

Naší filozofií je solidní jednání

20. výročí společnosti KASPER CZ

Trutnovská firma KASPER CZ působí na českém trhu již dvacet let a za tu dobu se v oboru dřevěných konstrukcí vypracovala v respektovanou společnost známou doma i v zahraničí. S Rudolfem Kasperem, zakladatelem společnosti, a jeho synem Davidem, současným výkonným ředitelem, rozmlouval Hynek Šnajdar.

Vzpomínáte si na úplné začátky svého podnikání?

Rudolf Kasper: Podnikat jsem se rozhodl krátce po revoluci. Viděl jsem v tom jistou možnost seberealizace a chtěl to zkusit. Moje srdce a hlava mi říkaly, že je to správná cesta.

Na rozdíl od svého otce jste u začátků firmy nebyl. Naskakoval jste do rozjetého vlaku...

David Kasper: Ano, to je pravda. Postupně jsem se zapojoval na letních brigádách a při studiích, později jsem působil jako projektant na plný úvazek, pokračoval jsem jako pracovník obchodu, šéf obchodu a od roku 2007 jsem výkonným ředitelem společnosti.



Nelitujete rozhodnutí pokračovat v rodinném podniku?

DK: Nikdy jsem neuvažoval, že bych dělal něco jiného. Pokračovat v budování rodinné firmy bylo přirozenou volbou. Nápady mého otce byly nadčasové a díky zapojení moderních technologií se společnost skutečně dynamicky rozvíjela. S postupem času sice narůstala konkurence a prostředí se stávalo celkově složitějším, ale přesto se nám, myslím, daří držet dobré jméno a vysokou profesionální úroveň.

Jak se vyvíjely profil a zaměření vaší firmy?

RK: Prvních osm let podnikání provázela poměrně velká roztržitost zájmů a nebylo možné se na všechny plně soustředit. Proto jsme se někdy kolem roku 1998 rozhodli, že se ve stavebnictví budeme soustředit jen na dřevěné nosné konstrukce a ve strojírenství pouze na kovové výrobky, ke kterým jsme před třemi lety přidali tlakové nádoby. V těchto oborech jsme si vybudovali velmi dobré postavení, na kterém můžeme dále stavět a rozvíjet se.

Společnost KASPER CZ dnes patří ve výrobě dřevěných konstrukčních systémů k leaderům na českém trhu. Byla to těžká cesta?

RK: První roky nebyly jednoduché. Začínali jsme od nuly, s nadšením, ale bez znalosti trhu. K prosazení nám pomohla systematická. S oběma syny, Davidem i Jakubem, který je výkonným ředitelem divize Kasper Kovo, máme rádi pořádek, pracujeme systémově a to přináší ovoce. Stejně tak je důležité chovat se solidně k zaměstnancům a obchodním partnerům. Tuto filozofii máme neustále na paměti a snažíme se jí dodržovat.

Když se ohlédnete do minulosti, které období bylo pro vaše podnikání nejsnadnější a které naopak nejobtížnější? Jak jste se vypořádali s nedávnou ekonomickou krizí?

RK: Nejsnadnější byly paradoxně úplné začátky, protože to byla pionýrská doba. Neměl jsem s podnikáním žádné zkušenosti, učil jsem se za pochodu, často vlastními chybami. Roky 2009 a 2010 pro nás byly kritické, ale už v roce 2011 jsme byli zpět na obratu z roku 2007, což byl jeden z nejlepších roků. Podařilo se nám fungovat bez razantního propouštění zaměstnanců. Nyní je situace opět příznivější, těžím z vybudovaného systému, navíc mi hodně pomáhají synové a celé břímě podnikání už neleží na mně.

DK: Nicméně i v krizových letech jsme se rozvíjeli, vybudovali jsme například nový moderní závod a pořídili CNC dřevoobráběcí linku Hundegger. Neusínáme však na vavřínech, chceme se stát komplexním dodavatelem dřevěných nosných konstrukcí.

Kterých zakázek realizovaných společností KASPER CZ si vážíte nejvíce?

RK: Jednou z prvních zakázek v oblasti dřevěných konstrukcí bylo v devadesátých letech divadlo Globe v Praze, které pak bohužel shořelo. Za zmínku stojí také zimní stadion v Jičíně nebo Dům v oboře v Českém lese, oceněný titulem (dřevěná) Stavba roku 2012.

Spolupracujete se zahraničními partnery?

DK: Ano. Pokud bych naše kontakty mimo Českou republiku rozdělil na partnery a zákazníky, pak mezi partnery na prvním místě zmíním rakouskou firmu Wiehag, která se zaměřuje na výrobu konstrukcí z lepeného lamelového dřeva. Mezi významné zahraniční partnery patří také Polsko, kde máme dceřinou firmu. Největšími zákazníky jsou firmy působící v uvedených zemích, potažmo celá západní Evropa.

Jak vidíte budoucnost firmy?

DK: Je důležité nezůstat pozadu, protože konkurence je veliká. Dřevostavby mají velkou budoucnost, ale je potřeba zkoušet nové věci. Naší doménou je výroba nosných dřevěných konstrukcí se styčnickovou deskou s prolisovanými trny, jež mají velký potenciál v řadě oblastí, ať už se jedná o rychlost výstavby, energetické úspory, minimalizaci emisí CO₂ a s ní spojené omezení negativních vlivů na krajinu.

Nové technologie jsou bezesporu investicí do budoucna. Jak vidíte ekonomický vývoj firmy v nejbližších letech? Jakou máte vizi?

RK: Řadu let pracujeme s pětiletými plány, na které navazuje naše dlouhodobá vize. Co se týče ekonomické situace, v plánech počítáme s ročním nárůstem zhruba deset procent míry zisku. Za první pololetí letošního roku se dokonce můžeme pochlubit historicky nejlepšími výsledky.

Máte nějakou strategii na cestě k úspěchu, nějaké vzory?

RK: Rád si přečtu životní příběhy úspěšných osobností, jako byli třeba Tomáš Baťa a mnoho dalších, ale vždy jsem se snažil jít svou vlastní cestou. Z jejich příběhů i ze zkušeností globálních manažerů jsem si vybral to, co je pro mě použitelné. Spousta zásad v podnikání má totiž obecnou platnost. Úspěch tkví v systematickosti, poctivosti a tahu na branku.