. Podařilo se mu například dovézt ze Švýcarska sazenice odrůdy Müller Thurgau, které jsou podle něj zcela odlišné od těch, které se běžně pěstují v České republice. *„Ať už to dám ochutnat komukoli, nikdo mi nevěří, že je to Müller Thurgau. Má aroma připomínající liči, netradiční tropické ovoce,“* popisuje tento unikát, který je ve Švýcarsku typickou odrůdou pod názvem Riesling-Silvaner. Podobně neúnavně vyjednával

o nákupu speciálních klonů přímo z francouzské oblasti Champagne pro své sekty. Trvalo čtyři roky, než ho tamní pěstitele přijali a sazenice mu prodali – pomohla mu k tomu náhoda a společná myslivecká vášeň s jedním z tamních producentů. *„Roky jsem prosil o vzorky, ale nepovedlo mi to. Ale pak jsem se potkal v naší Oboře s jedním myslivcem z tamní oblasti, ten o mně ztratil slovo – a za pár dnů už jsem měl vzorky doma. Myslivci si zkrátka mezi sebou rozumějí,“* konstatuje s úsměvem.







Odpočívám mezi keři a stromy

Tento hluboký vztah k myslivosti a přírodě je pro Fabičovice také hlavním způsobem regenerace. Jako člověk, který stojí v čele holdingu s tisíci zaměstnanci a pobočkami po celé Evropě, musí čelit neustálému tlaku a operativě. „Lidé mi často říkají – ty neodpočíváš? Ale já jim odpovídám: odpočívám! Mně stačí projít se se psem mezi vinohrady, jít do obory a pozorovat zvěř,“ přiznává. Tento aktivní odpočinek je pro něj klíčem k udržení životní rovnováhy. Svůj čas využívá do poslední minuty – i při dlouhých letech čte odbornou literaturu, aby se neustále zdokonaloval v oborech, které ho baví.

Vinařství Obelisk: Osobní manifest úcty k jihomoravské krajině

Byznysový tah na bránu Františka Fabičovice se však z jeho vinařských projektů zcela nevytrácí. Naopak, dochází zde k přirozené synergii. Obelisk slouží jako místo pro setkávání s klíčovými obchodními partnery a budování nadstandardních vztahů. „Většina majitelů firem si váží toho, když je sem pozveme. Když partneři vidí preciznost a čistotu, s jakou je vedeno vinařství, přenášejí si tento dojem i na průmyslové výrobky značky Alca nebo FV - Plast. Dbáme na tu kvalitu a jak potom ochutnají víno, tak se často dokážeme posunout na úplně jinou úroveň přátelství,“ uzavírá.

František Fabičovic je mužem, který věří, že víno je živý organismus a krajina je zrcadlem hospodáře. Jeho projekty Obelisk jsou tak mnohem více než jen investicí – jsou osobním manifestem o tom, že i v moderní době lze navázat na tradici předků, pokud je člověk ochoten věnovat tomu to nejdražší: svůj čas, trpělivost a upřímnou vášeň. Z dobrých hroznů lze totiž podle něj udělat i špatné víno, ale ze špatných hroznů dobré nikdy. A právě v této jednoduché pravdě tkví celá filozofie jeho hospodaření na rodné, jihomoravské „hroudě“.





Jen malá douška, či možná malý doušek závěrem: skupina Alca Group má v příštích dvou letech našlápnuto k opravdu významnému průlomů na západoevropské trhy. A tak František Fabičovic společně s manželkou Radkou Prokopovou (s níž skupinu Alca Group vlastní a řídí) proto už dnes skupují na jižní Moravě uvadající výrobní prostory, aby měli další prostor pro růst. „Až se to povede, rád bych z každodenního řízení trochu poodstoupil a dal více prostoru mladší generaci,“ říká František Fabičovic. Jestli to bude pravda, je těžké odhadnout, protože sil a energie má na rozdávání. Ale pokud tak učiní, téměř jistě bude čím dál víc času trávit právě tady – ve Vinařství Obelisk nebo nedaleké Oboře Obelisk.

**Rád bych
z každodenního řízení
trochu poodstoupil**

STATUS

Magazín STATUS
Workstylový magazín STATUS vydává
společnost K2 atmitec s.r.o., výrobce
a dodavatel podnikového systému K2

Číslo 16
Datum vydání: 1. 5. 2026

Redakce
Miroslav Böhm
Petr Schaffartzik
Ondřej Holomek
Markéta Kotásková
Hanka Přádková

Fotografie
Martin Pinkas
[shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)

Design a sazba
[glyf.studio s.r.o.](https://www.glyf.studio)

Tisk
Printo spol. s r.o.