

Firma Liko-S, Slavkov u Brna

Přece nemůžu zklamat svou úžasnou ženu

Pokud by se do encyklopedií jednou hledala definice významu „mít podnikatelského ducha“, mohl by Libor Musil sloužit jako ideální příklad. Začal podnikat mezi prvními, hned v lednu 1990. Vytrvale hledá a úspěšně nachází nové obchodní příležitosti. Nejčerstvěji se svou firmou sází na kancelářské budovy a výrobní haly pokryté zelení.

text Robert Čásenský / foto Profimedia.cz a archiv

Začal jste podnikat hned po revoluci spolu s tchánem. Věnovali jste se prý také výrobě jeřábů. Co dalšího jste dělali?

Pustili jsme se do podnikání hned v lednu 1990. Já byl strojař, tchán stavař. Stavařina tehdy jela, když se otevřely hranice mezi západním a východním Německem, začali západní Němci na východě masivně investovat, a my tam tak měli stavební zakázky. K tomu jsme dělali všechno možné. Stavěli jsme například montované haly. Tchán mimo jiné vymyslel i ten jeřáb a já zase začal dělat tapetovací stolky.

Jak ty stolky sloužily?

V Německu bylo tehdy náramně populární tapetování. A aby se tapety daly natřít lepidlem, pokládaly se na takový jednoduchý stolek. Ten pak majitelé buď vyhodili, nebo si na něj odkládali květináče. Vyvezli jsme jich tam stovky kamionů.

Zdá se, že jste byli od samého počátku opravdu podnikaví...

K tomu pak tchán ještě vymyslel, že budeme dělat izolační hmotu z drceného papíru. Koupili jsme na to linku z Finska a dávali izolaci do stěn

montovaných dřevěných domků. To všechno jsme stihli za první tři roky po revoluci ve staré hale po bývalém cukrovaru.

Dnešní Liko-S vznikl pod názvem Audo-Rockfon v roce 1992, kdy jste začali z Dánska dovážet stropní podhledy. Kam jste je poprvé montovali?

Byla to pobočka Komerční banky v Přerově. Aniž bychom to věděli, dováželi jsme nejdražší stropní podhledy, které byly k máni. Ovšem uměly tlumit hluk, a díky tomu jsme je dovedli prodat.

V roce 1995 jste se pustili do budování systémových příček. Jak vypadaly?

Tehdy se běžně příčky mezi místnostmi zdily, jediná další varianta byly buď sololitové desky, nebo později sádkartón. Přišli jsme na trh s příčkami, které byly usazeny v hliníkových profilech, a tím pádem se mohly posouvat a přendávat, což u sádkartónových ani zděných bez bourání nešlo. Zase to bylo drahé – a zase to fungovalo.

Pak jste přišli s konceptem „živých budov“. Co si pod tím představit?

Koncem devadesátých let byl boom ve stavění hal, překotně se budovaly supermarkety. My byli jedním z největších stavitelů těch hal. Ale věčně nám dlužily velké stavební firmy, pro které jsme haly dělali jako subdodávky. Tak jsme skočili na jiný segment trhu a začali nabízet budovy, v nichž si lze podle potřeby měnit vnitřní prostory. Obraceli jsme se primárně na české rodinné firmy. Pro ně bylo atraktivní, že se budova může operativně měnit s tím, jak se vyvíjí jejich podnikání.

V roce 2005 jste zaplatil poslední dluh spojený s rozjezdem a udržením podnikání. Na jakou sumu byla poslední směnka?

To byla bianco směnka, banka si tam mohla napsat, kolik chtěla. Tak se tehdy ručilo za úvěry. V roce 2005 jsem splatil poslední dluh a tu směnku mám dodnes vystavenou tady v kanceláři.

S PŘÍČKAMI DO INDIE

Dnes funguje Liko-S v řadě oborů, který z nich je klíčový?

Nejdůležitější jsou příčky, to je pro nás nosný program, patříme k největším výrobcům v Evropě a myslím, že to moc nepřeženu, když řeknu, že



Liko-S je v této oblasti nejinnovativnější firmou na světě.

Očekáváte, že to bude nosný obor i do budoucna?

Budeme příčky i nadále rozvíjet, ale kupříkladu na domácím a slovenském trhu už moc není kam růst. Drtivou většinu trhu totiž má buď přímo Liko-S, nebo firmy lidí, kteří naši společností prošli a některé klienty si pak uloupili pro své vlastní podnikání. Rosteme v exportu a začali jsme příčky vyrábět v Indii.

Jak jste se octili právě tam?

Do okolních zemí a vlastně do celé Evropy dodáváme příčky z centrály ve Slavkově u Brna. Ale do Asie už je to na takovou dálku příliš komplikované. Přemýšleli jsme, jak se tam lépe uchytit. Před osmi lety jsem náhodou potkal jednoho Inda na stavebním veletrhu a domluvili jsme se, že nás bude zastupovat. A před dvěma lety jsme v Indii rozjeli vlastní výrobu. Zatím je to menší továrna, asi taková, jako byla tady naše před patnácti lety, ale růst je velmi slibný.

OÁZA MEZI HALAMI

V poslední době se nejen Liko-S, ale i vy osobně výrazně angažujete v „zeleném stavění“. Proč je to podle vás důležité?

Protože příroda je na tom opravdu bídne. Dali jsme zeměkouli tolik ran, že jestli nezačneme rychle něco dělat, spláceme nad výdělkem. Proto jsme si před lety tady v areálu udělali experimentální budovu, která nemá negativní dopady na okolí, dokonce naopak.

V čem ty negativní dopady spočívají?

Klasické budovy vyzařují teplo ze slunečního svitu, jež z nich pak sálá a vysušuje okolí a zároveň se v nich ohřívá interiér. Fungují v podstatě jako obrovské radiátory, v halových parcích bývá mezi budovami teplota klidně padesát šedesát stupňů.

Naplnila „zelená“ kancelářská budova Liko-Noe vaše očekávání?

Funguje ještě lépe, než jsme očekávali.

ZELENÉ BUDOVY NEVYZAŘUJÍ TEPLA. JEJICH OKOLÍ SE MĚNÍ V OÁZU.

Nejenže žádné teplo nevyzařuje, dokonce své okolí ještě ochlazuje. V blízkosti budovy lépe rostou stromy, stahují se tam zvířata, vznikla tam samovolně taková oáza.

Proto jste loni udělali i „zelenou“ průmyslovou halu s názvem Liko-Vo?

Chtěli jsme to vyzkoušet ve větším měřítku a na provozu, při němž je uvnitř velké teplo. Tak jsme zelenou hmotou obalili halu, ve které máme svařovnu. Svařujeme tam technologické linky, které dodáváme do celého světa pro McDonald's a KFC, což je jeden z našich dalších byznysů.

A zafungovala zelená budova i pro svařovnu?

Funguje to i v industriálním měřítku. Uvnitř musíme svařovnu dochlazovat také klimatizací, ale ta je šestinásobně menší, než by to bylo třeba v běžné budově. Navenek pak průmyslová hala funguje stejně jako kancelářská budova, nevyzařuje teplo, naopak okolí ochlazuje a osvěžuje.

Jak se tak velká „krabice“ osazuje rostlinami?

Rostliny se dávají do košů o rozměrech zhruba šedesát krát čtyřicet centimetrů. Nejprve ve skleníku v koších předpěstujeme rostliny a pak se ty koše zavěsí na budovu. Mezi koši pak běží zavlažovací systém.

Kolik vody je na napájení rostlinného obalu budovy potřeba?

Je to více, než kolik naprší. Ale to jsme také vyřešili. Bereme odpadní vodu z budovy a přečišťujeme ji na fasádě

v kořenových čistírnách odpadních vod. Voda v nich protéká šterkovým polem, ze kterého rostou rákosy a tím se čistí. Získáváme tak velmi čistou jezerňí vodu, která teče do nádrže u budovy a z ní se pak zavlažuje zeleň na budově. Máme to vypočítáno tak, abychom vystačili s kombinací vyčištěné odpadní vody a dešťových srážek.

Ze zelených budov má být další obor vašeho podnikání. Už na ně máte nějakou poptávku?

Rozjeli jsme tuto větev podnikání teprve před půl rokem. Zatím prodáváme jednotlivé komponenty zvlášť, jak kořenové čistírny, tak zelené stěny nebo zelené střechy. Ale už jednáme s prvními zájemci o stavbě celých budov. Uvažujeme i o tom, že několik takových hal postavíme sami jako developeri a budeme je pronajímat.

Budou na to nájemci slyšet?

Nepochybují o tom. Neponesou náklady na stavbu a nebudou muset překonávat nejistotu nad novým konceptem. A uvidí, že uvnitř je nesrovnatelně lepší prostředí než v halách klasického typu. Myslím, že se nám to vyplatí na nájmech a nájemcům na lepším a příjmemnějším provozu.

Může tenhle byznys jednou dohnat stavbu příček?

Myslím, že ano. Máme v tomhle oboru opravdu velké plány, rozjíždíme celou novou divizi. Už dnes zaměstnáváme i zahradníky, rostlinné technologie a podobně.

RŮST V ZAHRAŇIČÍ

Už jsme se dotkli vašeho byznysu doma i v cizině. Jaká část tržeb připadá na Česko a jaká na zahraničí?

Nyní je to zhruba půl na půl, ale podíl zahraničí narůstá a očekáváme, že poroste i do budoucna. Součástí strategie růstu v cizině je i zmíněná továrna na příčky v Indii. A se zelenými budovami chceme být ještě dva roky tady doma, abychom měli všechno pod kontrolou, a pak chceme také vyrazit do ciziny. Chceme být těmi, kdo tento trend bude razit ve střední Evropě.

V roce 2018 jste měli celkový obrat 850 milionů korun a zaměstnávali 250 lidí. Jak se vyvíjely výsledky a počet zaměstnanců v dalším období?

V celkových objemech a počtech to bylo loni zhruba stejné. Většina odvětví nám rostla, ale zároveň jsme jeden z byznysů zrušili, proto je součet stejný.

Co jste zrušili?

Pěnové izolace. Před lety jsme je objevili u jedné firmy v kanadském Torontu a podařilo se nám je dostat do Evropy a velmi slušně rozvinout. Původní kanadská firma ale změnila majitele, ovládli ji američtí investoři, a ti si mysleli, že budeme najednou skákat, jak oni budou pískat. Tak jsme se s nimi rozloučili, oni nám zaplatili velké peníze na odstupném a řekli jsme si sbohem.

Je to dobrý pocit, když si podnikatel může říci, že nebude dělat obchody s někým, s kým nechce?

To je naprosto ideální situace. Nejsme na žádném partnerovi závislí, a tak můžeme dělat věci, které ekonomicky fungují, ale zároveň nám nejsou lidsky nepřijemné.

RODINNÉ POUTO

Od počátku podnikání stojí po vašem boku manželka Jana. Jak snažela období, kdy jste se kvůli podnikání musel docela výrazně zadlužit?

Je úžasná. Jednak pro mě vždycky byla zdrojem inspirace: bylo jasné, že přece nemohu tu ženu, kterou jsem si vzal, zklamat. A skvělé je, že se ani z náročných situací nikdy nehroutila a vždycky mi aktivně pomáhala.

V čem spočívala ta pomoc v byznysu?

Vždycky se zabývala personalistikou, hledala a vybírala ty správné lidi. Dokáže přesně poznat, kteří jsou ti praví. Teď se to konečně podařilo zařídit tak, že už si může trochu ulevit, i když u některých důležitých rozhodnutí stále je a bude.



Lovec příležitostí

Původním povoláním svařovací technolog Libor Musil (56) podniká již více než třicet let. Stojí v čele firmy Liko-S (což je zkratka ze slov Libor, kovovýroba a Slavkov), která se zabývá budováním interiérových příček, akustických budek, interaktivních stěn a dalšího vybavení převážně do kancelářských budov. Mezi dalšími obory podnikání pak má Liko-S například výstavbu montovaných hal, produkci technologických linek, výbavu pro „zelené“ kancelářské a výrobní budovy a řadu dalších. Právě neustálé hledání nových podnikatelských příležitostí je pro rodinnou firmu Musilových zcela typické. Libor Musil drží ve firmě sedmdesátiprocentní podíl, zbylých třicet procent patří jeho ženě Janě. Ve vedení firmy jsou i syn Jan, dcera Hana a zeť Orraine Williams.

Od roku 2011 se do práce ve firmě naplno zapojily i vaše děti. V jaké roli?

Ve skutečnosti se zapojovaly už od mala, při různých brigádách a výpomocích. Vedlo je to k vědomí, že věci nejsou zadarmo. Pak se děti rozeběhly do světa. Dcera hrála basket a odešla na školu do Ameriky. Syn se věnoval biketriálu, byl v něm několikanásobným vicemistrem světa a našel si střední školu v Anglii.

Kdy se vám děti vrátily?

Syn se po třech letech vrátil, chtěl jít také do Ameriky na univerzitu, ale ještě předtím chtěl surfovat a lyžovat. Tak jsem řekl, jasně, jeď, ale musíš na to mít peníze. Začal si vydělávat u nás ve firmě, ale pak ho ty chytilo a už nikam nejel, dnes vede klíčovou divizi příček. Mezitím také dcera dostudovala, chvíli v Americe pracovala, našla si tam manžela a pak se spolu s West Palm Beach na Floridě přestěhovali do Slavkova. Její manžel Orraine je dnes u nás šéfem vývoje příček. Takže je tu mám všechny tři, což je skvělé, ale také náročné.

V čem je to náročné?

Mezigenerační spolupráce je krásná, ale někdy také skřípe. A já zároveň začínám chápat správně jejich postavení ve firmě, že to nejsou primárně děti ani zaměstnanci, ale budoucí majitelé.

Vaše děti jsou ve vedení firmy, koncovými majiteli jste stále vy s manželkou v poměru 70 : 30. Plánujete dětem předat i část vlastnického podílu?

Určitě ano. Víme, že to, co jsme s manželkou vybudovali, se podařilo i díky tomu, že jsme byli majiteli firmy. A ten komfort v rozhodování chceme dětem dopřát také. Na druhé straně chceme, aby byly co nejlépe připraveny a nemusely procházet takovými krizemi jako kdysi my. A to všechno se v nás nějak pere. Děti na získání podílů nijak netlačí, ale my bychom jim rádi během tří let firmu předali. Musíme na to připravit firmu, potomky, ale i nás se ženou tak, abychom věděli, že budeme mít co dělat. ●