

Myslet jen na zisk je cesta do pekel

PETR KAIN

JABLONEC NAD NISOU Rozčilení a vztek stály na počátku dnešního úspěchu jablonecké společnosti Inox Technology, společnosti, jež vyrábí stroje, na kterých se produkuje komponenty pro automobilový průmysl.

Tak na to alespoň vzpomíná spolujednatel Miloslav Nýdrle. „Pracoval jsem jako vedoucí údržby v jedné firmě a nakupoval zařízení, které dnes sami vyrábíme. Schvaloval jsem ho do výroby a specifikoval jsem, jak přesně má vypadat. Když k nám potom zařízení přišlo, nastalo většinou obrovské rozčarování. Nechápal jsem, co to jsou dodavatelé schopní za dohodnuté peníze vyrobit. Říkal jsem si, že bych to dokázal daleko lépe.“

A tak si koupil frézu, malý soustruh, zastavil rodinný dům a začal v garáži podnikat. Zaměřil se konkrétně na výrobu strojů, na nichž se dělají součástky do aut.

Zakázky se hned zpočátku rychle nabalovaly a už za dva měsíce se musel z garáže stěhovat do pronajatých prostor. „Ukázalo se, že jsem našel na trhu díru. Firmy z automobilového průmyslu, které k nám ze západu přicházely, si totiž na začátku myslely, že tu budou využívat jen levnou pracovní sílu a technologie se přivezou. Jenže narazily na naše přísné normy, a navíc zjistily, že zařízení, které doma nakoupí za milion eur, v Česku pořídí za dva miliony ko-

run, a to ve stejné, často i lepší kvalitě. A navíc mají lokálního dodavatele, který je po ruce, je schopen výrobek servisovat a neustále jej dále rozvíjet.“ říká Nýdrle.

K jeho úspěchu mu prý pomohlo, že v počátcích podnikání příliš nemyslel na osobní zisk. „Myslet na něj je cesta do pekla, a navíc je to značně demotivující, protože pak člověk dostane depresi z toho, že třeba nic moc nevydělal. Důležité je myslet spíše na spokojenost zákazníků. Zisk je samozřejmě podstatný pro rozvoj firmy, bez toho nejde podnikat. Musíte ale upozadit svůj osobní pro-

spěch. Spíše než peníze bylo pro mě motivací být neustále lepší, natřít to ostatním.“ říká.

Prvních pár let proto také jezdil ve starém favoritu a na nové auto přesešel, až když to začalo působit nepatřičně. „Když přivezete do firmy zařízení za půl milionu korun na vozíku za favoritem, tak to není ono. To už jste spíše za neschopného pitomce.“ směje se.

Rozvoj jeho firmy nezastavila ani ekonomická krize. „Byl samozřejmě velký tlak na cenu, firmy nicméně na krizi reagovaly tím, že šly do větší automatizace, stroje měly mít daleko větší podíl na

výrobě na úkor lidí. Automobilky se navíc snažily přijít s novými auty, s novými facelifty. To všechno byla voda na náš mlýn, produkovali jsme zařízení, která jsme dříve nedělali, byli jsme dokonce schopni v krizi nabírat nové lidi, navíc poměrně levně.“ vzpomíná.

O tom, že by do firmy nechali vstoupit investora, uvažovali s ostatními spoluvlastníky od momentu, kdy sami se sebou začali být spokojeni. „Když ztratíte soutěživost, tak je to konec.“ říká Nýdrle. Spousta potenciálních investorů podle něj ale na prvním mís-

tě řešila, kolik za podíl ve firmě zaplatí a nic víc. Záleželo jim jen na penězích. „To se nestalo v případě investičního fondu SkyLimit a to také rozhodlo, proč jsme se vůbec dál bavili. Po půlhodině jednání nám bylo jasné, že to s nimi chceme táhnout dál.“ říká Nýdrle.

SkyLimit nakonec ve firmě získal 60 procent, tři spolujednatelé drží zbytek. Ze byla jednání hladká, potvrzuje i jeden ze zakladatelů SkyLimit Industry Lubomír Červenáček. „Celý proces byl extrémně rychlý. Trval jen asi čtyři až pět měsíců. Přitom nejde o nic snadného, pamatují si, jak se páni z firmy protočily panenky, když jsme jim ukázali seznam věcí, které potřebujeme vědět z finanční, daňové a právní oblasti. Ono je totiž jedno, jestli při transakci jde o obří firmu, nebo středně velkou společnost, ten seznam je vlastně stejně velký.“ říká.

Spolupráce se SkyLimit nepřinesla jen peníze, ale i know-how. Firmě pomohla třeba při vyjednávání lepších podmínek financování. „Dříve tohle u nás nikdo neřešil, sešly se nám tři nabídky od bank na financování nového stroje a my jsme jednu vybrali. Ani nás nenapadlo, že bychom mohli o ceně finančního leasingu třeba vyjednávat. To se nyní samozřejmě změnilo.“ říká Nýdrle. Pomoc je ale vlastně obousměrná. Inox Technology totiž zase pomáhá se stavbou portfolia firem, které SkyLimit Industry buduje.



Inox Technology. Spolujednatel jablonecké firmy Inox Technology Miloslav Nýdrle.

FOTO MAFRA - MICHAL ŠULA