

Libor Musil, Liko-S: UČÍME STAVAŘE MYSLET ZELENĚ

Několikrát v životě jsem přetvářel trh a propagoval produkty, které se zdály být drahé a nesmyslné. A doufám, že se mi totéž povede se zelenými kanceláři a továrnami, říká v rozhovoru pro časopis MED Libor Musil, majitel a zakladatel rodinné firmy Liko-S.

Když Libor Musil před více než čtvrtstoletím začínal podnikat, objížděl klienty tchánovou Škodou 120 a pracoval v garáži. Dnes dává přednost elektromobilu a místo, kde přijímá návštěvy, perfektně odráží „zelenou revoluci“, kterou by rád v českém stavebnictví podnítil. Stěna firemní budovy od architekta Zdeňka Fránka je kompletně osázená živými rostlinami, terasa kanceláře končí molem, které obepíná retenční nádrž v podobě tůně. Z biotopu co chvíli vykoukne žába či užovka, což Libor Musil během rozhovoru neopomene nadšeně komentovat.

V době, kdy jste rodinnou firmu založil, byl na trhu nedostatek interiérových příček, které jste začal nabízet. Soustředil jste se na to, po čem byla poptávka. Není zelená budova, před kterou sedíme, spíš experiment? Nenačítáte teď produkt, o který zatím moc není zájem, vy byste ho ale rád propagoval?

Neříkáte to úplně přesně. Protože mobilní montované příčky nebo akustické podhledy jsou dnes naprosto běžné, tehdy tu ale také nebyly. To samé tepelná izolace v podobě stříkané polyuretanové pěny, kterou jsme kdysi objevili na lokálním veletrhu v Torontu. Z toho jsme v Česku udělali velký byznys a nakonec ho prodali Američanům. Měl jsem zkrátka to štěstí, že se mi asi třikrát za můj profesní život podařilo trh vytvářet a stavět na produktech, které se ve své době zdály drahé a nesmyslné.

Podobně je to i se zelenými budovami. Ze začátku to byl náš experiment. Pak

jsme si ale řekli, že by byla škoda nechat si to jen pro sebe a nenabízet to dál. Klasické stavby škodí životnímu prostředí, protože rozbíjejí přírodní systém. Stavba, to je taková poušť. Podívejte se, jak vypadají snahy skloubit průmyslovou architekturu se zelení. Většinou jde o zbídačené stromky zalité v asfaltu na parkovišti. V takové průmyslové poušti nic nežije. Vlastně jediný živočich, který tam žije, lépe řečeno žít musí, je člověk.



Foto: Pavel Vitek

Není tohle ale podstata měst a průmyslových zón? Lidé vytlačí přírodu, aby tam mohli žít a pracovat...

Samotná města se také dramaticky rozrůstají. Ale průmyslové stavby – to je opravdu poušť, kde se všude na světě žije nejhůř. V Česku se staví děsivým tempem, denně ubývá deset hektarů krajiny. To už není nějaký lokální fenomén, s nímž by si příroda poradila. Stavíme si další a další obří radiátory, protože střechy průmyslových budov se rozpálují až na 70 stupňů. Tady v areálu máme asi 5 tisíc metrů čtverečních klasických střech a máme spočítáno, že v létě dávají 5 me-

gawattů tepelného výkonu. Vedle toho jsou tu asi dva tisíce metrů čtverečních zelených střech a fasád, které toto teplo redukuje. Časem chceme ozelenit celý areál a nezatěžovat okolí teplem.

Deset hektarů proti dvěma tisícům metrů čtverečních. Není to obrovský nepoměr, kdy si řeknete, že vaše snaha je marná?

S každou novou nezelenou střechou přidáváme polínko pod kotel. My se snažíme alarmovat, říkat nahlas, že vedle zemědělství nebo energetiky ekosystém narušuje také stavebnictví. Proto tu máme pokusnou kancelářskou budovu, kde normálně pracujeme, a zelenou halu, kde probíhá kovovýroba. Jezdí nám sem na exkurze školky, školy, úředníci. Těm můžu ukázat naše jezírko, osahají si fasádu, vysvětlím jim, jak to funguje. Ale když přijedou obchodní partneři, rovnou jim můžu v praxi předvést, že vzduchotechnika ve výrobní hale je šestkrát poddimenzována – a pořád je tam svěží vzduch, i když se tam svaňuje. Lidem z firem můžu ukázat reálná čísla. Návrh investice do takové zelené haly je kolem tří až pěti let. To už nezni jako ekologická utopie.

Vaše zelená hala ale stojí mimo město, na vašem pozemku. Ne každý má takové podmínky.

Jistě. Jenže i uprostřed města stačí malá změna a příroda vám to vrátí. Zelená stěna nebo střecha na paneláku prokazatelně zlepšuje klima v celém okolí. Začne vám fungovat malý ekosystém a v tom se člověk samozřejmě cítí nejlépe.



Foto: Pavel Vřtek

» **Z byznysu pomalu odcházím. Nerad, ale musím. Nechtěl bych být v pozici, kdy se svým dětem budu ještě pár let dívat pod ruce a počouvat je, že se to má dělat jinak, vysvětluje šéf firmy Liko-S.**

Použil jste slovo alarmovat. Už se vám stalo, že vás někdo označil za ekologického alarmistu?

Za aktivistu mě někdy mají. Ale já jsem byznysmen a myslím, že je třeba argumenty ve prospěch zelených budov opakovat. A naději mi dává fakt, že se to úspěšně prodává. Učíme stavaře myslet zeleně a naopak zahradníky, jak mají se stavebními firmami komunikovat. Dodáváme zelené fragmenty nových budov, provádíme ozeleňování těch starých, čím dál více se o naše zkušenosti a výrobky zajímají i velké firmy nebo města. Za čtyři měsíce letošního roku jsme měli obrat jako za celý loňský rok. A to v podstatě bez jakékoli státní podpory.

Zelené střechy podporuje program Nová zelená úsporám. Stačí to? Neměl by stát ve prospěch zeleného stavitelství masivněji zasáhnout? Tak, jak to třeba Německo dělá s elektromobilitou?

Podpora zelených staveb běží všude po světě. Když jsem byl v představenstvu České rady pro šetrné budovy, předložili

jsme ministerstvu životního prostředí studii, kde a jak v Evropě dotace fungují a jak se vyplácejí. A místo toho, aby nějaký fungující model okopírovali, začali úředníci vymýšlet model nový. Výsledkem jsou nesmyslné podmínky. Když v Česku chcete dotaci na zelenou střechu, musíte zároveň investovat do nových energetických technologií v domě. Letos v květnu sice dotace stoupla na 800 korun za metr čtvereční, ale systém je třeba zjednodušit. Naštěstí jsou tu města jako Brno, které ve dvou vlnách podpořilo zelené střechy 20 milionů korun. A bez zbytečných podmínek navíc.

Zelené stavitelství není jediným byznysem vaší firmy. Máte kovovýrobu, stavíte interiéry, třetinu výrobků exportujete. A dokonce jste založil vlastní firmu v Indii. Proč jste se pustil do takového dobrodružství?

Pro nás je pro export klíčová Evropa, máme dvě vlastní pobočky v Bratislavě a v Budapešti, k tomu smluvní partnery ve skoro dvou desítkách zemí. Někdy před deseti lety jsme hledali nové příleži-

tosti a náš indický zákazník, pan Prakash, který je dnes mimochodem českým honorárním konzulem v Bangalore, nám nabídl, jestli nechceme do Indie. Po nějakých dvou letech jsme zjistili, že Indie je trh perfektní a skoro bez konkurence, nelze tam ale působit stejně jako v Evropě. Když chcete něco dodat do EU, je to stejné, jako kdybyste to posílali třeba do Hradce Králové, natolik unijní vnitřní trh funguje. V Indii po vás ale chtějí, abyste se jako Evropan stal indickou firmou a abyste tam začal vyrábět, ne pouze v kontejnerech posílal své zboží a tam ho prodával. Teprve pak vám rozvinou červený koberec. Přesně to jsme v Indii zažili my. Máme tam dělníky, techniky, marketing, obchodní tým. A najednou vidíte, že nárůst obchodu je obrovský.

Vy jste v Indii využil podporu České rozvojové agentury. Jakou máte s Programem B2B zkušenost?

Výbornou, to je skvěle zacílená podpora, čitelná, jasná. Nenutí nás vytvářet vedlejší náklady, jen přesně to, co potřebujeme. Také jsme využili nabídky v rámci českého



Foto: Pavel Vřek

» **Zelená stěna nebo střecha na paneláku prokazatelně zlepši klima v celém okolí. Příroda vám to vrátí, věří Libor Musil.**

stánku na různých veletrzích. I to bylo přínosné. My ale nechceme jen žádat o podporu, ale také ji ostatním nabízet. V Indii jsme si vyšlapali cestičku, máme nějaké know-how, a tak jsme si řekli, že poradíme ostatním. S Asociací malých a středních podniků a živnostníků jsme vytvořili v Bangaloru inkubátor, takový Český dům, chcete-li. Nabízíme k pronájmu kanceláře i část výrobní haly za velmi výhodných podmínek, pod stejnou střechou je i CzechTrade a honorární konzulát.

Byli bychom rádi, kdyby ministerstva průmyslu a zahraničí společně našla cestu, jak firmy v tomto indickém inkubátoru podpořit. Vyjde to levně a v Indii je to cesta, která vede k úspěchu. Ukázat se na veletrhu je sice dobré, ale když pak máte před sebou hromadu vizitek, z nichž jen jedna vede k nějakému kontraktu, uvědomíte si, že na trhu musíte mít silný tým, který dokáže tuto zemi každý den dobývat.

Mluvíme spolu v době, kdy se na nás valí varovné zprávy o druhé vlně koronaviru. Některé firmy již avizovaly, že své zaměstnance trvale převedou na home office.

Jedna z vašich divizí se přitom zabývá návrhy a stavbou kanceláří. Nakolik koronavirus svět kancelářské práce ovlivní?

Žijeme v době, kdy dochází k redefinici práce v kancelářích. Existují povolání, kdy je práce z domova docela dobře možná. Jenže v některých profesích už to tak jednoduché není. A pak jsou lidé, kteří zkrátka nebudou v životě šťastní a spokojení, když ráno nevstanou a neodejdou do práce.

Kromě práce z domova tu vidím ještě jeden trend. Myslím, že mizí obliba hromadných kanceláří – úplně stejně jako už není in jezdit na hromadné dovolené. S konceptem open space je konec. Naše roušková generace bude dbát na to, aby kolem sebe měla v kanceláři místo a aby si člověk mohl i v práci najít nějaké soukromí. Naší firmě to samozřejmě vyhovuje, protože k variabilitě prostoru je systém mobilních příček, který Likos-S vyvíjí, jako dělaný. Stejně tak nabízíme zvukově izolované boxy na kolečkách, kde si v klidu vyřídíte telefonát nebo si něco promyslíte. A dodáváme i dotykové stěny, kam se vměstná konferenční technika. Zkrátka umíme dělat kanceláře pro dnešní dobu.

Takže se dá říct, že na koronaviru vyděláte?

To zní dost sobecky. Ono nejde jen o další zakázky a další výkony. Doufám, že koronavirus bude poučení pro celou civilizaci. Že se zamyslíme, uklidníme a začneme věci dělat trochu jinak. Tak, abychom přírodu ani další generace zbytečně nezatěžovali. Berme koronavirus jako varovně zdvižený prst.

Liko-S je rodinná firma, v manažerských pozicích tu pracují obě vaše děti. Uvažujete o tom, že jim předáte otěže a začnete se z byznysu postupně vytrácet?

Já už se pomalu vytrácím. Nerad, ale musím. Děti se o své místo díkybohu hlásí a já té energii buď mohu dát průchod, nebo ji prohospodařit. Nechtěl bych být v pozici, kdy se jim budu ještě pár let dívat pod ruce a poučovat je, že se to má dělat jinak. Zatím jim předávám starosti a práci, což se předává dobře. A logicky pak nastane i další krok, kdy dojde na vlastnictví. Protože podnikat s cizím majetkem, to není ono.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<