



No a co... Pád není konec

Zdeňka Škočková

”

_11 příběhů
podnikatelů,
kterým
mentor Martin
Kolenička
otevřel nové
dveře v životě
i byznysu

PROSPECTEA®/...

edice Stopy geniality



Zdeňka Škochová

No a co... Pád není konec

11 příběhů podnikatelů, kterým mentor Martin Kolenička
otevřel nové dveře v životě i byznysu



Copyright © 2025 PROSPECTEA Česká republika, s.r.o.

Foto na obálce: © Dušan Štraus

Tato kniha ani žádná její část nesmí být kopírována, rozmnožována ani jinak šířena bez písemného souhlasu majitelů autorských práv, s výjimkou citací v rámci článků a recenzí provedených v souladu se zákonem.

ISBN 978-80-909206-3-7

Tištěnou knihu si můžete objednat na <https://shop.prospectea.cz>.

/... Obsah

/... Poděkování	9
/... Než se začnete...	11
<u>Zdeněk Žalkovský</u>	13
Podnikání je jako sport. Úspěch záleží na úsilí, které do něj vložíš	13
/... O firmě	14
/... Můj příběh	15
/... Podnikání v devadesátkách a dál	16
/... Byznys přetavený v přátelství	21
/... Vlastnosti génia à la Zdeněk	23
<u>Milan Paprčka</u>	27
Vize, které dostaly křídla	27
/... O firmě	28
/... Můj příběh	29
/... Cesta k vlastní firmě	32
/... Spolupráce s HCA	40
/... Vlastnosti génia à la Milan	44
<u>Milan Šimek</u>	47
Učím lidi, jak se stát bohatými	47
/... O firmě	48
/... Můj příběh	49
/... Spouštěče podnikání	55
/... Vývoj firmy a vzdělávání	59
/... Vlastnosti génia à la Milan	66
<u>Andrea Tkačuková</u>	69
Ze studentské organizace rovnou do své firmy	69
/... O firmě	70
/... Můj příběh	71
/... Firmou ke sbírání zkušeností	72
/... Díky Maťovi firma žije dál	74
/... Vlastnosti génia à la Andrea	77

_Vojtěch Stehno	79
Ze studentské organizace rovnou do své firmy	79
/... O firmě	80
/... Můj příběh	81
/... Partneři pro život i byznys	82
/... Díky HCA nejsem uhoněný podnikatel	84
/... Vlastnosti génia à la Vojtěch	87
_Jakub Klečka	89
Díky know-how HCA jsem posunul hranice svého podnikání	89
/... O firmě	90
/... Můj příběh	91
/... Cesta k vlastní firmě	93
/... Spolupráce s HCA	99
/... Vlastnosti génia à la Jakub	104
_Jakub Dostál	107
I obyčejný kluk může vybudovat úspěšnou firmu	107
/... O firmě	108
/... Můj příběh	109
/... Cesta ke Kredoline	111
/... HCA mi otevřelo oči	113
/... Vlastnosti génia à la Jakub	115
_Vlado Belovič	117
Keď firma nerastie, tak sa zmenšuje	117
/... O firme	118
/... Môj príbeh	119
/... Štart podnikania, alebo za všetkým hľadaj ženu	124
/... Spolupráca s HCA otvára oči	128
/... Vlastnosti génia à la Vlado	133

_Michal Pořádek	135
Vyhrát může každý	135
/... O firmě	136
/... Můj příběh	137
/... Jak mi Maťo změnil život	142
/... Vlastnosti génia à la Michal	155
_János Svigruha	157
Jeden člověk firmu nedělá	157
/... O firmě	158
/... Můj příběh	159
/... Podnikání a šťastné náhody	161
/... Spolupráce s HCA	166
/... Vlastnosti génia à la János	170
_Ondřej Svoboda	173
Mým předsevzetím je jít druhým příkladem	173
/... O firmě	174
/... Můj příběh	175
/... Jak jsem začal podnikat	177
/... Za mou proměnou stojí Maťo	184
/... Vlastnosti génia à la Ondřej	187
/... Kto bol Maťko?	189
/... Děkujeme partnerům	194
/... Myšlenky a poselství jsou tu stále pro všechny	195
/... O autorce	197
/... V edici Stopy geniality vyšlo	199



/... Poděkování

Martin plánoval napsat knihu o tom, jak šéfové firem používají principy, které učil, nejen v podnikání, ale i ve svém běžném životě. Jistě chtěl přidat i své postřehy, komentáře a zkušenosti, které sbíral roky.

V tom ho nemůžeme nahradit. Proto jsem ke zpracování knihy přistoupila jinak. Oslovila jsem klienty HCA* a povídala jsem si s nimi o tom, jak svoji firmu budovali, jaké překážky museli překonat, co jim funguje a jak je na jejich cestě ovlivnil Maťo a vzdělávání v HCA.

Věřím, že tento přístup může alespoň částečně naplnit to, co měl Maťo v úmyslu – inspirovat a pomáhat tak i ostatním podnikatelům.

První Maťova kapitola měla být o zodpovědnosti. A právě tato vlastnost mě poháněla během celých příprav. Cítila jsem zodpovědnost dokončit a zprostředkovat, jak nejlépe umíme, co Maťo započal ve svých myšlenkách a ve své první dvacetiminutové nahrávce.

Při posledním setkání, aniž bych tušila, že se vidíme skutečně naposledy, jsme se objali a já mu jako svému velkému příteli řekla: „Mám tě ráda, Maťo.“ V souvislosti s následnými událostmi si dnes o to silněji uvědomuji, jak důležité je vyjadřovat, co ke svým blízkým cítím, a nikdy to neodkládat.

I velcí inspirátoři odcházejí a největší odměnou pro ně je když ti, které ovlivnili, žijí naplněný život, daří se jim ve všech oblastech a nesou tak dál jejich pochodeň.

Děkuji, Maťo, žeš tu byl a svojí profesionalitou, laskavostí a pílí měnil naše životy.

Tým HCA si zaslouží uznání za to, že pokračuje dál – vzdělává, inspirovuje, pomáhá.

Velké poděkování patří vám všem, kteří jste věnovali svoji energii a sdíleli svůj příběh. Možná jste chtěli dát ještě více najevo, co pro vás Martin znamenal, ale tato kniha je, aniž by to muselo být přímo vysloveno, hmatatelným důkazem, že stále zůstává v našich srdcích.

Bez vás bychom nemohli dokončit to, co Maťo začal.

Zdeňka Škochová

*HCA = Hubbard College of Administration (škola managementu, která učí a pomáhá zavádět funkční know-how pro úspěšné podnikání)

/... Než se začtete...

Martinovo „No a co“ se mi vybavuje z jeho podcastu, kde mluví o tom, že neúspěchy, chyby a překážky jsou běžnou součástí našich životů. Vítězí ten, kdo se tím nenechá zlomit, přijme zodpovědnost, poučí se a odejde z této zkušenosti silnější. Protože pád není konec...

Ať už se v našich životních příbězích odehrává cokoli, právě schopnost uplatnit tento univerzální princip rozhoduje, jestli se posouváme vpřed, nebo uvízneme na místě. Na stránkách této knihy najdete příběhy také o přešlapech, zaváháních i překonávání těžkostí. A přesto – nebo možná právě proto – všichni tito mimořádní muži i jedna výjimečná žena kráčeji dál. Jdou svou cestou s odvahou a mohou být inspirací pro nás ostatní.

Jsou žáky svého učitele a zároveň následují svou vnitřní intuici a nevzdávají se. Posuďte sami.

Třeba i vy procházíte podobnými situacemi a hledáte způsob, jak růst.

A díky našim příběhům najdete klíč ke správným dveřím, které vám otevrou cestu k naplnění životních a podnikatelských snů.

To bychom si moc přáli.

Zdeňka & tým PROSPECTEA





„Kdo je první
v cíli, ten je vítěz.“

_Zdeněk Žalkovský

Podnikání je jako sport. Úspěch záleží na úsilí, které do něj vložíš

Sport pro něj byla vstupenka do hry, jejíž hřiště si rád zvětšoval. Zdeňkovou oblíbenou disciplínou je od dětství kanoistika, která ovlivnila jeho život. Na vodě pochopil, že chce vyhrát, a proto se musí řídit zákonem o zachování energie. S tímto postojem přistoupil později i k podnikání, které mu po letech poctivé práce otevřelo dveře do většího prostoru neboli, jak s oblibou říká, do ještě větší hry.

”

■ BEMETA

/... O firmě

Bemeta Design od roku 2004 vyrábí a prodává jedinečné koupelnové doplňky, které si z jižní Moravy našly cestu do 50 zemí celého světa. Její produkty jsou vyrobeny z těch nej kvalitnějších materiálů – oceli a mosazi – a navazuje i na dlouhou sklářskou tradici v České republice. V současné době má firma kolem 80 zaměstnanců a obrát cca 200 mil. korun. A protože jsou si v Bemetě vědomi, že nesmí ustrnout, chystají rozšíření výroby o nové produkty. V plánu mají stavět novou halu a uspět na dalších zahraničních trzích.



/... Můj příběh

Dětství na vodě

Jako desetiletý kluk jsem začal dělat rychlostní kanoistiku a jezdím, i když už ne závodně, dodnes. K tomuto sportu mě přivedl kamarád od sousedů, který se jí už věnoval a s nímž jsme chodili u nás v obci hrát fotbal. Protože se vesnice postupně rozrůstala a měnila v město, přibývaly tam i děti, které se přidávaly do našeho týmu. Pro ně to ale byla jen zábava, šly si prostě zakopat a nebraly hru až tak vážně. A to mě nebavilo. Proto jsem přešel na kanoistiku a brzy zjistil, že je to pro mě to pravé. Pořádně jsem se do ní opřel. Skončila jedna sezóna, začala zimní příprava, jarní najíždění kilometrů a pořád dokola. V podstatě každý den jsem trávil odpoledne na loděnici. Na další věci nebyly myšlenky, čas ani energie. Výsledkem mého zapálení bylo, že jsem pak ve starším dorostu jezdil první finále*. Tam se mi povedlo dosáhnout na druhé a třetí místo.

Kanoistika je férový sport. Kdo trénuje, posouvá se kupředu, kdo netrénuje, má smůlu. Co najedete, natrénujete, pak při závodě prodáte. Jestliže jsou optimální podmínky, například moc nefouká nebo nezlomíte pádlo, a máte natrénováno, rozhodne to o tom, jak se vám povede. Jezdil jsem single, už kvůli tomu, že jsem tomu dával víc než ostatní a chtěl vyhrávat. Závodil jsem ještě před deseti lety. Na loděnici chodím i dnes, ale hlavně se svými dětmi, které také jezdí.



Na kanoistice, stejně jako v podnikání, mi vyhovuje, že jsem sám za sebe. Pokazím si to sám, nebo naopak si to sám vybojuji.

Student a podnikatel

Základní školu jsem bral asi stejně jako většina dětí, že se tam musí, a vlastně mi to nečinilo větší potíže. Například matematika mi připadala lehká. Protože jsem byl technický typ, chtěl jsem se po základní škole přihlásit na mechanika organizačních a výpočetních strojů. Ale tenkrát se otevírala jen jedna třída pro asi třicet žáků a adeptů bylo osm stovek. Nakonec jsem zvolil tehdejší Chiranu, obor strojní zámečnický. Po vyučení jsem absolvoval základní vojenskou službu v Dukle Pardubice ve vojenské tělovýchovné jednotě.

* Závodní program se skládá z rozjížděk (heats), případných mezijízd (semifinál) a finál. První finále neboli Finále A je „velké“ finále, ve kterém závodí nejlepší loď/posádka a ve kterém se rozhoduje o medailových pozicích.

Když jsem přijel z vojny na Vánoce domů, otec se mě ptal, zda neplánuji ještě studovat. A protože jsem měl vidinu opuštěného na přijímací zkoušky, řekl jsem, že to zkusím. Vzali mě, a tak jsem začal při zaměstnání studovat strojní průmyslovku. Pět let jsem chodil do školy a přitom pracoval v Chiraně, nejdříve jako nástrojař, později jsem se posunul na pozici nákupčího. Když jsem dodělal průmyslovou školu, dal jsem si přihlášku na vysokou, k tomu jsem dostal od podniku doporučení. Zároveň jsem měl, už od roku 1988, živnost v oboru zámečnictví.

Když přišla revoluce, měl jsem tolik aktivit, že jsem je sotva stíhal. Práci, sport, školu a také začátek svého podnikání. Studiu jsem nakonec dal stopku a upřednostnil byznys.

/... Podnikání v devadesátkách a dál

V devadesátém druhém roce jsem se svým kolegou z Chirany založil firmu s názvem Goz Metal. Byla to doba privatizací a u nás se dražila vývojová dílna, koupili jsme ji a 12 let podnikali společně. Už tenkrát jsme se kromě zámečnických výrobků orientovali na koupelnové doplňky. Z převzaté dílny nám zůstali tři zaměstnanci a můj společník tam dva roky předtím pracoval jako vedoucí. Já jsem měl na starosti obchod a finance, kolega výrobu a personál. Nicméně jakmile jsme začali s většími dodávkami, docházelo mezi námi ke třenicím, kdy já jsem potřeboval více zboží, než bylo v tu dobu vyrobitelné. Jak jsme rostli, kolega už nechtěl dál spolupracovat. Nabídl mi, že mi prodá svůj podíl, ale měl příliš vysoké požadavky, proto jsem odmítl. Chvilí to vypadalo, že se mnou bude pokračovat, ale za tři měsíce se situace opakovala. Nechali jsme tedy našeho účetního spočítat skutečnou hodnotu firmy. Ten ji vyčíslil na 3,5 milionu korun. Nakonec jsem prodal svůj podíl já a začal od začátku.

Proč koupelnové doplňky

Obor podnikání jsem kdysi vybral docela spontánně. Kolega stavěl na začátku devadesátých let dům a jediné koupelnové doplňky tenkrát vyráběla firma Metal Znojmo. Na cokoli z jejich sortimentu se čekalo dlouho. A tak jsme si s tehdejším společníkem řekli, že budeme vyrábět doplňky do koupelen, když je jich nedostatek. Znali jsme postupy, jak

vyrábět z nerez, z chromu i jak leštit. V té době byly totiž dostupné především plastové výrobky, ale ty se za dva roky někde ulomily, a tak si lidé brzy oblíbili sortiment produktů, který vydrží.

Nový začátek jménem Bemeta

U tohoto oboru jsem zůstal i po odchodu z Goz Metalu. Název své nové firmy Bemeta jsem vymyslel tak, že jsem hledal opět něco evokujícího kov – metal. Zároveň jsem chtěl, abychom byli na prvních pozicích v tehdejší telefonní seznamu Zlaté stránky, což byl hlavní zdroj kontaktů, takže jsem skládal názvy podle abecedy. U prvního písmene abecedy již firma Ameta existovala, tak jsem dal B, a protože Bmeta by znělo krkolomně, vznikla Bemeta, ke které jsem přidal slovo design, protože i ten patří k naší výrobě. Takto jednoduše může vzniknout název, ze kterého se postupem času stala značka.



Bemeta rostla a začala pronikat na zahraniční trhy, kde jsme měli daleko větší možnosti než v Česku.

V prvopočátcích, kdy jsem ještě podnikal v Goz Metalu, jsme si pronajali 1 000 m² skladové plochy, jelikož jsem si říkal, že nám výrobná s malou zahradou nebude stačit. Nakonec to po rozpadu společné firmy dopadlo tak, že jsem měl velký prostor a jednoho zaměstnance. Díky předchozím zkušenostem byl pro mě rozjezd nové firmy už o něco jednodušší, takže zanedlouho se vše změnilo a já jsem měl plné sklady.

Bývalý společník z Goz Metalu za mnou pět let poté, co jsme se rozdělili, přišel s tím, že by mi firmu prodal. Ale já jsem ji od něj nekoupil, protože můj auditor mi řekl, že jsou pět milionů v minusu a že bych si s tím nadělal jen problémy. A tak Goz Metal skončil definitivně a z mého bývalého společníka se stal nakonec živnostník. Zjistil, že na velké podnikání není stavěný. Zato moje firma Bemeta rostla a začala pronikat na zahraniční trhy, kde jsme měli daleko větší možnosti než v Česku.

Lidé jsou klíč

Hned v začátcích podnikání jsem pochopil, že v byznysu je to hlavně o lidech. Kdysi jsme měli v týmu vedoucího výroby a zaváděli nový systém, ale jemu to moc nešlo. Došlo to tak daleko, že jsme se po čase

rozloučili. Několikrát k nám do firmy ještě přijel a já si pak vždycky říkal, byla to chyba, že odešel? A odpověděl jsem si, že to neumím zhodnotit. Musel bych postavit vedle sebe minulého a současného vedoucího a vidět výsledek jejich práce.

Nejvyšší a střední management v průběhu let fungování firmy přicházel a odcházel a dodnes tuto část firemního týmu ladíme. Dlouho byli administrativní pracovníci různě rozstrkaní po našich budovách, což přinášelo komunikační komplikace. Teprve v dubnu 2024 jsme se všichni přestěhovali do nové administrativní budovy. Nyní jsme ve fázi, kdy na vedoucí pozice nabíráme nové kandidáty. Nicméně zdravé jádro klíčových pozic máme. Vedoucího obchodníků (obchodního ředitele) dělám stále já, ale i zde se chystají změny.

Zahraniční trhy hrají prim

Na zahraniční trh míří větší část naší produkce a já stále vnímám, jak důležité je budovat vztahy se zákazníky. Loni na podzim jsem si poprvé řekl, že si udělám třítydenní dovolenou a zajedu za dlouhodobými zákazníky. A tak jsem navštívil Slovensko, Maďarsko, Srbsko a Bosnu. Přitom jsem se setkával se známými tvářemi a dělal si poznámky, jaké jsou jejich potřeby, co poptávají. Bylo to fajn, proto jsem se rozhodl, že to tak budu dělat každý rok. Letos jsem takto objel Itálii a Rakousko, čeká mě Německo. Obchodní vztahy máme po celé Evropě, na Blízkém východě a v severní Africe. V nedávné době jsme se zúčastnili několika veletrhů v Americe.

K rozšiřování exportu nám pomáhá Czech Trade. Díky němu víme, kde se jaké výstavy a veletrhy pořádají. Stačí si vybrat zemi a jet prezentovat naše výrobky. Jsme vidět a i tímto způsobem rozšiřujeme portfolio zákazníků.



Důležité je být vidět.

Být jedinečný

Abychom mohli šířit naše výrobky po světě, musíme být jedineční. Velmi prozíravé je také zajímat se, jak to dělá konkurence. Je to zase jiná – větší – hra, kdy si řekneme, dobře, v Česku jsme už nejlepší, předběhli jsme i tamtu firmu. Tak pojďme dál. Ať jsme nejlepší i v Německu nebo v Itálii. K tomu, aby to tak bylo, nám velmi pomáhá několik aspektů.

Za prvé máme skladovou zásobu. Za druhé současný trend je dnes objednat, zítra dodat, což umíme. Další konkurenční výhodu vidím v naší schopnosti dodat atypické výrobky pro hotely, což jiné firmy ze západní Evropy moc nechtějí dělat. Av neposlední řadě máme svůj vlastní design. Když si hotelový designér vymyslí určitou barvu koupelny, dokážeme tomu dodávku přizpůsobit. Připravíme vzorek a dáme k odsouhlasení.

Vize do budoucna

Na začátku podnikání šlo především o to, že potřebuji uživit sebe a rodinu. Později, když už jsme měli finančních prostředků dostatek, se to přetavilo na výzvu: pojďme hrát větší hru, rozvíjet se. Důležité je neustrnout. Proto ve výhledu pěti až deseti let vidím firmu, která bude nadále dobře prosperovat, ještě lépe naplňovat potřeby zákazníků a rozšiřovat své portfolio. Už dnes vnímáme, že zákazníci chtějí komplexnější dodávky zboží včetně koupelnového nábytku nebo otopných elektrických žebříků. S jejich výrobou už jsme začali a chystáme se ji rozšiřovat dál, abychom byli schopni dodat koupelnu na klíč. V blízké budoucnosti plánujeme postavit další halu na výrobu koupelnového nábytku. Je to logické vyústění našich dodávek směrem ke komplexnosti. Obratově bychom se měli pohybovat kolem 350 milionů korun. Také bychom se rádi dostali do zcela neobjeveného regionu Afriky. Tuším tam velký obchodní potenciál.



Čím víc energie do firmy dáváte, tím rychleji se posouvá kupředu. To je zákon zachování energie.

Motivace k dalšímu rozvoji firmy

Moje firma je pro mě stále zábavná hra. Po letech jejího budování mám nyní už volnější ruce a stávám se jakýmsi vizionářem. Dávám kolegům impulzy, nápady a jezdím po světě, abych se rozhlížel dál, co a kde je zrovna in. Navíc cítím, že nejsme na konci, ale spíše na začátku, stále je kam růst. Na druhou stranu, jelikož už mi je šedesát let, musím myslet na své nástupnictví. Přeji si, aby společnost dokázala fungovat beze mě, a rád bych ji časem předal další generaci. Můj syn Adam jezdí na lodi, stejně jako já před lety, a k tomu studuje gymnázium. Po něm plánuje vystudovat vysokou školu strojní a já