

# Libor Musil: Jít nepohodlnou cestou je můj životní styl

Málokterý Slavkovák nezná pojem LIKO-S. Firma, která vyrostla z malé stavební firmy v areálu bývalého cukrovaru v mezinárodní kolos, dnes zaměstnává přes 250 lidí, má pobočky v celé střední Evropě i v Indii. V posledních letech ukazuje směr zelenému stavitelství a stále hraje hlavní housle v oblasti instalace interiérových příček. Pozornost na sebe přitahuje i příběh rodiny Musilových, která firmu



Libor Musil • Foto: archiv MÚ

vydupala doslova ze země. Na jaře jsme byli svědky generační výměny pod dohledem televizních kamer, když zakladatel společnosti Libor Musil předal v pořadu Utajený šéf žezlo svému synovi Honzovi. Jak tuto změnu vnímá sám Libor Musil? A jak se v nové roli cítí? Jak vnímá rozvoj Slavkova a jeho budoucnost? A proč je podle něj tak důležité bojovat za život každého stromu ve městě? Nejen to jsou otázky následujícího rozhovoru.

## Příští rok to bude třicet let, kdy LIKO-S vznikl... Z čeho vyrostl?

Příští rok to skutečně bude třicet let, kdy jsme spolu s tchánem založili firmu, která byla základem k LIKO-Su. Začali jsme opravdu z ničeho – měli jsme jen „šufan“ – svářečku – a pár věcí, které jsme doma posbírali. Naším hlavním majetkem byla tchánova ojetá škodovka, pronajatá váha ve Slavkově a plechová hala, která dodnes v areálu cukrovaru stojí. Bylo to poplatné době – neměli jsme žádné velké nároky, spokojili jsme se s málem.

## Co vás motivovalo k tomu, abyste založili firmu?

Novináři se mě na to často ptají, ale po pravdě vlastně nevím. Asi je to dané mojí genetickou touhou po svobodě. Když jsem se díval do našeho rodokmene, tak mí předkové byli většinou rychtáři, majitelé statků – lidé, kteří chtěli být samostatní. A to mám i já. Chci si dělat věci po svém se vši odpovědností, kte-

rá k tomu patří. Nebaví mě jít stejným směrem, jako jde stádo. Vždy jsem volil nepohodlné cesty. A to i v době začátků, kdy jsem dal výpověď v jisté práci, měl jsem rozestavěný dům a první dítě. Jít nepohodlnou cestou je mým životním stylem.

Na počátku jsme začali se stavařinou. Západní Němci začali investovat do východního Německa a i v Česku se začalo ve velkém bu-

dovat. Začal jsem se z nuly učit německy, shánět zakázky. Po třech letech jsme už zaměstnávali 300 lidí, stavby po Evropě, vyráběli jsme jeřáby, desítky tisíc kusů tapetovacích stolků. Koupili jsme technologii na zpracování papíru a tepelnou izolaci. Do toho tchán rozběhl výrobu montovaných domů. Zkrátka bylo toho najednou strašně moc a my jsme to neuměli a vše jsme se učili za pochodu.

## Ale i tak to zní poměrně jako hladká jízda...

Samozřejmě že to nebylo jednoduché a kromě tvrdé práce tato doba přinesla i pro nás všechny bolestný rozchod s tchánem. S odstupem času už ale vše vidím trochu jinak a uvědomuji si, co jsem díky němu dosáhl. Na začátku mi toho strašně moc dal a hlavně vše uspil. Měl obrovskou odvahu, drive, obchody ho bavily a tím nakazil i mě. Bohužel jsme ale v pozdější době narazili na to, že jsme byli oba dost tvrdohlavé osobnosti. Tato situace pro mě a moji drahou ženu tehdy znamenala začít ne od nuly, ale z minusu, protože jsme si s tchánem rozdělili hlavně dluhy. Jen díky podpoře lidí okolo mě a manželky jsme se dokázali znovu postavit na nohy a vše urovnat. V devadesátých letech to byla nádherná doba, kdy se lidi opravdu o něco snažili. Dávali do všeho kus sebe a zapálenou aktivitu. Stačilo lidi trochu nakopnout a dát jim směr a oni uměli zabrat. Neměli jsme ani na vybranou. Jen úroky z úvěrů, které jsme tehdy měli,

byly 750 tisíc korun měsíčně. V devadesátých letech to byly neskutečné peníze...

## Jak jste se z této situace dostali?

Ničím jiným to nezvládnete, než tvrdou prací. Jezdili jsme, prodávali jsme, učili se za pochodu, sháněli peníze. Vozili jsme je za zakázek rovnou do banky na splátky úvěrů, abychom měli na konci měsíce na účtu nulu. Dodnes mám v kanceláři nalepenou poslední zajišťovací bankovní směnkou, kterou jsem v roce 2005 splatil. A takových smének jsem měl asi dvacet.

## Věřil jste tehdy tomu, že se z LIKO-Su stane firma s dnešním většaslavem?

Chtěl jsem věřit tomu, že se postavíme na nohy. A samozřejmě ani dnes to není o tom, že můžete polevit..., ale je pravda, že z tohoto prostředí LIKO-S vznikl. Naši filozofie vzdycyky bylo „snažit se být nejlepší“. Protože jen ten nejlepší dodavatel stropních podhledů, příček, hal... může uspět. Protože pouze toto první místo nám mohlo zajistit to, abychom mohli splatit všechny dluhy a úvěry. Pokud v Česku existovala nějaká stavba, museli jsme na ni něco dodat. Neexistovalo, abychom se na ni nějak nepodíleli. Tomu jsme říkali totální marketing. Měli jsme štěstí, že tuto myšlenku přijali i naši zaměstnanci.

## Daří se tuto strategii držet i dnes?

Situace je dnes samozřejmě už jiná. Česko zažívá nebývalý rozvoj. A také nám vyrostla konkurence. Někteří jsme si dokonce i sami vytvořili.

## Jak vypadá firma LIKO-S dnes?

Jsem mezinárodní firma se sídlem ve Slavkově u Brna. Velké pobočky máme v Praze, Bratislavě, Budapešti a v Indii. V ostatních zemích, kde pracujeme, máme obchodní partnery.

## Jaká je nyní situace v Indii?

Naštěstí se tam situace po covidu už uklidnila, takže fungujeme normálně. A paradoxně také právě minulý rok byl pro nás z finančního pohledu neúspěšnějším. V letošním roce už nám tamní pobočka také na dva měsíce zavřela. A můžete si být jisti, že jejich lockdown je tvrdý. Nikdo se nikoho na nic neptá. Lidé tam opravdu nesmí vyjít z domu. Trpí hladu a nepracují. O našem podnikatelském socialismu, kdy firmy získaly obří dotace z veřejné pokladny, si tam jen můžou nechat zdát. A vidíte, i toto jsme tam přežili a jedeme dál. Nic po nikom nechceme. Ani tady, ani v Indii. Tak vnímáme podnikání.

## Na jaře televize Nova odvysílala pořad Utajený šéf, kde jste za dozoru kamer mimo jiné předal i velkou část firmy svému synovi Honzovi. Co předcházelo tomuto rozhodnutí a jak moc je a bylo pro vás těžké?

Od počátku firmu budujeme jako rodinný podnik. A i když jsme to tak v těch divokých devadesátých a následujících letech nevníma-

li, pořád jsme si byli vědomi toho, že budujeme něco, v čem hraje hlavní prim rodina. Byla to moje rodina, která vsadila vše na jednu kartu a hrála vabank. Máte pravdu, že rodinné podnikání je možná v pohodě do doby, než jej začnete předávat nastávající generaci. A pro nás je to novinka. Dokud to nezačalo vyplývat ze situace, tak jsme ani přípravu našich dětí na převzetí neřešili. Je to teprve tak dvanáct let zpátky, kdy jsme o tom začali přemýšlet. Samozřejmě, že jsme se naše děti snažili vždy vést k účtům k lidem, momentnosti, pracovitosti, sportu... Pak přišel moment, kdy si oba řekli o to, že by chtěli studovat v zahraničí. Přiznám se, že z počátku jsme z toho nadšení moc nebyli a nechťeli jsme je pustit. Jenže Hanka byla už rozhodnutá pro studium na vysoké škole na Floridě. Honza v patnácti přišel sám s tím, že nechce jít na gymnázium do Bučovic, ale že si sám našel střední školu v Anglii v Essexu, kterou měl možnost poznat při cestách za sportem. Nakonec jsme se přeci jen rozhodli je podpořit, protože jsme tušili, že jejich studium bude dobrá investice. Když se potom vrátili zpátky, oba shodně řekli, že se chtějí na rozvoji firmy podílet. Honza je už ve firmě více než deset let a Hanka sedmým rokem.

### Neříkejte ale, že firmu ještě stále neřídíte vy a že jste ji dokázal už nyní předat se vším všudy...

Opravdu je to tak, že dvě třetiny firmy, stavební, tedy nejdůležitější, již dva roky řídí Honza. Od dubna jsem se skutečně stáhl a jsem zde spíše v roli pomocníka a rádce. Ale ani to nesmím přehánět. Věřím mu, že i s tou nadcházející těžkou situací si poradí. Kdo jiný by to totiž měl zvládnout, než on. Je opravdu šikovný, umí jazyky a vím, že je to jeden z nejtalentovanějších manažerů, kterého jsem kdy potkal. A Hanka totéž. Pro mě samozřejmě není tato role lehká. Jenže oni to mají mnohem těžší, než jsme to měli my. Jsou ze všech stran srovnáváni a podrobováni kritice. Navíc my jsme měli jednu malou výhodu – to, že jsme firmu budovali z nuly, taky znamenalo, že kdykoli jsme se dostali na rizikovou hranici, tak jsme zbrzdili a mohli jsme si růst firmy alespoň trochu korigovat. Oni už ale přebírají kolos se vši těžkostí, která k tomu patří. S tím si musí nejen poradit, ale musí také vše dohnat.

### Nezapadlo vás někdy, že by vám vaše děti víc poděkovaly, kdybyste jim odkázal jmění a ne práci?

Tak toto jsme našťastí nikdy neřešili. Pokud totiž odkážete dětem peníze, je skoro jisté, že se velmi brzy rozkutálí a z vašeho úsilí pak nezbude nic. Navíc jsme opravdu velmi hrdí na to, že jsme slavkovská firma a je pro nás prioritou, aby se tomuto městu dařilo a s ním i našim lidem, které tady zaměstnáváme. Vždyť z celkového počtu 250 lidí jich pracuje jen v tomto městě 200. Tady platíme daně, a pokud něco vyděláme, tak to skončí z velké části v tomto regionu. Pokud bychom vyslyšeli nabídky na prodej firmy, tak by to s největší pravděpodobností znamenalo také rozštěpení a zánik nebo minimalizaci této pobočky. A to nechceme dopustit.

### V posledních týdnech zní vaše snaha najít nové zaměstnance více než naléhavě... Jak

### složitě je dnes si pracovníky udržet a najít nové?

Opravdu to není snadné. Tato problematika má dopad na dvě oblasti. Protože se skutečně pohybuje na hranici, tak musíme teď velmi intenzivně komunikovat se stávajícími zaměstnanci a přesvědčit je o tom, že je teď víc než kdy jindy potřeba „propotit tričko“. Pokud totiž všichni táhneme za jeden provaz, tak i ten nával práce se mnohem lépe zvládá. Doba covidová s sebou totiž z několika objektivních i subjektivních pohledů přinesla pokles produktivity. A to je samozřejmě špatně. Musíme pak přijímat na stejný objem zakázek více lidí a najednou už to ekonomicky nevyčází. Navíc pokud skutečně nabíráte z tohoto důvodu nové lidi, dělají to tak i ostatní firmy v okolí. Takže najednou kvalitních lidí opravdu moc není. Teď jsme v etapě, kdy se snažíme lidi motivovat k tomu, aby se vrátili ke stejným výkonům, jak byli dřív zvyklí, aby přemýšleli o efektivnosti práce a hlavně aby víc zapojovali mozek.

### Kdo je největším nedostatkovým „zbožím“?

Jde to napříč všemi profesemi. Chybí montéři, svářeči, ale také jsme dlouho hledali recepční. Potřebujeme stavbyvedoucí, techniky, manažery, mistry, asistentky... všude je potřeba někoho šikovného přijmout. Ale našťastí to není tragédie a postupně se nám daří potřebné lidi najít.

### Co vám covid dal?

Nic. To je stejné, jako byste se zeptala po druhé světové válce, co vám dala válka? Možná v budoucnu někdo řekne, že nám dala lepší rakety. Ale to přece není výhoda. Ano, začali jsme i u nás více zapojovat techniku, interaktivní stěny... na spoustu schůzek už nejezdíme a řešíme je elektronicky. Ale k tomu bychom se stejně dostali. Covid nedal nikomu nic. To byla katastrofa. Válka. Teď nastává období, které nám hodně dá. Covid způsobil krizi, která předělala vztahy ve společnosti. A na to se těším. Společnost před tím nebyla dobrá. Jaká to byla společnost, která dokázala během týdne zastavit celý svět? Navíc jen na základě příkazu několika lidí. Proto se na nadcházející období těším, protože cítím, že nám hodně dá a vše půjde dobrým směrem.

### LIKO-S se v posledních letech profiluje jako lídr v oblasti zeleného stavebnictví. Je to skutečně váš hlavní byznys?

Neřekl bych, že je to hlavní byznys, ale hlavní myšlenka. Jsme opravdu jedni z prvních, kteří se snaží v oblasti stavebnictví iniciovat změnu architektury. To, co se okolo děje, není klimatická krize. To je změna přírody. Jsou tady jiné stromy, řeky tečou jinudy, než dřív tekly... zažíváme tornáda, přívalové deště... Když se změní příroda, musí se změnit i stavby. Proto se zaměřujeme na to, abychom přesvědčili projektanty, investory..., že to, co tady nyní stavíme, není dobré pro přírodu. A to, že jsme si toto stavění vyzkoušeli sami na sobě, nás jen utvrzuje v tom, že to má smysl a že to opravdu funguje.

### Kde podle vás má Slavkov zranitelné místo z pohledu změny klimatu? Co vy byste rád změnil?

Slavkov na tom skutečně není tak zle.

Na poměry jiných měst je velmi dobře ozeleňován. Ale nebude to stačit. Konzultujeme už hodně projektů, každý týden tady máme několik návštěv a vidíme, že lidem to začíná docházet. Na jedné straně musíte v aglomeracích snížit teplotu. Vždyť už dnes máme v Evropě mnoho měst, kde se v létě skutečně nedá vyjít vůbec ven, jaké je tam horko. A to se strašně rychle posouvá k nám. Snížit teplotu přitom můžete jen jedinou cestou – že tam odpaříte vodu. Klimatizace, na které se tak spoléháme, přitom celkové klima jen zhoršují, protože své okolí pouze zahřívají. Navíc spotřebovávají spoustu energie. Řešením je pouze zeleň. Protože ta skutečně pracuje za nás. Jediné, co potřebuje, je slunce a voda. A já jsem nesmírně pyšný na to, že právě tady ve Slavkově máme jednu z největších zkušeben této „technologie“ ve střední Evropě.

Takže opravdu vnímám pozitivně, že Slavkov se touto problematikou také začíná vážně zabývat, že do diskuze přizval odborníky, kteří pomůžou Slavkov postupně upravovat pomocí kombinace zelených technologií a zeleně. Je naší povinností chránit každý strom, který ve Slavkově máme. Dnes už je mnoho technologických alternativ jak zajistit strom, který ohrožuje okolí. Pokácení by mělo být vždy krajní variantou. Protože jen samotná výsadba nám nyní moc nepomůže. Ta bude fungovat minimálně za dalších deset, patnáct let. Jenže do té doby bude teplota už tak vysoká, že vzrostlé stromy tomu budou velmi složitě odolávat. I z tohoto pohledu mě velmi mrzí styl výstavby obchodních center ve Slavkově. Jakou přidanou hodnotu má černá budova v aleji? Schválně jsme na její fasádě měřili teplotu, které se vyšplhala na 70 stupňů! Rozsáhlé betonové plochy se už také daly řešit mnohem chytřejší. Přál bych si, aby podobné projekty si v budoucnu mohlo už město samo řídit a trvat na tom, že nové stavby nesmí klima ve městě zhoršovat. Vyhlášky a legislativa na to nejsou ještě dokonale připravené. Chce to odvahy. My si musíme budovat Slavkov tak, aby v něm chtěli žít dále i naše děti a jejich potomci.

vs

 Mobilní Rozhlas.cz

Důležité informace ze samosprávy přímo do telefonu



Odebírat zprávy do telefonu

slavkovak.cz

Volný čas a turistika ve Slavkově u Brna