

CÍSAŘ ZE SLAVKO VA DOBÝVÁ SVĚT



V roce 1990 stavěl Libor Musil svůj vlastní dům a rozhodl se, že se tím zkusí živit. O čtvrt století později jeho firma LIKO-S, která se specializuje na stavbu hal, školí stavitele ve Švýcarsku a všude po světě.

NEJZAJÍMAVĚJŠÍ PROJEKT SLAVKOVSKÉ FIRMY LIKO-S, která řešila zakázku po celém světě a letos na celé čáře vyhrála soutěž Equa bank Rodinná firma roku? Spoluzakladatel, předseda představenstva Libor Musil, který má obvykle jasnou odpověď a působí dojmem, že přesně ví, čeho chce dosáhnout, nad otázkou chvíli váhá. Každá zakázka, od fritovacích linek pro síť rychlého občerstvení až po jedinečné ekologické příčky pro podnikatelský inkubátor Masdar institutu ve Spojených arabských emirátech, má pro něj své kouzlo.

„Česká krajina se likviduje halami,“ odpovídá zeširoka Libor Musil. „Podle údajů, které jsem četl, se denně zastaví více než deset hektarů půdy a většinu z toho dělají haly. A když na ně padne voda, tak je v pár vteřinách v řece a to všechno letí pryč. Přitom voda je život!“ Firma LIKO-S proto pracuje na projektu, který podle jeho informací nemá ve světě obdoby. Jde o budovu, jež dokáže hospodařit s vodou, která na ni naprší. A stejně tak pracuje i s vodou, která proudí uvnitř budovy. Projekt ve Slavkově u Brna má být referenční a šéf firmy si od něj slibuje, že by mohl inspirovat nejen firmy, ale i zákonodárce.



Foto archiv LIKO-S 3X

STAVBA VODOHOSPODÁŘ. Kde se nachází nejzajímavější projekt firmy? Aktuálně v domovském Slavkově. Staví se zde referenční budova, která bude hospodařit s dešťovou vodou.

Z VÝJIMKY MINISTERSTVA

Libora Musila lze označit za příklad českého selfmademana. Jeho rodiče neměli moc peněz, což se projevilo hlavně během jeho dospívání u jeho největší vášně, enduro motorek. „Sníl jsem, že budu úspěšný enduro závodník. A tento sport je spojený s penězi. Musíte mít na strojní vybavení,“ zdůrazňuje svůj závodnický sen dnešní podnikatel. A protože na vybavení a motorky neměl prostředky, musel si je sám stavět z dílů, které si obstarával. Vybavení se ale shánělo složitě, neboť se vyrábělo jen v pár kusech. Libor Musil si však dokázal poradit.

„Jedna z cest byla, že když se pořádá mezinárodní závod, třeba šestidenní, tak sem přijížděly národní týmy Italů, Španělů a dalších národů,“ vzpomíná šéf firmy LIKO-S. Pochopil, že cizince československé peníze nezajímají, a místo toho handloval vybavení za český křišťál. „Měl jsem různé velikosti váziček. Motokrosová boty jsem zkusil směnít za dvě vázičky, ozvalo se, že ne, tak tři vázičky, tak to už možná, ale já jsem je zase nechtěl dát, takže jsme se dohadovali. Tak jsem si tenkrát opatřoval vybavení a výstroj,“ popisuje Libor Musil tehdejší techniku přeshraničního obchodu.

Motorům se plánoval věnovat celý svůj

život. Jeho snem bylo, že nebude zaměstnán v žádném velkém podniku, ale že bude prakticky jako živnostník opravovat motocykly. Chtěl být samostatný. Možná šlo o zděděné sklony. Aniž by mu to jeho rodiče říkali, jeho předci byli živnostníci. „U nás se o tom příliš nemluvalo. Byla to věc, o kterou jsme přišli, tak co se dá dělat, jelo se dál,“ konstatuje šéf slavkovské firmy. „A pak to řachlo a objevila se možnost podnikat. V té době jsem měl šikovného tchána, který hned řekl, že spolu budeme podnikat, a už v lednu roku 1990 jsme založili firmu ještě na základě výjimky



ministerstva. Patřili jsme k jednomu z prvních privátních firem v republice a začali jsme podnikat. Úplně z ničeho,“ líčí Libor Musil.

FOLKLOR Z ČESKOSLOVENSKA

Před revolucí si začal s manželkou stavět svépomocí dům. V té době se Libor Musil seznamoval se stavařinou, byť je původně strojař. I tchán pracoval ve stavebnictví, a tak si řekli, že rozjedou podnik právě v tomto oboru. Šéf firmy LIKO-S si dokázal ve stavařině najít své téma. Začali stavět haly, kde bylo třeba hodně svařovat a řezat železo, a celkově se to tak blížilo k strojírenství.

Hned po revoluci také začali vyjíždět do zahraničí. „Hnala nás dopředu síla něco dokázat. Byla to hráz, která se provalila. Když se podívám na fotky, které se nám zachovaly, nebo si to přehraju v hlavě, jak jsme v té době pracovali, tak je to k velkému pousmání,“ vybavuje si kriticky Libor Musil. Co je mu dnes k pobavení? Že dokázal vést důležitá jednání nad smlouvami, aniž by pořádně uměl jazyk. Že psal do Německa nabídky na haly v dnešních cenách za deset patnáct milionů korun, a přitom koukal na každé slovíčko do slovníků. „Nebo jak jsme se oblékali! Tenkrát jsme postavili v Německu halu a slavnostní otevření byla velká událost. Měl jsem proslov. Strašná věc, ale nějak jsem to zvládl. Na sobě jsem měl fialové sako, žlutou kravatu a šedé kalhoty a stojím vedle ustrojených německých byznysmenů. Koukali na nás trochu jako na folkloristy,“ přiznává předseda představenstva LIKO-S.

Německo po revoluci představovalo pro

firmu důležitý trh. Zatímco na našem území nikdo nevěděl, co bude, a ještě se neinvestovalo, do východního Německa vtrhly západoněmecké firmy a bylo tam spousta práce. A české firmy byly levné, takže získávaly zakázky. Libor Musil přitom narazil na dva typy německých byznysmenů. Jedni ho považovali za blázna z východní Evropy, pohrávali si s ním a kolikrát ho chtěli zneužít. Třeba neplatili. „Tenkrát jsem si nedovedl představit, že v Německu může být podvodník. Až zkušenosti nás naučily. Pro mě to bylo nepředstavitelné, já si myslel, že byznys se může dělat jedině férově,“ tvrdí šéf slavkovského podniku a podotýká, že celkově má s Němci velice dobré zkušenosti a že už v té době narazil na druhý typ německých podnikatelů, kteří mu skutečně chtěli pomoci.

PŘIVÁŽET I VYVÁŽET NÁPADY

Od prvopočátku je tak LIKO-S exportní a importní firma. Podle jejího předsedy představenstva je to důvod, proč dokázala tak rychle růst a přežít. Tři roky po založení už firma živila tři sta zaměstnanců.

„Já jsem neměl žádné byznys vzdělání. Nikdo v té době ho neměl. A to, že jsem hned po revoluci vyrazil do zahraničí a začal dovážet systémy a výrobní postupy, tím jsem se rychle učil. Spolupracoval jsem s Dány, Němci, Belgičany, Holanďany. Tím jsem rostl, protože jsem pozoroval jejich firmy, do Česka jsem přinášel západoevropský pracovní styl, marketing, výrobu,“ shrnuje Libor Musil, který začal kromě zakázek v zahraničí hledat i nové trendy. Jako jeden z prvních v Česku začal montovat kazetové podhledy. Ty přivezl z Dánska. „A všichni na mě koukali jako na blázna, protože jsem prodával metr čtvereční za pět set korun a v té době dobré dlaždičky stály třeba sto padesát korun,“ vypráví Libor Musil. Zákazníci nechápali, proč by měli mít dražší stropy než podlahy.

V roce 1995 také zahájil licenční výrobu montovaných příček. A v roce 2006 jako první v Evropě začal dovážet speciální izolační kanadskou pěnu Icynene pod českým názvem Chytrá izolace. „Hledal jsem novinky a tušil jsem, že zákazníci bude zajímat šetření. Poslal jsem šéfa exportu do Toronta na veletrh a řekl jsem mu, ať se zaměří na šetření energií. Donesl takový malinký prospekt,



GERO-TEX PRO ZDIVO. Pěna Icynene, která se chová podobně jako známý materiál pro sportovce – proupuští ven páru, ale nepouští dovnitř vodu – firma nabízí od roku 2006.

kde byla tato technologie, a já věděl, že je to přesně ono,“ vybavuje si Libor Musil. Pěna je specifická svojí buněčnou strukturou. Průchody buňkami, které vzniknou při vypěnění, jsou tak malé, že jimi projde pára, ale neprojde tudy voda. Stavba tak dýchá, ale zároveň pěna nikdy nenavlhne. Když je venku minus deset stupňů a uvnitř plus pětadvacet, pěna funguje přesně tak, jak má, a nevlhne. To je podle Libora Musila její výhoda ve srovnání s vatou, která zvlhne a nefunguje, když to domy nejvíce potřebují.

Firma LIKO-S svého času otevřela pobočky v Chorvatsku, Maďarsku, Polsku, na Slovensku a v Pobaltí. Aktuálně si podrželi pobočku na Slovensku a v Maďarsku. V dalších zemích má firma partnery, které si školí. „Naši manažeři školí švýcarské podnikatele. To je krása! A oni nám naslouchají a řídí se těmito radami. Česká firma dnes dokáže kultivovat podnikatelské prostředí v západní Evropě,“ pyšní se Libor Musil.

PODNIKATEL A JEHO IND

Specifický vztah si ale Libor Musil vybudoval se svým indickým obchodním partnerem. Toho objevil na brněnském strojírenském veletrhu na poslední chvíli, když už chtěl odjíždět. „Ještě jsem synovi řekl, že zajdeme do poslední uličky. A najednou mě malý Ind chytl za ruku, zatáhl mě k sobě, posadil a pustil mi video. A já viděl, že je to firma, která vypadá jako naše v roce 1998.

Měl za sebou dvacet let podnikání, ale podnikat v Indii a Evropě je absolutní rozdíl,“ vysvětluje Libor Musil.

Začal do Indie jezdit, a jak sám tvrdí, pomohlo mu to pochopit hodně o životě. „Když nejste v Indii jako turista, ale pohybujete se tam jako člověk, který je součástí systému, tak pochopíte, jak se máme dobře. Jak pořád něco řešíme a už tady vlastně není co řešit. Jestli je někde co řešit, tak je to v Indii,“ říká šéf LIKO-S, který se tam mimo jiné inspiroval v péči o tělo. Začal cvičit a meditovat. Na druhou stranu se snaží svého indického partnera posouvat v managementu. „Udržet jeho firmu o sto lidech je dennodenní boj. Nic jiného. Takže já mu tam s našimi lidmi dovážím trochu toho managementu a kultivujeme to tam. A aby byl motivovaný, tak jsme se domluvili, že až se dostane na nějakou úroveň, kterou jsme si přesně popsali, tak v tom okamžiku tam vstoupíme kapitálově,“ dodává Libor Musil, který je zároveň velkým obdivovatelem Tomáše a Jana Antonína Baťových.

Jako šéf firmy, která staví budovy pro další firmy po celém světě, má srovnání mezi českými podnikateli a zahraničím. „Většina českých firem má nějaké ‚udělátko‘, tak jako my. Začaly úplně primitivně a postupně dohnaly Evropu, nezbylo jim nic jiného. Dneska už konkurenci v některých věcech překonávají. A takových je strašně moc. Opravdu. Je to radost!“ pochvaluje se šéf slavkovské firmy.

PETR ŠVIHEL