

S Chody do života (profil společnosti První chodská stavební společnost, spol. s r. o.)

První chodská stavební společnost, spol. s r. o., je prodejcem značkových střešních materiálů a krytin a specialistou na poskytování moderních služeb souvisejících se stavbou střech. Nabízí technické poradenství, výpočty spotřeby materiálu, dopravu a vykládku, zpětný odkup přebytečného materiálu a doporučuje realizační firmy. Podílí se rovněž na pořádání specializované výstavy Střechy Praha. Její spoluzakladatel a jednatel Ing. Vladimír Zábranský (43) je držitelem ocenění Podnikatel roku Plzeňského kraje za rok 2005. V roce 2006 se pak První chodská stala vítězem soutěže Poštovní spořitelna Firma roku 2006 v Plzeňském kraji a toto prvenství pro Plzeňský kraj v soutěži nazvané PX Firma roku 2007 obhájila i v roce 2007.

Na českém trhu se společnost objevila v roce 1991. Zpočátku působila převážně v chodském regionu – odtud také její název. Jako své zázemí si vybrala Klenčí pod Čerchovem – na zelené louce zde v roce 1993 vyrostlo sídlo společnosti spolu s centrálním skladem.

Původně jste byli firma stavební a teprve potom jste se vrhli na obchodování. Jak se to událo?

Naše firma vznikla hned po revoluci. Byli jsme dva společníci a podnikali jako fyzické osoby a v roce 1990 založili firmu. Tenkrát to nějakou dobu trvalo, takže zapsání do obchodního rejstříku jsme byli až v únoru 1991. Oba jsme byli stavbyvedoucí v této lokalitě a rozhodli jsme se založit na zelené louce stavební firmu. Nakupovali jsme stavebniny pro naše stavby a zřídili jsme prodejnu. Tehdy se vyplatilo vzít celý kamion i za cenu toho, že se prodá jen poloviční množství. V roce 1992, kdy tady začínal Bramac, jsme navázali první kontakty s dodavatelem střech a během roku se ze střech stalo moje životní hobby – tak takové byly začátky mého obchodování. Ale dodnes v rámci jedné firmy jak stavíme (tomu se věnuje můj společník), tak obchodujeme. Stavařina vyplňuje maximálně 10 % pracovní náplně, ale pro nás je velmi zajímavá.



Orientujete se také na rodinné domky?

Začínali jsme s malými zakázkami, například jen fasádami domů, pak jsme se přes benzínové pumpy a jiné větší stavby pro individuální investory a města dostali k různým tendrům a výběrovým soutěžím, ale v posledních třech letech už pracujeme jiným způsobem: nakoupíme pozemky, postavíme bytové domy a byty prodáváme. Už se nezúčastňujeme žádných soutěží, stavíme si jen pro sebe, jako takový malý developer. Aktivní jsme v Domažlicích, v Praze a teď kupujeme lokalitu asi pro stovku bytů v Benátkách nad Jizerou.

Jaké další služby poskytujete zákazníkům?

Ten balíček je v oblasti obchodu hodně široký, částečně takový, jaký má veškerá konkurence, ale snažíme se být inovativní a mít něco navíc. Určitě poradenství, rozsáhlé služby, servis. Pro naše řemeslníky, tedy pokrývače, klempíře, tesaře a izolatéry máme půjčovny veškerého nářadí, jednoduchého i finančně náročnějšího. Každá naše prodejna je zařízena ohýbačkami, odvíječkami svítků a profilovacími stroji za několik set tisíc korun. Další, poměrně novou službou je poskytování takzvaných pokrývačských aut – pomáháme financovat našim zákazníkům nová auta. To je zajímavá aktivita. Jejich firmy působí lépe, když mají solidní auto, mají větší důvěru zákazníků; to je pro ně plus a pro nás je zase plus to, že jsou nám věrnější.



Rekrutují se vaši zákazníci z řad jednotlivců, či menších nebo spíše větších firem?

My jsme jednoznačně zaměřeni na živnostníky. Máme jenom pár klientů, kteří mají celkový obrat v řádech stovek milionů a u nás z něj realizují jen malou část. Naším dominantním zájmem jsou živnostníci, sdružení pokrývačů a podobně, tedy živnostníci s obrátem jeden, dva až tři miliony ročně. Považujeme to za výhodu, protože takových zákazníků máme stovky, a když jeden odejde, tak odejde jedno promile nebo 1 %. Není to tak, jako když je někdo postaven na třech velkých zákaznících, jeden zmizí a spadne mu třetina trhu. Fyzickým osobám v podstatě neprodáváme, pro stavebníka je stále výhodnější

nakoupit prostřednictvím pokrývačů. V každé prodejně máme katalog spolupracujících firem, tam si může zákazník vybrat.

Do jaké míry se s novou střechou zároveň i zateplují půdy?

Dneska už je to běžné v 98 % případů. Ten trend je jednoznačný. Všechny rodinné domky jsou už zateplené, i když se podkrovní třeba zatím nepoužívá. Je to velký boom a v minulém roce to byl problém, protože nebyl dostatek tepelných izolací. Používání tepelných izolací stoupá geometrickou řadou. Když se zateplovalo před deseti patnácti lety, říkalo se, dejte tam pětku. Před deseti lety se dávala desítka, dneska je to dvacítko.

Jaké máte v kraji postavení?

My nepůsobíme jenom tady v kraji. Máme síť prodejen a síť dceřiných firem. Vlastními prodejny máme osazené tři kraje – Plzeňský, Budějovický a Středočeský včetně Prahy. Dceřiné firmy máme v jižních Čechách a na severní a jižní Moravě. Už nejsme regionální firma, ale ještě nejsme celostátní, přestože více než půlku republiky máme obsáhnoutou. Každá zdravá a trochu ambiciózní firma se snaží růst. My nejsme výjimkou.

Co všechno tvoří váš prodejní sortiment?

Jsme specialisté na šikmé střechy, tak prodáváme vše, co s nimi souvisí. Nemůžeme si dovolit, aby nám něco chybělo. Naše vize je mít všechno od půdy nahoru. Prodáváme sádkarton, tepelnou izolaci, různé druhy fólií, dřevo na krovy, tašky, plechy, střešní okna, okapové systémy a podobně – ale neprodáváme například cihly. Zato prodáváme nářadí, jak ruční, tak elektrické, a dokonce i stroje. Zastupujeme různé renomované evropské firmy. Děláme všechno pro to, aby pokrývač utratil všechny peníze u nás.

Pravidelnou součástí zimní odstávkové sezony jsou semináře a produktová školení, které se konají v každé prodejně a seznamují zájemce



s novými trendy jednotlivých výrobců, pořádáme školení bezpečnosti práce a začali jsme i s kurzy takzvaných měkkých manažerských dovedností. Pokrývači umějí udělat střechu, ale mají rezervy v tom, že si nedovedou sjednat smlouvu, dobře se marketingově prosadit, neumějí se orientovat v pracovněprávních vztazích a podobně. Naším cílem je, aby pokrývač byl zdravý, silný a úspěšný podnikatel a tyto dovednosti nepodceňoval. Zkrátka vycházíme z filozofie: my rosteme s pokrývači a pokrývač roste s námi.



Dovážíte nakoupený materiál až na stavbu?

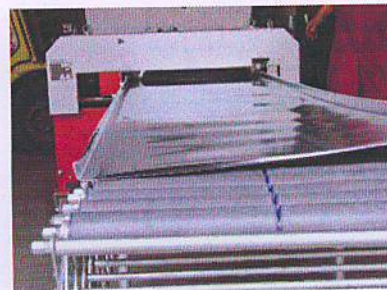
Samozřejmě. Po celé republice, proto máme i vlastní síť. Dneska je to základní standard, jedna ze základních služeb. Dříve jsme to vidávali jenom na Západo, ale dnes stavebníci využívají techniku s hydraulickou rukou. Na zákaznickou objednávku přijede auto a složí náklad přímo na místo podle přání zákazníka. Je to naprosto běžný servis a není to nic výjimečného, co bychom měli jenom my.

Kolik přibližně zaměstnáváte lidí?

Rádově přes sto lidí máme v obchodě, tak dvacet tisícet ve stavební části a před půl rokem jsme koupili ještě dřevovýrobu – tam je asi dvacet lidí. Momentálně vyrábí středisko dřevovýroba palety – to byl zavedený sortiment, navíc exportujeme dřevěné obaly, palety, bedny a rošty do Německa. Připravujeme projekt na rozšíření výroby, který souvisí s naší obchodní činností v oblasti střech.

Máte několik středisek. Mají jejich vedoucí svoje pravomoci, nebo všechno řídíte centrálně?

Pravomoci samozřejmě mají, ale všechno se sbíhá do ústředí v Klenčí. Máme více středisek a kromě jiného jsme založili a jsme spoluvlastníci výstavy Střechy Praha. Nápad pořádat tuto výstava se zrodil tady v kanceláři, a tak je logické, že je z Klenčí stále aktivně ovlivňována.



Nebojíte se toho, že se stavební trh časem přece jenom nasýtí?

Já si myslím, že první příznaky krize nebo stagnace začínají už teď. Nebojím se toho; v hospodářství je naprosto běžným jevem, že vývoj jde v cyklech. Myslím, že jsme už na vrcholu a teď budeme klesat. Jsem přesvědčen, že když je firma dobrá, každá krize ji ještě posílí. Víím, že třeba vyděláme méně, ale firma na to musí být připravena, a pak vše zvládne. Je to takový samoočištný proces, který existuje desetiletí, možná staletí. Tak to má být. Takže na vaši otázku, jak jsme na tom, vám odpovím, že jsme těsně pod vrcholem a že začneme klesat. My se však té krize nebojíme.

Dělají se střechy hlavně z klasických materiálů, anebo převažují nové, jako třeba titanizinky a podobně?

Tento vývoj, který sleduji od začátku, začal jednoduchou verzí – betonem, nejlépe červeným. Ale byla z toho celá ulice, lidé chtěli změnu, a tak došlo na tašky pálené. Dnes jsou žádané kvalitní materiály, lidé nechtějí mít celou červenou nebo černou ulici, chtějí se lišit – ať už materiálem nebo barvami. Konečný výběr záleží především na jejich ekonomické situaci. Často se stává, že za čas prodáme klientovi druhou střechu. Ne že by ta první byla špatná nebo tekla, prostě se jim přestane líbit. Je to stejně jako s koupelnami. Nastoupil zkrátka jiný životní styl, který se neřídí jen životností materiálů.

Neuvažovali jste o nějaké expanzi do zahraničí?

V polovině devadesátých let jsme měli dceřinou společnost v Německu, rozkoukávali jsme se a prodávali střechy, ale nakonec jsme se jí zbavili. Právní prostředí se spoustou administrativních překážek českým vlastníkům moc nepřálo. Nic jsme nevydělali a nic neztratili, ale byl to velký přínos po stránce know-how. Dneska už do Německa jít nepotřebujeme. Vždycky jsem byl zastáncem obsazení hlavně českého trhu.

Máte nějaké další plány do budoucnosti?

Máme vlastní projekt na podporu dětských domovů, který vychází z našeho střešního zaměření. Najdete ho na www.schodydozivota.cz. Podporujeme dětský domov v Nepomuku. Dokud jsou děti v domově, stát se o ně stará. Problém začíná, když odcházejí do samostatného života. Před dvěma lety jsme přemluvili první dva kluky, aby šli z deváté třídy do učení na pokrývače-tesaře. Držíme nad nimi ochrannou ruku, sehnali jsme jim pokrývače, kteří jsou jejich garanti, jsou jako jejich tátové, žijí s nimi a oni potom po vyučení plynule pokračují v začaté kariéře. Když jsou dobří, zapadnou do kolektivu, **zůstanou v partě, získají ubytování a mají dobrou šanci uchytit se.**



Zajišťujeme jim i brigády u nás ve skladu, kde se seznamují s materiálem a ještě mají možnost vydělat si peníze. To je náš program. Žijeme na Chodsku, a tak je jeho název trochu dvojsmyslný – Schody do života, S Chody do života.

Rozhovor připravil Jakub Drda
Foto: První chodská, s. r. o.