Kontakty do ciziny měl před revolucí. A pak rozjel byznys

» Manažeři v kraji: Ivan Kuboušek šéfuje stovce zaměstnanců ve třech státech. Po revoluci začal s dovozem strojírenských měřicích přístrojů z Japonska. V poslední době zase věnoval hodně úsilí byznysu okolo potápěčství.

ČESKÉ BUDĚJOVICE Začal podnikat jen několik měsíců po sametové revoluci. S pár korunami. Dnes řídí jednu z největších obchodních společností v Evropě. Pětapadesátiletý Ivan Kuboušek je podnikatel, jak má být – bavilo ho potápění a plachtění, a tak začal podnikat i ve vodních sportech. Od měřicích přístrojů se dostal k plachetnicím, a dokonce založil vlastní cestovní kancelář. Pořádá zájezdy za vodními sporty i kurzy potápění.

„Klíčem úspěchu je vracet peníze zpátky do firmy. Prvních deset let jsme všechen zisk dávali na rozvoj dalších odvětví. Pracoval jsem i dvacet hodin denně a moji zaměstnanci si vydělávali víc než já," říká energií nabitý Kuboušek.

Firmu Ing. Ivan Kuboušek jste založil už na jaře roku 1990. Co byla tenkrát největší překážka?
Firmu jsem registroval jako fyzická osoba už v červnu, od července jsem už jednal s japonskou společností Mitutoyo. Během října jsme dělali už první kontrakty. Vtip byl v tom, že jsme vůbec nevěděli, jak to dělat. Měli jsme nabídku, měli jsme ceny, ale nevěděli jsme, jak to zboží koupit. Koruna totiž ještě neměla směnný kurz.

Jak jste se vůbec dostal k obchodování s velkou japonskou společností?
Pracoval jsem v Koh-i-nooru na generálním ředitelství v Budějovicích. Bylo tam středisko, které mělo na starosti kalibraci měřicích přístrojů. Celkem jsme takhle dělali pro 47 závodů po Čechách a Moravě, které pod nás spadaly. Byl jsem odpovědný za přesnost strojů. Abych to zajistil, musel jsem to umět měřit. Japonská firma Mitutoyo byla a je největším výrobcem strojírenských měřicích přístrojů. Na Východě se tak dobré stroje ani nedělaly.

To se asi moc nelíbilo, že jste chtěl kupovat západní stroje, protože ty socialistické nebyly tak dobré, ne?
Člověk si musel sehnat potvrzení, že se podobná věc nevyrábí v RVHP a že ji opravdu potřebuje. Sehnat šlo všechno, ale člověk si to musel obhájit. Kdybych se ale nesnažil, bral bych stejný plat, Koh-i-noor by fungoval dál a já bych měl klídek. Jenže já jsem přístroje sehnal a některé tam fungují dodnes.

Takže kontakty do zahraničí jste si vytvořil ještě za socialismu?
Nejen do zahraničí, ale i na tuzemský trh. O podnikání jsem ale neměl ani páru. V kapse jsem měl pár korun a vydal jsem se do Německa, kde jsem se setkal přímo s prezidentem Mitutoya. Když jsem od nich měl příslib, že můžu nakupovat a prodávat jejich produkty, obeslal jsem všechny podniky, se kterými jsem za socialismu spolupracoval, se svou nabídkou.

Ze strany Mitutoya nebyly žádné podmínky?
Chtěli, aby náš obrat byl 100 tisíc marek ročně. Tolik peněz jsem v životě neviděl, vůbec jsem nevěděl, jestli se to podaří. Za jediný měsíc jsem ale měl objednávky na 120 tisíc marek. Ale neměl jsem pořád ani korunu. Musel jsem vybrat nějaké zálohy, abych vůbec mohl něco koupit. Druhým problémem byl nákup marek, protože se daly sehnat jen na aukcích. Jednou byly za 22 korun a jednou za 43. Vymysleli jsme princip a následně smlouvy jak nakoupit a mít garance pro nás, banky i klienty. Takhle to fungovalo do konce roku 1990.

Byli jste v podstatě závislí na produktech jediné firmy. Nebál jste se toho?
Ano, stačilo, aby se mi objevila konkurence, a oni začali obchodovat přes ně. Proto jsem si řekl, že se musíme soustředit i na jiné produkty. Takto jsem se dostal ke vstřikovacím strojům pro plasty. Nejdříve jsme zastupovali v Česku jednu východoněmeckou firmu. Tam jsme viděli propastný rozdíl mezi japonskou společností a postsocialistickou. Proto jsme si našli nového obchodního partnera, se kterým spolupracujeme dodnes.

V novém tisíciletí jste rozdělil podnikání do několika firem. Proč?
Udělali jsme samostatné divize – dvě se věnují plastikářství a jedna měřicím přístrojům. Navíc jsem jako fyzická osoba nesl rizika. Už jsme byli tak velcí, že to nešlo všechno uhlídat.

Dnes máte 100 zaměstnanců – takový počet jde uhlídat?
Důležité je vybírat si správné lidi. Abych byl konkurenceschopný, musím mít profesionální tým, který si na sebe vydělá. Dnes máme ve čtyřech firmách ve třech státech téměř 100 lidí a patříme k největším obchodním firmám v Evropě. Nejraději beru lidi přímo ze školy, kteří ještě nejsou zkažení trhem. Mají tu šanci růst až v podstatě do důchodu. Máme vytvořený způsob motivací, které lidi ženou dopředu.

Jak funguje?
Je to primitivní systém. Všichni tady mají stejný platový základ, který je nízký. Další peníze jsou za specializace. Ty se určují podle praxe, jazykové vybavenosti, schopností. Specializací může mít člověk klidně dvacet. Do platu se pak počítají čtvrtletní výsledky divize, ve které zaměstnanec pracuje. Takže lidi mají procenta z výsledků své divize i celé firmy.

Od začátku krize jste zdvojnásobili počet zaměstnanců. Jak se vám to podařilo?
Byli jsme zisková, ale měli jsme rezervy. Pár lidí jsme i museli propustit. Proto jsem si řekl, že je pravá chvíle rozjet několik nových projektů. Hodně podobných firem se v krizi zaměřilo i na výrobu. Prostě začaly používat stroje, které prodávaly. Pro nás by to bylo zničující, protože bychom se stali konkurencí našich zákazníků. My ale od počátku přinášíme nové technologie na trh, zejména do automobilového průmyslu. Proto nyní tvoříme technologické centrum, kde se bude dělat vývoj.

Vznikla i odnož Kuboušek Adria, která se věnuje vodním sportům. Jak to zapadá do strojírenství?
V roce 2005 jsme koupili potápěčskou firmu. Odjakživa jsem sportovec. S rodinou jsme jezdili k moři na dovolenou, děti to ale nebavilo a chtěly být víc aktivní. Tak jsem jim slíbil, že si uděláme potápěčský kurz, kapitánské zkoušky na jachtu a pojedeme se potápět. Moc mi nevěřily, ale nakonec jsme to uskutečnili. Od té doby jsme každý rok jezdili na dva tři týdny na moře. Všechny nás to hrozně bavilo.

Takže jste ve svém koníčku viděl další možnost podnikání?
Ano, viděl jsem, že v tom oboru je dost chaos. Měli jsme nabídku koupit potápěčskou základnu na ostrově Pag v Chorvatsku. V té době se nám dařilo a byli jsme plní ideálů. Říkali jsme si, že to bude i dobré pro firmu, že můžeme potápění využívat jako benefity pro zaměstnance.

Realita asi nebyla tak růžová...
Nic mě v životě nestálo takové úsilí jako tenhle projekt. Nejdřív to bylo hodně ztrátové. Dnes ale fungujeme a jsme jedna z největších firem na potřeby pro vodní sporty v republice. Jsme i výhradními zástupci dvou finských společností, které vyrábí motorové lodě a námořní lodě na jezera i oceán. Do tří let bychom chtěli v každém stotisícovém městě v Česku, Slovensku a Chorvatsku otevřít prodejnu zaměřenou na vodní sporty. Od roku 2008 máme i cestovku, která je specializovaná na potápění a outdoorové aktivity. Každý obchod bude v budoucnu i prodejním místem cestovní kanceláře. Zatím je to ale v plenkách.

Věnujete se potápění dál?
Pořád mě to baví. Ironie je, že od doby, kdy jsem rozjel vodní sporty jako podnikání, jsem na plachetnici nebo potápění nebyl ani jednou.

Martin Beneš

PROFIL

Ivan Kuboušek (55 let)

Narodil se roku 1956 v Českých Budějovicích. **Před rokem 1989 pracoval na generálním ředitelství Koh-i-noor**. Zodpovídal za kalibraci měřicích přístrojů. Už v té době sháněl nejmodernější vybavení ze Západu. To se mu pak hodilo po revoluci, kdy začal podnikat. Dodnes prodává výrobky japonské společnosti Mitutoyo. Později se **jeho firma začala věnovat i obchodu se stroji na plasty**. Stal se výhradním dodavatelem nejvýznamnějších výrobců pro český a slovenský trh. Od roku 2006 začal podnikat i v oblasti vodních sportů – prodává vybavení, zájezdy i lodě.

Jak platí zaměstnance „Všichni mají stejný platový základ, který je nízký. Další peníze jsou za specializace. Ty se určují podle praxe, jazykové vybavenosti, schopností," říká Ivan Kuboušek. Foto: Ladislav Němec, MF DNES

Jihočeši v akci

Klesá zájem o rady odborníků z Energy Centra

Ivana Klobušniková
ředitelka Energy Centre ČB

Zájem o bezplatné poradenství v Energetických konzultačních a informačních střediscích klesá. Pociťuje to všech 41 poboček po České republice i naše poradenské středisko Energy Centre v Českých Budějovicích. Při srovnání počtu konzultací v průběhu posledních tří let křivka grafu plynule klesá. Od ledna do září v roce 2009 u nás bylo 732 osobních porad, ve stejném období roku 2010 jejich počet klesl na 430 a v letošním roce na pouhých 280. Energetické poradenství EKIS je přitom bezplatná služba určená občanům, veřejné správě, podnikům i podnikatelům. Kvalifikovaní odborníci a energetičtí poradci poskytují v rámci tohoto poradenství informace o možnostech energetických úspor a využití obnovitelných zdrojů. Zájemci zde mohou konzultovat problematiku stavebních materiálů pro stavbu pasivního domu, způsob instalace rekuperační jednotky nebo možnosti vytápění, stejně jako spotřebu jednotlivých domácích spotřebičů nebo volbu vhodného typu žárovky. Poradny zájemcům poskytují osobní, telefonické i internetové poradenství. Veřejnosti jsou otevřené každé pondělí a středu od 13 do 17 hodin, je dobré se předem telefonicky objednat.

Krátce

JIŽNÍ ČECHY

Policisté zkontrolovali 150 nákladních aut

Jihočeští policisté během minulého týdne zkontrolovali v rámci celostátní dopravně-bezpečnostní akce X více než 150 nákladních aut. Zjistili celkem 70 přestupků. Z toho 15 řidičů porušilo nejvyšší povolenou rychlost jízdy, 18 vozidel mělo nevyhovující technický stav. U šesti vozidel bylo zjištěno překročení povolené hmotnosti a ve třech případech nedodrželi řidiči bezpečnostní přestávku a dobu jízdy. 58 přestupků vyřešili policisté uložením blokové pokuty. (mbe)

PLANÁ NAD LUŽNICÍ

Zloděj ukradl 19 metrů okapů

O uplynulém víkendu opět vyrazili do terénu zloději mědi. Jejich obětí se tentokrát stala novostavba rodinného domu v Plané nad Lužnicí. Majiteli odcizili 19 metrů měděných okapů. Způsobili tím škodu ve výši téměř 20 tisíc korun. (mbe)

KOSMO

Opilec ujížděl hlídce po lesní cestě

Opilého řidiče, který měl navíc zákaz řízení, chytili policisté v Kosmu na Prachaticku. Šofér na sebe upoutal tím, že jel rychle. Když ho hlídka chtěla zastavit, uhnul na lesní cestu a snažil se ujet. To se mu ale nepodařilo. Nadýchal půl promile. (mbe)

Jihozápad Čech získá miliardu na silnice nižší třídy

ČESKÉ BUDĚJOVICE (ČTK) Na výstavbu a modernizaci silnic II. a III. třídy získá jihozápadní část Čech z Evropské unie více než miliardu korun.

Žadatelé mohou od zítřka usilovat o dotace z 18. výzvy Regionálního operačního programu Jihozápad.

„Zaměřena je právě na podporu regionální silniční sítě," poznamenal mluvčí rady regionu soudržnosti Jihozápad Adam Kotalík s tím, že žádosti lze podávat až do 16. ledna.

ROP Jihozápad připravil pro uchazeče pro období 2007 až 2013 celkem 17 miliard korun. Doposud rozdělil zhruba 12 miliard.

Policie od loňského března několik měsíců vyšetřovala 5. a 6 výzvu ROP Jihozápad kvůli údajně nezákonnému rozdělování evropských dotací. Vrchní státní zastupitelství v Praze pak na konci letošního září podalo obžalobu na dva lidi. Jedním z nich je bývalý ředitel úřadu Regionální rady regionu Jihozápad Jiří Trnka, druhým jeho bývalý podřízený a vedoucí územního odboru Martin Půlpytel.

V páté výzvě mělo být rozděleno 3,8 miliardy korun. Výbor nechal kvůli vyšetřování loni přehodnotit všech 630 přihlášených projektů a zrušil přidělení dotace původně vybraným 177 projektům. Po přehodnocení získalo dotaci 140 projektů, ze 70 procent byly stejné jako při původním hodnocení. Přebodována byla i 6. výzva, v níž je asi půl miliardy korun.

ROP Jihozápad, který je určen pro Jihočeský a Plzeňský kraj, schválila Evropská komise v prosinci 2007 spolu s dalšími šesti regionálními operačními programy pro Českou republiku. Cílem programu je podpořit rozvoj dopravy, sociálních věcí, zdravotnictví, školství a cestovního ruchu a také rozvoj měst a obcí obou krajů.

Vaším objektivem

Miloslav Kusbach nafotil casting na Českou MIss 2012 a snímky uložil na rajce.idnes.cz

Krásky v IGY
V pasáži budějovického obchodního centra IGY vybírala porota tři dívky, které postoupí do semifinále České Miss 2012. V porotě zasedla například vítězka loňského ročníku Jitka Nováčková nebo herec Miroslav Šimůnek. Akci moderovala Česká Miss 2010 Jitka Válková (vpravo). Na návštěvníky čekala i módní přehlídka či kosmetická poradna.
3x Foto: Miloslav Kusbach (jcechy.rajce.idnes.cz)

INZERCE

Byty-prodej

Prodám byt 3+1 v OV v Č. Budějovicích, Krčínova ul., bez RK. Tel. 776 382 607

DNES today DNES heute hôm nay