

ekonom

Týdeník vydavatelství Economia
31. 7.–6. 8. 2014 / číslo 31 / Cena: 49 Kč, SR: 2,50 €
www.ekonom.cz

**Český fenomén:
Předražené
cyklostezky**

1 km = 4 mil. Kč



**Česko staví „pozlacené“ cyklostezky.
Některé stojí dvakrát více než v Německu**



Skolegy a partnery se nedá soupeřit,

tvrdí Daniel Hladík, majitel dvou českých firem, které má obě pro radost, ale jednu na obživu a druhou pro umělecké ambice

Marcela Honsová

Stavař a umělec, designér kultivující užité věci od staveb po vázy. Tak by se dal popsat čtyřicetiletý Daniel Hladík. Dokazuje, že ani generace, která v devadesátých letech ještě zdaleka nemohla podnikat, nemusí dnes stát stranou byznysu v Česku. Vlastní dvě firmy – Hladík stavební servis, založenou v roce 2003, a Marubi, která vznikla o dva roky později. Ta první už svým názvem napovídá, že jde o projektivně-kreativní firmu, ta druhá je pro Hladíka jakýmsi realizačně-uměleckým oddychem při práci.

„Duchem jsem více stavař a konstruktér, architekturu realizuji více ve stavební firmě. Marubi, to je pro mě odpočinková příjemná činnost, kreativní práce, která není tolik založená na byznysu. Vázy mě totiž nadchly,“ míní Hladík. Stavařinu považuje za svůj hlavní obor, který vypovídá o jeho profesionálním úspěchu, zatímco obří vázy, jež v rámci Marubi vymýšlí a prodává, jsou určitou uměleckou nadstavbou, již ovšem lze spojit se stavařinou. Nežádá se totiž stávat, že zákazníci, kterým projektuje stavební objekty, si koupí i vázu. A nejde o obyčejné vázy – ty jeho, zdobící jak vnitřní, tak venkovní prostory, nelze přehlédnout. Hmotnost jedné se pohybuje od 40 až do 150 kilogramů. Nejběžnější mívají tak kolem 80 kilo, průměrný obvod jeden metr a ta největší byla vysoká 1,5 metru.

Byla drahá, ale oslovila mě

Takto impozantní vázy jsou obvyklé spíše v jižních zemích, kde mají i určitou historickou tradici. Ale dovážet je do Česka, to Hladík nikdy nechtěl. Hned od počátku, když velkorozměrové vázy uchvátily, hledal cestu, jak by sám takovým vázám pomohl na svět. Od návrhu až po realizaci. Úplně první inspiraci našel v jedné rakouské galerii. „Nadchl jsem se tam pro nádhernou starožitnou čínskou vázu z kdovíjaké dynastie, kterou jsem si ale finančně nemohl dovézt. Byla moc drahá, ale nějakým způsobem mě oslovila,“ vzpomíná na první impulz. Proto začal hledat cesty, jak by se taková váza dala vyrobit, jakou technologii a materiál by bylo třeba zvolit.

„Zjistil jsem, že to není vůbec jednoduché. Běžně známé technologie mají svoje hranice. Objemné vázy, navíc i třeba moderního designu, to byla v Česku na začátku tohoto století zcela nevídaná záležitost,“ vypráví Hladík s tím, že vlastně tři roky trvalo, než měl vyrobenou první kolekci. „Myslenka

Marubi

• Firma vznikla v roce 2005 a specializuje se na prodej velkorozměrových váz moderních i tradičních tvarů vhodných jak do interiéru, tak do exteriéru.

• Každý kus je originál a jeho autorem je Daniel Hladík, majitel firmy, který ročně vytvoří na pět desítek návrhů váz. Materiál, ze kterého vznikají, i pracovní postup považuje za know-how firmy a tají jej.

• Průměrná hmotnost váz se pohybuje kolem 80 kilogramů a dosahují výšky až 150 centimetrů. Prodejní cena je v rozmezí od 35 tisíc do 80 tisíc korun.

• Je členem občanského sdružení Czech Selection, které propaguje české firmy vyrábějící designové zajímavé bytové doplňky jako sklo, nábytek či šperky v zahraničí.

navrhovat a vytvářet se mi hrozně líbila,“ dodává. A tak nejen vymýšlel tvary, ale hledal i cestu, jak a z jakého materiálu se dají vázy, které jsou i mrazuvzdorné, vyrobit. Dodnes vlastně jsou vázy Marubi z této stránky obestřeny tajemstvím. Hladík prozrazuje velice málo, protože si svoje know-how pečlivě chrání.

„Není to beton ani hlína, říkáme tomu technický kámen, který různými úpravami dosahuje vzhledu třeba kovu, kamene, keramiky, hrubého i hladkého povrchu nebo i patiny, jako by váza ležela tisíc let v moři,“ naznačuje autor s tím, že každá váza je jiná, ručně vyrobená, prostě originál. Ve stejných náznamech hovoří o tom, jak váza obřích rozměrů vlastně vzniká. Při pohledu na takový kolos běžného diváka napadá, že obří váza se vyrábí oplácáním nějaké formy, kterou pak musí ovšem výrobce uvnitř rozbít a po kouscích vyndat. Je nepředstavitelné, že by se dala udělat stejná jako hliněná vázička na hrnčířském kruhu. Ale Hladík tvrdí opak. „Technologie vychází z klasickeho hrnčířského postupu, ale další fáze jsou trochu jiné,“ naznačuje.

Vázy, jejichž autorem je Daniel Hladík, nacházejí uplatnění v interiérech i exteriérech tuzemských objektů, jakými jsou třeba hotely, relaxační centra, ale především u soukromníků v domech nebo na zahradách. Ročně Hladík vytvoří a prodá tak padesátku váz, některé dokonce skončí u kupců v zahraničí, především v Rakousku, Německu a Polsku. Společnost Marubi je totiž členem skupiny firem, které se prezentují ve světě v rámci českého designu prostřednictvím občanského





sružení Czech Selection. Společenství je poměrně mladé, koncem letošního roku mu budou teprve čtyři roky, ale daří se mu prezentovat v zahraničí české firmy, které se orientují především na sklo, nábytek, šperky a podobně. Společně vyrazí za pomoci ministerstva průmyslu a obchodu na prestižní výstavy a veletrhy například do Londýna, Paříže, New Yorku, Milána či Šanghaje. Mezi členy společnosti patří třeba obuvnický Botas, sklářský Lasvit, nábytkářský Ton, hodinářský Elton. A Marubi tak mohla ukázat své vázy v Londýně, New Yorku a Paříži.

„Na pařížskou výstavu jsme museli dokonce projít kurátorským výběrem, který hledal především designově zajímavé projekty,“ s trochou chlouby prozrazuje Hladík. A jedna z trojice nejoblíbenějších Hladíkových váz, která původně patřila do setu tří různého barevného provedení a stejného elipsovitého vzledu, skončila v Českém národním domě v New Yorku na Manhattanu. „Původně jsem počítal s tím, že se set prodá společně, protože některé kusy navrhuji jako celek, který lze využít v prostoru jako clonu, jež může být i něčím osázená a vytváří nejen zajímavý dekorativní prvek, ale i třeba předěl v zahradě. Nakonec však má každá váza jiného majitele. Každá z této trojice vypadá tak, jako by do ní byla vsazená ještě jedna. Vytváří jakýsi optický efekt dvou váz elipsovitého tvaru, který mě moc oslovil a vznikl velmi rychle,“ usmívá se Daniel Hladík.

Takže jak dlouho vznikají tvary obřích váz a kde hledá jejich autor inspiraci? „Někdy je to rychlé, nápad přijde během

„Odkoušel jsem si, že když moji spolupracovníci jsou ve stejné pozici jako já, tedy vlastní firmě, je to lepší, než kdybych je zaměstnával a možná ve výsledku i něco ušetřil,“ říká **Daniel Hladík.**

chvilě a základní skica mi trvá jen pár minut. Jindy se trápím hodiny a dokonce návrh zmačkám a zahodím. Hodně se inspiрую v architektuře, inspiraci objevuji na částech domů, ale i třeba ve tvaru lodí nebo projektu nábojnice. Vyrobit finální vázu, pokud vím, jak bude vypadat, trvá kvůli procesu zrání až šest týdnů,“ prozrazuje. Mimocho-dem, prvním kritikem je manželka, s níž vlastní Hladík firmu Marubi napoloovic. Oba totiž pro nápad vytvořit v Česku firmu na obří vázy pro venkovní i vnitřní prostory zahořeli společně. Jen tak na okraj, v bytě mají Hladíkovi pět svých obřích váz, v prostorách firmy na pražském Žižkově šest. Ceny váz se pohybují od 35 až do 80 tisíc korun, proto si je lidé většinou pořizují do interiérů.

„Cena není nejdůležitější, jak se často říká. Ale podstatné v byznysu je hledat ty, kteří si mohou dovolit cenu zaplatit, nebo ty, kteří dobře vědí, proč je třeba najít způsob, jak ji zaplatit,“ tvrdí Hladík. Se stejnou filozofií se věnuje i své druhé firmě Hladík stavební servis, již je jediným majitelem. Ani ta

nepatří k největším, zaměstnává včetně vlastníka šest lidí, ale na tak malý počet dosahuje slušného ročního obrátu kolem 30 milionů korun. Hladík totiž evidentně cílí nejen na movité zákazníky, ale vždy ve svém podnikání hledá něco, co většina firem v podobném oboru buď vůbec nemá, nebo jen v omezené míře. Hledá prostě byznys s co nejmenší konkurencí, a pokud možno s přidanou hodnotou. Drží se totiž známého pořekadla, že štěstí přije připraveným. V jeho případě jde o hledání nebo vymýšlení podnikatelského zaměření, které je na trhu nové. Ať už jde o vázy, nebo o stavební objekty. A ani mu moc dlouho netrvá rozpoznat, zda bude mít myšlenka úspěch, zda bude životaschopná. „Úspěch nabíjí, i vyčerpává. Je třeba dosáhnout vyváženého stavu,“ tvrdí Hladík.

Cihly a beton? Nic pro mě

Oba jeho rodiče i sestra jsou stavěři a Daniel si prý už jako malý kluk nejraději hrál se stavebnicemi. Po škole, než si založil vlastní firmu a po ročním působení v realitách, nabíral zkušenosti v otcově stavební společnosti. Nikdy ani neuvažoval, že by stavářina nebyla jeho životním posláním. I když má hodně uměleckého ducha, sbírá i maluje obrazy, tvoří vázy, tak za nejpodstatnější považuje právě vytváření architektonicky zajímavých objektů. Ale běžný stavební materiál, jako jsou cihly či beton, to není nic pro něj, už proto, že kde která stavební firma s nimi pracuje.

Masovosti v byznysu se evidentně vyhýbá. Co se týče materiálu, dává přednost sklu a kovu, takže většinou nějak ozvláštňuje klasický objekt, aby cihla či beton získaly proslavení onu pověstnou třezinku na dortu. „Sklo a kov umožňují zajímavou kombinaci a nabízejí krásné možnosti v architektuře. A je to také spojení stavební a strojařiny, které mě nadchlo. Řešíme často projekty typu zimních zahrad, relaxačních a odpočinkových zón a podobně nejen v rodinných domech, ale také v hotelech, restauracích. Je to příjemné tím, že ve finále nedodáváme věci po stovkách a tisících, nehádáme se o korunu,“ prozrazuje.

Podle Hladíka vévodí současně architekture trend k módnosti a opakování věcí, což není téma, které ho oslovuje.

On sám má rád jednoduchost, tradiční tvary s moderním nádechem a soudobým materiálem. Ze zajímavých projektů, jejichž návrhy vznikly ve firmě Hladík stavební servis, a z dřívějších návrhů konstrukcí od německého výrobce Solarlux stojí za zmínku například recepce golfového klubu Golfpark v Plzni, zimní zahrada v Plzeňské restauraci Anděl na pražském Smíchově, restaurace Ladronka v Praze, bazénová hala pro Charouz Holding. Mimo chodem, s bazénovými halami Hladíkova firma v Česku začínala, ale v současné době už postoupila dále.

„Když se objevilo moc firem, vzrostla konkurence, cena letěla dramaticky dolů i s kvalitou, tak to přestalo být zajímavé. Proto jsme šli na náročnější věci, složitější i vícepatrové konstrukce. Tím jsme se vyprofilovali a dostali k nadstandardním a složitějším zakázkám, které řešíme dnes. V současné době třeba dokončujeme na Děčínku zajímavý projekt – tři do sebe vetknuté konstrukce zimních zahrad a bazénové haly, včetně veškeré inteligentní automatické řídicí techniky větrání, stínění a osvětlení,“ uvádí Hladík s tím, že mezi

Hladík stavební servis

- Společnost založil v roce 2003 Daniel Hladík.
- Specializuje se na projektování objektů z hliníkových konstrukcí a skla využívaných v rodinných domech, obchodech, restauracích, hotelech a podobně.
- Včetně majitele zaměstnává šest lidí a dosahuje ročního obrátu kolem 30 milionů korun.

klienty patří také mnoho významných soukromých investorů, které ovšem nesmí jmenovat.

Za velice důležitou pro chod firmy považuje její majitel a zakladatel příjemnou atmosféru. „Zakládám si na tom, že je tady příjemné prostředí, že chodíme rádi do práce,“ tvrdí. Není tedy právě to důvodem, proč se zaměřil pouze na projektování a na realizaci si už najímá jiné firmy? Nebojí se, že by třeba se řemeslníky už tak dobře nevycházel? „Naopak, vycházím ze svojí filozofie, že kdo má svoji firmu, ten se mnohem víc snaží odvést dobrý výsledek,“ odpovídá. Stavební firmy, se kterými trvale spolupracuje, prý odvádějí také co nej kvalitnější práci. Dokonce je s těmito montéry kamarád a někdy spolu tráví i volné chvíle. „Takže nejen mezi kolegy z práce, ale i mezi námi a realizátory našich nápadů vládne příjemná atmosféra. Odzkoušel jsem si, že když moji spolupracovníci jsou ve stejné pozici jako já, tedy vlastníci firmy, je to lepší, než kdybych je zaměstnával, a možná ve výsledku i něco ušetřil. Takhle to funguje nejlépe a společně tak odvádíme stoprocentní kvalitu,“ uvádí Hladík.

Snaží se prý obklopovat lidmi schopnějšími, než je on sám. Považuje to pro sebe za inspirativní. Takže je jasné, že zaměstnance do firmy si vybírá jak podle odbornosti, tak i podle toho, zda do kolektivu zapadnou. „S kolegy a partnery je třeba hledat nápady a cesty, jak věci řešit. Ne s nimi soupeřit,“ je přesvědčený Hladík, který v sobě nezapře podnikatele, umělce a částečně i filozofa, jenž prý rád druhým naslouchá. „Tedy těm, kteří jsou dále než já. Ušetří to čas,“ dodává prakticky.

Daniel Hladík je zajímavá a inspirativní osobnost nastupující české podnikatelské generace.

Umí se podívat vždy na obě strany byznysu. Nevídi věci a problémy černobíle a ani je nepoměřuje jen ekonomickými výsledky. Tvrdí, že riskovat je třeba, ale uváženě. Chce vydělat, ale ne za každou cenu, což dokazuje jeho životní krédo: Slušnost, kultivovanost, svěbytnost a vlastní názor se obvykle vyplácí všude. ✕

