



# No a co... Pád není konec

Zdeňka Škochová

”

\_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**

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

<b>_Vojtěch Stehno</b>	<b>79</b>
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
<b>_Jakub Klečka</b>	<b>89</b>
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
<b>_Jakub Dostál</b>	<b>107</b>
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
<b>_Vlado Belovič</b>	<b>117</b>
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

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



## /... 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 kráčejí 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. Posudte sami.

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

A díky našim příběhům najdete klíč ke správným dveřím, které vám otevřou 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 nejvyšších 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. Chvíli 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 nerezů, 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 m<sup>2</sup> 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 obchodníkům (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

bych byl rád, aby tu v té době už seděl se mnou a učil se. Také ale chci přichystat půdu pro výkonného ředitele společnosti, který je nezbytnou podmínkou pro fungování firmy bez toho, aby se jí musel plně věnovat můj nástupce.

### **Doporučení pro začínající podnikatele**

Všem, kteří chtějí podnikat, radím pracovat. Mohu uvést příklad svých dětí, který ukazuje, že zdánlivě skvělé podmínky či talent nemusí na úspěch stačit. Dcera Barunka byla fyziologicky na kanoistiku jako dělaná, takže už jako malá jednoduše vyhrávala. Jenže když nastoupila na víceleté umělecké gymnázium, kde se její aktivita víc zaměřila na divadlo a tvůrčí psaní, výkonnostně spadla. U tohoto sportu se nedá polevit, veškerý úspěch je podmíněn poctivým tréninkem. A ona trošku spoléhala na to, že to půjde samo jako dosud. Nicméně stále aktivně závodí. Je velmi soutěživá a ambiciózní. Na druhou stranu syn Adam musel víc dřít, aby začal být dobrý. Vytrval ve svém úsilí a vypracoval se k dobrým výkonům. Adam je houževnatý a cílevědomý. Při studiu na gymnáziu ještě hraje na dva hudební nástroje. Obě moje děti jsou plně vytížené jak ve sportu, tak v umělecké branži. To jim dává dobrou průpravu pro život. Jednoduché pravidlo, které platí v podstatě v jakékoli oblasti – čím víc energie se dá do toho, čeho chceme dosáhnout, tím je výsledek lepší. A tím se dostávám k rodině, kde tento zákon platí také.

### **O rodině a osudových momentech**

Rok 2004 byl pro mě zlomový. Skončilo mé dvanáctileté podnikání ve společnosti Goz Metal a nově jsem založil Bemetu. V tomto období byl pro mě velmi důležitým rádčem právě Maťo.

Jsem podruhé ženatý, se svojí současnou ženou jsme byli oba u zrodu Bemetu. Je to naše tzv. další společné dítě.

Taky jsem hodně času trávil prací, nicméně byl jsem už zkušenější, a tak se firmu podařilo dát do kondice rychleji. Dnes mám více času, který můžu věnovat i rodině a dětem. Jít s nimi na trénink, jet se synem třeba na týden na soustředění do zahraničí. Máte-li firmu, která je dobře zorganizovaná, uvolní se vám ruce. Díky tomu si můžu užít čas pro sebe a být zase na vodě. Buď sám, anebo s dětmi. Kanoistika je zdrojem radosti prakticky po celý můj život.

Jak s tréninky rostla moje výkonnost, jezdíval jsem na závody do zahraničí. Když to převedu do dospělosti, obdobně to bylo i v podnikání. Malá, neznámá firma se postupně zvětšovala a rostli z nás významnější hráči. K úspěchu mi také pomohlo HCA a především Maťo, který se stal mým kamarádem.



*Sport a podnikání mají stejné principy. To, že postupem času hrajete vyšší ligu, generuje radost.*

## /... Byznys přetavený v přátelství

Maťa jsem poznal v roce 2001, v době, kdy byl ještě obchodníkem. Původně mě školil pan Zachar, pak teprve Maťo. Pomáhal mi mimo jiné s rozdělením Goz Metalu. Na začátku jsme byli dva a jeden tichý společník. O řízení firmy jsme se dělili, ale nebylo jasně definované, kdo co má na starosti a za co má zodpovědnost. A taky ve vzduchu neustále visela otázka, kdo je výkonný ředitel.

Pokud jsme něco řešili, zpravidla jsme se dohodli. Když se to nepovedlo, šli jsme za naším tichým společníkem, ať rozhodne on. Ten ale v průběhu našeho společného podnikání zemřel a mezi námi začaly třenice a zmatky ohledně řízení firmy. V té době jsme měli už 40 zaměstnanců.

Do toho naštěstí přišel Maťo, který nás dovedl na semináře, a z toho už vzešla první struktura firmy, kterou jsme dělali oba dva. Na základě toho se firma řídila lehčeji. Během jednoho roku jsme vše, co bylo potřeba, s pomocí Maťa zavedli. Nicméně se společníkem jsme se stejně rozešli. Maťo se stal jakýmsi prostředníkem, mediátorem. Bylo dobré, že u našich jednání byl někdo zkušený.

Kromě toho jsem v HCA absolvoval základní semináře na organizační strukturu, šéfovský, obchodní a má žena komunikační tréninky. Zásadní bylo nastavení organizační struktury, vypracování cílů na pětiletý plán. To vše jsem konzultoval s Matěm. Už jsem s ním tři roky spolupracoval a on naši firmu a situaci dobře znal. Celý proces odkupu podílu a rozchodu se společníkem trval rok. A do toho jsem zakládal Bemetu. Hned od prvního zaměstnance jsem měl připravenou organizační

strukturu. Pak následovalo vypracování plánu rozvoje firmy, přičemž mi trošku pomohlo, že za mnou přišel zákazník, který chtěl vybavit 400 pokojů. A to byl začátek spolupráce s hotely. Mezi prvními byla například rekonstrukce Internationalu v Praze a Grandhotelu v Brně. Ukázalo se, že můj plán nebyl nastavený na takovou expanzi, ale i tak jsme to zvládli. Druhý rok jsme měli obrat 50 milionů korun a každý rok jsme rostli.

S Matěm jsme si vycházeli vstříc, náš vztah pak nebyl jen o byznysu. Vedli jsme spolu přátelské debaty a později jsme už neřešili nijak zásadní podnikatelské záležitosti, spíše mi doporučil semináře pro mé spolupracovníky, kteří potřebovali zvládat určité situace. Z mého učitele se stal postupem času přítel.

## /... Vlastnosti génia à la Zdeněk

Dr. Alfred Barrios provedl v 70. letech 20. století rozsáhlý průzkum a objevil 24 osobnostních charakteristik, které mají největší géniové světa společné. Které z nich nejvíce pomohly Zdeňkovi v podnikání a čím jsou mu vlastní?

### **Tah na branku**

Tah na branku je pro mě charakteristický.

### **Odvaha**

Mockrát mi někdo říkal, proč stavím tak velkou halu, když stačí poloviční. Ale když vím, že rosteme a za pět let ji budeme potřebovat, musím mít odvahu postavit ji už teď.

### **Znalosti**

Znalosti jsou zásadní a člověk je získá jedině tak, že půjde do prostoru a rozhlédne se kolem sebe.

### **Čestnost**

Čest je důležitá, abyste se mohli sami na sebe podívat do zrcadla a věděli, že to, co děláte, je dobré. Komunikovat na rovinu se musí, a to říkám i našim obchodníkům. A když se na něčem domluvíme, musí to platit, bez klíčků a vytáček.

### **Optimismus**

Bez toho není podnikání možné.



## /... Vlastnosti génia à la Zdeněk

### **\_Ochota riskovat**

Jak se říká, kdo se bojí, nesmí do lesa. Nebo ještě lépe – do businessu. To za mě platí.

### **\_Dynamická energie**

Neseďte na zadku a nečekejte.

### **\_Schopnost komunikovat**

Jak říkal Maťo, dobrá cesta, dobré počasí, pojďme na to s lehkostí. Pokud chcete prodat, musíte umět komunikovat.

### **\_Všestrannost**

Vidět věci v souvislostech a s nadhledem, nevidět jenom svůj byznys, ale i to, jaké jsou trendy.

### **\_Představivost**

Mít vize je důležité proto, aby se pak mohly zhmotnit.



**NASTAVENÍ  
STRUKTURY  
A KOMPETENCÍ  
JE KLÍČOVÉ**



„Lepší než včera,  
horší než zítra.“

Pilot  
Milan Paprčka

CB  
CS

ČESKO Z NEBE

\_Milan Paprčka

## Vize, které dostaly křídla

Ve chvíli, kdy se mnozí teprve pouštějí máminy sukně, měl za sebou Milan už krach dvou vlastních firem a na krku dluhy. To ho ale nemohlo zastavit. Příběh slovenského podnikatele, pilota, fotografa a dobrodruha je důkazem, že tam, kde je odhodlání a vize, neexistují překážky.

”



CREATIVE  
BUSINESS STUDIO

## /... O firmě

S podnikáním v oblasti map začal Milan Paprčka v roce 2003 a dnes je největším vydavatelem map v Česku i na Slovensku. V roce 2010 rozšířil svou činnost také o letecké fotografické služby, což otevřelo nové možnosti a dalo vzniknout obsáhlé databázi leteckých snímků všech regionů.

Prvenství má rovněž v produkci knih o krásách Slovenska a České republiky. Od roku 2016 je majitelem společnosti VKÚ Harmanec, s.r.o., a hrdě pokračuje v kartografické tradici bývalého Vojenského kartografického ústavu v Harmanci. Důležitým přírůstkem do skupiny CBS se v roce 2023 stala firma SHOCart, největší český vydavatel map. Více než stohlavá skupina ukončila loňský rok v Čechách i na Slovensku s obratem přes 5,5 milionu eur.



## /... Můj příběh

### **Svobodná dětská duše**

Kdyby se už v době mého dětství běžně používaly dnes rozšířené diagnózy, sesbíral bych zřejmě všechny – od dysgrafie až po hyperaktivitu. Zkrátka už od školky jsem byl problémový chlapec, hodně jsem se pral a nechyběl jsem skoro u žádné bitky. Svůj podíl na tom zřejmě mělo i rodinné prostředí. Nevyrůstal jsem ve zvlášť šťastné rodině, otec byl alkoholik a maminka dělala, co mohla. Poskytla mi víc volnosti, než měly jiné děti, ale ruku v ruce s tím přicházela i zodpovědnost. Její přístup bych vystihl tímto – neposílala mě večer spát, ale ráno mě brzy budila. Moc rád na ni vzpomínám.

Svoboda, kterou mi máma dala, hodně ovlivnila moji budoucnost. Ostatní jí tehdy vyčítali, že „si ten kluk dělá, co chce“. Do ničeho mě nenutila, ale vysvětlila mi, že se učím proto, abych se něco dozvěděl, ne proto, abych měl dobré známky. Řekla mi – když budeš hodně číst, budeš hodně vědět – tak jsem četl. A pocit té svobody jsem si chtěl zachovat ve svém životě i později, mimo jiné také v práci. Chvilí jsem si vyzkoušel být zaměstnaný, takže jsem dokázal pracovat pod vedením, kde mi někdo říkal, co mám dělat. Ale podnikání, kde si sám určuji pravidla, pro mě bylo mnohem zajímavější.

### **Na divokém východě**

Narodil jsem se v Košicích, nicméně často jsme se stěhovali a během osmi let povinné školní docházky jsem vystřídal pět různých základních škol. Přesto jsem si dokázal udržet samé jedničky a k nim dvojku z chování. Pubertu jsem prožil v „devadesátkách“, což bylo dost bouřlivé období. Ve srovnání s Českem bylo Slovensko v 90. letech „divoký východ“ a Banská Bystrica, kde jsme tehdy bydleli, jeho centrem. Všechno, co se odehrává ve filmech Miki nebo Černák, jsem jako 16letý výrostek zažíval na vlastní kůži. Doba, kdy v zemi bujel organizovaný zločin, nám vtiskla špatné vzory. S kamarády jsme vzhlíželi k mafiánům, chtěli jsme být jako Černákovci (zločinecká skupina kolem bosse slovenského podsvětí Mikuláše Černáka, který je za víc než 30 vražd odsouzený na doživotí). Přijali jsme tehdejší pravidla: drž slovo, které jsi dal, ale s dodržováním zákonů si hlavu nelámej. Hranice toho, co je špatně a dobře, byly tehdy velice

posunuté. V tomto období jsem se i já dostával do problémů se zákonem a hrozilo mi vyloučení ze školy. Naštěstí se to tehdy podařilo „zamést pod koberec“ a neovlivnilo to moji budoucnost.

Navzdory všemu okolo jsem dokázal řádně studovat matematicko-fyzikální obor na výběrovém gymnáziu. Bavilo mě učit se nové věci, i když jsem v mnoha z nich neviděl smysl – například jsem stále diskutoval s profesorkou, na co v běžném životě využiju ty trojitě integrály. Nakonec jsem i úspěšně odmaturoval.

### **Radosti malého dobrodruha**

Jako dítě jsem se nejvíc radoval, když jsme vyráželi na výlety, což mi vydrželo dodnes. Je to jedna z mála pozitivních věcí, kterou ve mně zanechal otec, než začal pít a propadat se do problémů. Tehdy jsme cestovali s karavanem, na střeše windsurfing, na kterém mě otec naučil jezdit už v první třídě. Stanování, kempování, výpravy do přírody, zkrátka touha po cestování a dobrodružství ve mně hluboce zakořenila a v dospělosti jsem se k tomu v bohaté míře vrátil. Na motorce a obytným vozem jsem projel téměř celou Evropu a svět objevuji také vlastním letadlem a vírníkem\* české výroby. Kromě jiného jsem se nedávno zúčastnil i historicky první letecké vírníkové expedice po východokaribských ostrovech.

Nejen k windsurfingu, ale k pohybu a sportu obecně jsem měl odmala blízko. Závodil jsem za žákovský plavecký oddíl Dukly Banská Bystrica, chvíli jsem hrál fotbal na pozici brankáře, ale nevydrželo mi to. Během dospívání jsem přirozeně začal mít jiné zájmy a lákaly mě bojové sporty. Věnoval jsem se karate a kickboxu, což pro mě představovalo perfektní spojení fyzické síly a možnosti vybit pubertální agresí – a nutno přiznat, že to, co jsem se při trénincích naučil, se mi několikrát v mém problematickém teenagerovském období hodilo v praxi. Něco z dětských sportovních zájmů mi zůstalo dodnes. Jsem vášnivým otužilcem a zimním plavcem. Reprezentoval jsem Slovensko na mistrovstvích světa v zimním plavání, mimo jiné i v estonském Tallinu, odkud jsme si odvezli bronzové medaile.

### **Mladické nerozvážnosti**

Jako 17letý puberták jsem poznal svoji první ženu. Věčnou lásku jsme si přísahali na chodbě policejní stanice, kde jsme čekali na výslech – ona

---

\*Vírník je typ rotorového letadla, které vypadá podobně jako malý vrtulník, ale funguje jinak.

jako svědek, já jako obviněný. To byl následek jednoho z mých průšvihů, kdy jsme na silvestrovské oslavě dělali, co se nemá, a policie nás sbalila i s partnerkami. Chodili jsme spolu tehdy dva týdny a tam, s rukama připoutanýma k radiátoru, jsme si kývli na to, že spolu budeme žít. Vzali jsme se po dvou letech, v roce 2001, a Janka mi pomáhala v mých prvních firmách v Košicích a v Nitře. Narodily se nám dvě dcery, jedné je dnes 22 a druhé 20 let. (Z druhého manželství mám také dvě malé holčičky. Jak s nadsázkou říkám, jsem požehnaný mezi ženami, ale kdybychom si pořizovali psa, tak určitě ne fenu, aspoň o tom si rozhodnu.) Manželství skončilo po 16 letech. Kromě jiného jsme se ženou neměli shodné životní nastavení – zatímco já jsem velmi akční člověk, má žena byla naopak klidný typ. Její ideální dovolená byla na pláži, já chtěl někde běhat, surfovat, pak skočit na motorku a večer se přesunout jinam.



*Věčnou lásku jsme si přísahali na chodbě policejní stanice.*

### **Seznámení „na inzerát“**

Druhou ženu jsem poznal – jak já říkám – na inzerát. Do své nynější firmy jsem hledal obchodníka pro oblast Spiše a přihlásila se mi šikovná slečna, kterou jsem přijal. Tehdy po rozvodu jsem se přibližně dva roky choval jako utržený ze řetězu, měl jsem potřebu všechno dohnat, včetně puberty. Ale taky jsem si uvědomoval, že takhle za sebou nenechávám příliš dobrou karmu, že se mi to bude vracet. Postupně jsem dospíval k rozhodnutí, že nechci být sám, ale nechci ani střídat partnerky. Zhruba v tomto období mi přišla do cesty obchodní zástupkyně Simona a obvyklá společná pracovní večeře, kterou mívám se svými obchodníky, najednou trvala nečekaně dlouho. Nejenže byla slečna pěkná, ale především jsme si lidsky nesmírně sedli. Jednou mi poslala velice zvláštní SMS, které jsem neporozuměl, a tak jsem ji pozval na rande. Začala se z toho klubat velká láska a vztah mého života. Do té doby jsem nepoznal, jaké to je mít vášnivou partnerku, nápomocného byznys partnera i nejlepšího přítele v jedné osobě. Později, když odcházela moje asistentka na mateřskou, jsem tuto pozici nabídl Simoně. Ale ona má povahu tygra, takže pracovní vztah, ve kterém jsem jí říkal „udělej tohle a tohle“, prostě nedělal dobrotu. Naopak fungovalo to, když si vzala zodpovědnost za část firmy, která potřebovala rozvinout. Takhle vybuodovala marketingové oddělení a celou personální divizi. Našla

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy **No a co... Pád není konec**.  
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.