



Mezi reference firmy patří také developerský projekt Oskarka České Budějovice.

Sháněl jsem jak řemeslníky na stavby, tak rozvíjel marketing, takže noví kolegové byli vázání na mě. Věděli, co mohou čekat a že je vůle posouvat firmu dál. Také tátovi jsme pomohli s marketingem, kterému se nejprve bránil, ale dneska v něm podle mého dominuje. Dokázal to uchopit, včetně toho, že dělá videa pro sociální síť a podobně. Jinak celkově máme mezi sebou čistý stůl. Převzetí firmy proběhlo profesionálně, jako bychom se vůbec neznali, čímž chci říct, že jsem rozhodně nedostal nic zadarmo. Navíc jsme se rozhodli koupit areál, do kterého jsme se loni přestěhovali. Bral jsem to i jako dodržení slova vůči našim zaměstnancům, kteří na nové zázemí čekali.

Vy sám jste se střechám spíše bránil.

Teď vedete celou firmu. Co vás přesvědčilo?

Ke střechám jsem přestal mít odpor ve chvíli, kdy jsem si uvědomil, že je to práce jako každá jiná. Vydržel jsem u nich zřejmě i proto, že jsem měl od táty docela volnost v rozhodování. Musel jsem si obhájit změny a svoje postupy, ale nebylo to až tak náročné. Asi mu totiž přišlo, že přicházím

s relevantními nápady a řešeními. Taky jsem se učil a hledal inspiraci u jiných firem. To všechno mě vlastně nasměrovalo od řemesla, u kterého bych možná stále pochyboval, zda mě baví, nebo ne, k podnikání. Pokud vedete firmu, je to hlavně o tom, jak dobře to děláte. Mě na tom nejvíce baví možnost začínat něco nového, rozvíjet, budovat a rozšiřovat naše aktivity.

Navzdory tradici jste mladá firma, která se rozvíjí. Jaká je vaše vize?

Skladba naší práce je hodně ovlivněna tím, že jsme se osamostatnili a rozšířili tým i zázemí, čímž nám vzrostly náklady a závazky. Zatímco dříve jsme se soustředili spíše na rodinné domy, teď jsou to větší zakázky v objemu 10 až 20 milionů korun. Naše vize je taková, že střechy pro nás jsou a snad napořád budou každodenní chleba. Chceme obhospodařit co nejvíce zákazníků a pokrýt co největší procento trhu, ať už rodinných domů, nebo větších objektů, jejichž vlastníků umíme nabídnout i správu a servis. Vidíme, že český trh je v našem oboru poměrně velký a otevřený. Kromě toho se investorsky věnujeme

i slibným projektům z jiných oborů, což nám dává stabilitu. Navzdory složité době, kdy se mladí do řemesla moc nehrnou, máme snahu je k nám získat a musím říct, že dneska jsme ze tří čtvrtin mladý kolektiv ve věku do třiceti let. To je dobré pro rozvoj firmy i řemesla.

Co se vám osvědčuje při práci s mladými lidmi?

Nejprve řeknu, že celkem je nás ve firmě 20 až 25 lidí a k tomu využíváme i subdodávky a zahraniční pracovníky na pomocné práce. Máme sice mladý kolektiv, ale jsou v něm zkušené parťáky, kterým je v průměru 45 let. Ideálně se doplňují s mladšími kluky, kteří jsou buď přímo vyučení, nebo mají technické myšlení z jiných oborů. Osvědčuje se nám práce s těmi, kteří chtějí přebírat zkušenosti, posouvat se v řemesle dál a taky si vydělat. Rádi jim dáme více peněz, prakticky nemáme horní hranici, ale musejí sami chtít. Přешli jsme na úkolovou mzdu, což jako motivační faktor funguje docela dobře. Naši řemeslníci nemají žádné starosti kolem zakázek, dostávají od nás veškerý servis, čisté montérky, kvalitní nářadí, vybavení i služební auta. Sami jsou někdy pře-