

# LIKO-S investuje do budoucnosti

Společnost LIKO-S, a.s., vyvíjí, vyrábí a montuje dělicí stěny a příčky, posuvné stěny a řeší akustiku. Montuje Živé stavby® – skladové haly, výrobní haly, Vestavky®, provětrávané a zelené fasády a zelené střechy. Zakázková kovovýroba se zaměřuje na dělení materiálu, obrábění, svařování a povrchové úpravy. Firma přinesla celou řadu inovací jako sofistikované systémové příčky do interiérů, interaktivní multimediální stěnu SMART-i-WALL®, laminované designové sklo, kancelářský objekt budoucnosti LIKO-Noe a především první zelenou halu na světě LIKO-Vo. S jejím generálním ředitelem **Liborem Musilem** (viz foto) jsme hovořili o dalším směřování jeho společnosti.

**Jste rodinná firma roku 2014. Na vašich webových stránkách stojí: „... to, jak se k sobě chováme v rodině, se odráží do života celé firmy.“ Jak se tedy k sobě chováte? A jak se to odráží do života vaší firmy?**

Firmu jsme založili spolu s mou manželkou a v průběhu dalších let finančně konsolidovali. Pak do ní nastoupily naše děti a sejmuly z nás alespoň částečně tíhu odpovědnosti. Na manažerských postech se ocitli lidé stejně výkonní a motivovaní jako my. To, co bylo naopak složitější, byl fakt, že s příchodem dětí do firmy se najednou ve vedoucích pozicích ocitli pracovníci, jejichž vztah k nám, majitelům firmy, byl jiný než u ostatních zaměstnanců. Komunikační problémy, které z toho vznikly, jsme nakonec vyřešili k oboustranné spokojenosti, ale jednoduché to nebylo. Naše děti, syn Jan a dcera Hanka, nyní společnost přebírají z hlediska řízení a poté by měly firmu převzít i majetkově. Získat autoritu u svých spolupracovníků pro ně bylo těžší než pro nás zakladatele, protože do podniku přicházely s hendikepem „protekčních“ rodinných příslušníků. Naši zaměstnanci vnímají, že vztahy v naší rodině i ve vedení společnosti jsou dobré, a myslím, že se to promítá i do kultury celého podniku. Výhodou je, že všichni vědí, komu firma patří, a že se na tom, alespoň po jednu další generaci, nebude nic měnit.

**Vaše společnost stojí na inovacích, například jako první v Evropě začala vyrábět interiérové příčky. Inspirovala vás k nějakému novému řešení i pandemie covidu-19?**

Covid je pouze čára přes rozpočet, ale byli jsme nuceni na pandemickou situaci reagovat. Všechna pracoviště jsme pomocí příček rozdělili tak, aby ani dva pracovníci nesdíleli společný prostor. Před třemi týdny byla u jednoho zaměstnance diagnostikována



Foto: LIKO-S, a.s.

infekce koronavirem a toto opatření se ukázalo jako účinné. Nikdo další se nenakazil. Příčky s komerčním názvem LIKO-Safe Zone jsme již uvedli na trh. Ve firmě jsme také začali používat komunikaci po síti, například řízení naší pobočky v Indii probíhá prostřednictvím videokonferencí. Vycházeli jsme přitom ze skutečnosti, že již před pěti lety jsme vyvinuli multimediální elektronickou stěnu. Tento produkt nyní plně využíváme pro komunikaci uvnitř i vně společnosti a současně jej pro tyto účely zdokonalujeme.

**Za osm let obchodování se systémovými příčkami jste předstihli holandského partnera, od kterého jste se vše učili. Kdo to byl a co jste se od něj naučili?**

Spolupráce s holandským partnerem pro nás byla velmi důležitým krokem, který spoluvytvářel naši společnost. V devadesátých letech na našem trhu chybělo mnoho věcí a jednou z nich byly i mobilní systémové příčky. Pro jejich výrobu jsme našli partnera v Nizozemsku, jenž nám poskytl své technické, obchodní i marketingové znalosti. Jeho příčky jsme prodávali v celé střední Evropě k oboustranné spokojenosti. Později jsme je začali sami vyrábět v jeho licenci, tuto výrobu jsme ovšem chtěli rozvíjet dál formou inovací, a proto jsme licenci odkoupili a začali vyvíjet nové produkty vlastní konstrukce. **Na území České republiky, Slovenska, Maďarska a Chorvatska jste lídrem trhu. Co vám konkrétně schází, abyste jím byli i v zemích západní Evropy?**

Do západní Evropy dodáváme naše výrobky přes obchodní partnery. Naše dealery máme například v Německu nebo Švýcarsku či ve Skandinávii. Jsou to ale menší firmy, takže rozsah jejich aktivit není tak velký, a tomu odpovídá i náš podíl na tamním trhu, který se pohybuje kolem několika procent. Pro nás je tam velký prostor pro růst. V Maďarsku a na Slovensku máme své pobočky a jsme lídry tamních trhů. Jenže pro další naše odnože v Evropě těžko sháníme lidi. Z našich škol, i těch vysokých, nepřicházejí absolventi dostatečně jazykově vybavení pro takovou práci, nejsou připraveni na působení v zahraničním obchodu a ani k tomu nejsou motivováni.

**Kolik procent z obrátu investujete zpět do výzkumu a vývoje?**

Pokud se jedná o zavedenou výrobu, jsou to dvě až tři procenta. V případě Živých staveb® investice do výzkumu a vývoje zatím obrát přesahují.

**Nabízíte vaší firmě něco užitečného inovační strategie naší vlády The Country for the Future?**

Pokud jde o podporu rodinných firem, tak nás těší, že na rozdíl od minulosti se společnosti tohoto typu dnes oceňují pro jejich vysokou odolnost a další výhody. Pokud jde o vývoj a výzkum, zlepšily, respektive zjednodušily se podmínky pro daňové odpisy, a proto je možné do těchto aktivit snáze investovat. The Country for the Future je první strategie zaměřená na domácí firmy, a nikoli na zahraniční korporáty a to je dobře.

**Projekty LIKO-Vo a LIKO-Noe využívají koncept „živých staveb“ založený na přírodní tepelné stabilizaci. Tu zajišťuje zelená střecha a fasáda, retenční jezero i další technologie. Jak komerčně úspěšné jsou tyto projekty?**

Zatím se nám z obchodního hlediska nevyplácí. Loni jsme byli ve ztrátě a investice do vývoje letos pokračují. Ovšem za letošní čtyři měsíce jsme již dosáhli obrátu jako za celý rok 2019. Na tomto konceptu tedy dosud tratíme, i když stále méně. V každém případě se to vyplácí těm, kdo si zvolí naši zelenou střechu či fasádu. Klima v domě a okolí je pak kvalitativně mnohem lepší z hlediska vlhkosti, teploty, prašnosti i okysličenosti a podobně. Doposud jsme

Foto: LIKO-S, a.s.



dodávali tuto technologii hlavně na stavby rodinných domů a do industriálního sektoru ad hoc, tedy tam stěnu, tam střechu, ale nyní už připravujeme několik kompletních projektů kancelářských prostor. V zahraničí se živé stavby realizují už asi sedm let a jejich výhody jsou nesporné. Náš stát začal takové projekty opatrně podporovat. Bez státní podpory se tato technologie asi nerozšíří, lidí, kteří cítí odpovědnost za klimatickou situaci, u nás zase tolik není.

**Ve vašem výrobním sortimentu jsou akustické panely z recyklovaných PET lahví, vaše projekty maximálně využívají alternativní zdroje energie. Považujete průmyslovou devastaci naší planety za velký problém? Proč?**

Nejsme ekologičtí aktivisté, podnikáme. Nicméně když jsme při vývoji živých staveb hledali argumenty pro zavedení této technologie, začali jsme se seznamovat s celou problematikou znečištění životního prostředí a zjistili jsme, že některé skutečnosti, jako je oteplování planety, jsou skutečně alarmující. Tyto změny klimatu navíc probíhají velmi rychle, zatímco tempo našich protipatření je mizivé. Jistě je možné ztráty dohnat, ale za chvíli může být pozdě nebo to bude tak drahé, že to ovlivní kvalitu našich životů.

**Je pro vás plán na obnovu Evropské unie, který je významně podmíněn realizací zeleného údelu EU, hlavně novou příležitost, nebo vidíte i rizika?**

Průmyslovou výrobu je třeba samozřejmě zachovat, ale část peněz a technologií z průmyslu se musí investovat do ozdravení planety. Pokud k tomu nedojde, mohla by nastat situace, se kterou se dosud setkáváme jen v katastrofických filmech. Je správné, že Evropská unie, na rozdíl od ostatních kontinentů, si stanovila zlepšení našeho životního prostředí za svou hlavní prioritu. V tom jsme jako Evropané nejdál. ■

