

# NAJLEPŠIE JE BYŤ NAJLEPŠÍM



Pred dvadsiatimi piatimi rokmi začínal na Slovensku budovať pobočku silnej českej výrobnej a stavebnej firmy LIKO-S a odvtedy stojí na jej čele. Ing. Roman Macko, konateľ firmy, nám porozprával, v čom tkvie úspech prosperujúcej firmy, ktorá priniesla na slovenský trh celý rad inovácií od sofistikovaných systémových priečok do interiérov cez interaktívne multimedialne steny SMART-i-WALL® až po kancelársky objekt budúcnosti.

## Vo firme LIKO-S, teda v jej slovenskej pobočke, ste od jej začiatku. Ako sa začal váš príbeh v nej?

Áno, od začiatku. Naša materská firma sídli v Slavkove u Brna a do nej som nastúpil v roku 1993. Po rozdelení republiky sa majiteľ firmy rozhodol otvoriť pobočku na Slovensku a tak sa aj stalo. Niekedy v lete 1994 sme vycestovali do Bratislavy a od septembra toho roku tam pôsobíme, dokonca stále sídlime v rovnakej budove. Začalo sa to veľmi nevinne, išiel som sem na chvíľu rozbehnúť firmu a už som tu 25 rokov. Boli sme dvaja, dnes máme výborný desiatčlenný tím.

## Stihli ste za ten krátky čas pôsobenia v materskej firme LIKO-S pričuchnúť k firemnej filozofii a kultúre?

Firemnej filozofii som tak úplne nepričuchol, pretože v deväťdesiatom treťom sme robili biznis, museli sme sa užiť, filozofia sa vytvárala postupne. Skôr si myslím, že som bol súčasťou jej vývoja. Až po niekoľkých rokoch sme si v siedmich bodoch spísali, ako veci robíme a na čom nám záleží. Tak ako sa firma vyvíjala a pribúdali v nej ľudia, vyjasňovala sa aj naša firemná filozofia, postavená na tom, v čo veríme.



Ing. Roman Macko,  
konateľ firmy

## Ktorý zo siedmich bodov firemnej filozofie je vám najbližší?

Všetky sú dôležité. Keď si ich prečítate, a nemusíte byť ani súčasťou LIKO-S, vidíte, že na každom niečo je. V Česku aj na Slovensku sme začínali od nuly, zbierali sme skúsenosti aj informácie. V začiatkoch, v deväťdesiatych rokoch, sme s kolegyňou, ktorá je už na dôchodku, chodili za

architektmi a projektantmi a ponúkali svoje produkty. Keď si spomeniem, ako si vtedy všetci tukali na čelo nad našimi priečkami, a dnes sú štandard... Vyžadovalo si to veľa úsilia, sebazaprenia, keď nás z desiatich pokusov deväťkrát odmietli. Prekážky sme si však nepripúšťali. So svojimi rozvíjajúcimi sa produktmi aj technológiami sme boli na slovenskom trhu prví. To, že dnes už máme konkurenciu, je prirodzený vývoj. Pre mňa je úplne najdôležitejšie to, že najlepšie je byť najlepším. Veď kto by nechcel byť najlepší?

## LIKO-S prešiel od výroby a montáže priečok a podhládov k zdravým kanceláriám a nedávno otvoril prvú živú halu na svete. To je veľký skok...

To je vývoj. Majiteľ firmy sa pred šiestimi rokmi rozhodol postaviť v Slavkove vývojové centrum na vývoj našich interiérových produktov. Chcel ho však postaviť inak, v súlade s prírodou, udržateľne. Tak vznikol objekt LIKO-Noe®, ktorý má zelenú fasádu, zelenú strechu, hospodári s vodou. V súčasnosti máme problém, že zastavujeme zelené plochy bez toho, aby sme ich vrátili, nahradili. Všade sú betónové plochy, vysádza sa minimum stromov a cítíme to najmä v lete. Betónové plochy sa rýchlo



prehrievajú a fungujú ako radiátor, otepľujú ovzdušie, zároveň neumožňujú vode odtiecť do pôdy. Tomuto môže predchádzať práve zeleň. Preto sme sa rozhodli, že budeme stavať tak, aby sme pomohli prírode. Keď jej pri výstavbe niečo zoberieme, vrátíme jej to v podobe zelene na fasáde, na streche, nebudeme púšťať vodu do kanalizácie, ale budeme ju späťne využívať. To je náš princíp. Postavili sme aj objekt LIKO-Vo, ktorý je svojím spôsobom prevratný v tom, že je to živá a zelená výrobná hala. Predstavte si priemyselnú halu ako nejakú škafuľu s veľkou plochou, jej strecha sa v lete vyhreje na 70 – 80 stupňov Celzia, teplo ide do vzduchu a ohrieva našu planétu. A to sa bavíme o jednej hale, pritom na svete je ich množstvo. Preto sa snažíme presadzovať čo najviac zelene.

### **Objekt LIKO-Noe® je v prevádzke už štyri roky a LIKO-Vo od tohto leta, oba vychádzajú z konceptu s názvom prírodná tepelná stabilizácia. Funguje to?**

Funguje to úplne skvele. Keď sme budovu LIKO-Vo otvárali v lete, v období najväčšieho tepla, v hale bolo bez klimatizácie 24 stupňov. Tam totiž žiadna klimatizácia nie je. Robíme si rôzne merania. Napríklad 20 metrov od haly bolo na trávniku 36 stupňov a pri zelenej fasáde 19 – 29 stupňov. To znamená, že zelená fasáda je schopná absorbovať teplo a nepúšťať ho dovnútra. Pri hale, pri fasáde, sa cítite rovnako príjemne ako

v parku pod stromami, kde je oveľa menej stupňov než na voľnej betónovej ploche. Tie veci teda fungujú. Príroda si vie poradiť sama, vie, čo má robiť. Len my ľudia máme tendenciu meniť ju na svoj obraz. Skôr by sme ju mali využívať pre seba.

### **Stavba LIKO-Vo zarezonovala nielen na českom a slovenskom stavebnom trhu. Majú developeri záujem o zelené budovy?**

Myslím si, že áno, postupne začínajú uvažovať o výstavbe inak. Možno nie v takej radikálnej miere, ako sme to urobili my, ale objavujú sa pekné príklady. Napríklad v Bratislave sme robili halu, kde sa investor rozhodol mať aspoň časť fasády zelenú, čo je skvelé. Bolo by dobré, a je to dôležité, keby sa to aj legislatívne podporilo zo strany štátu. Takto budú mať podporu investori a zároveň to prispeje k príjemnejšiemu prostrediu. Máme filozofiu – stavíme domy ako stromy, aby boli naše stavby zelenšie.

### **Vo vlastnom výskumnom pracovisku inovujete okrem zelených budov aj interiérové prvky.**

Firmu máme rozdelenú na dve časti, LIKO-S je stavebná a druhá LIKO-I industry je strojárská, zaoberá sa spracovaním železa, hliníka. V stavebnej časti máme viac divízií a jedna z nich sú interiéry. V jej portfóliu sú produkty sklenených priečok, mobilných stien, interaktívnych stien, rôznych akustických prvkov. Sú to produkty do kancelárskych priestorov a máme na ne

vlastný vývoj a vlastnú výrobu. Ďalšia divízia sú živé stavby. Predstavujú ju buď klasické halové objekty, ktoré sme robili v minulosti, a zelené stavenie, ktoré sa rozbieha a tvorí. V rámci nej sa snažíme stavať objekty so zelenou strechou, zelenou fasádou. Môžem povedať, že v tejto oblasti sme priekopníkmi, snažíme sa dostať ich do povedomia a robiť aj biznis. Zelené stavenie je ešte len na začiatku.

### **Nemáte v zásuvke niečo, čím najbližšie prekvapíte?**

Nie, to príde samo. Stále sa snažíme robiť veci inak, tlačiť ich dopredu. Napríklad v LIKO-Vo alebo v interiéri. Máme chytrú stenu, ktorá slúži ako tablet, akustické prvky vyrobené z recyklátu z PET fľaš či plnú deliacu stenu, ktorá sa montuje na princípe suchých zipsov. Stále teda prinášame na trh niečo nové a snažíme sa to naň umiestniť. V každej firme je dôležité vytvoriť ľuďom príjemné pracovné prostredie, aby chodili radi do práce a podávali nejaký výkon.

### **V čom sa líšite od konkurencie?**

Vo všetkom. Myslím si, že v prístupe k zákazníkovi, v tom, že zisk investujeme do dvoch základných oblastí – do vzdelania ľudí, čo je veľmi dôležité, a, samozrejme, do vývoja, aby sme posúvali veci dopredu. Jednoducho robíme veci inak.

### **Ktorý externý faktor sa najviac podpisuje pod vašimi výsledkami?**

Trh. Počujeme zákazníkov, čo by asi chceli.



Oni vedia presne povedať, čo sa im páči, čo by sa im hodilo, a my sa snažíme tieto ich predstavy pretaviť do nejakého produktu. Alebo hľadáme niečo, čo na trhu ešte nie je.

#### Hovorí sa o stagnácii trhu, pociťujete ju?

Kríza je vonkajší vplyv a buď sa jej prispôbime, alebo nie. Už sme jednu zažili a nejakým spôsobom nás to posilnilo, naučilo robiť veci inak. Blahobyt vás skôr uspáva.

#### Nechýbajú vám na to ľudia? Aký je váš pracovný tím?

Ľudí si vyberáme. V každom tíme sú rôzni ľudia a každý je niečím jedinečný. Nájdu sa aj individuality, ktoré vedia ovplyvňovať výkon ostatných a túto vlastnosť z nich

vieme dostať. Je nedostatok ľudí ochotných makat', vravím makat' a nemyslím tým lopatou. Je málo takých, ktorí chcú dosiahnuť úspech ozajstnou prácou. Mení sa to generácie. Dnes chce každý za veľa peňazí ešte viac muziky a to nefunguje. Ľudí si vyberáme, niekedy to vyjde a niekedy nie.

#### Vraj si u vás ľudia môžu každý mesiac sami navrhnuť plat.

Ľudia majú nastavené kritériá a výplatu si robia sami, sami si ju navrhnu a, samozrejme, niekto ju schváli. Každý vie, čo za mesiac urobil, a ja to zhodnotím, či to tak je alebo nie. Ľudia sú platení zo zisku. To je prostriedok na to, aby sme mohli vo firme investovať do vzdelania, vývoja, rozvoja. Zisk je nejaké číslo, nie je to cieľ, ale cesta. Keď sa darí firme, darí sa aj ľuďom. Ak si v rámci

svojho desaťčlenného tímu niečo pohnojíme a nebude sa nám dariť, prejaví sa nám to na výplate. Verím, že aspoň časť ľudí chodí k nám do práce preto, lebo ich to baví.

#### Čo považujete za svoj najväčší úspech?

To, že som to vôbec prežil a že sa nám podarilo vybudovať úspešnú firmu. Za tých 25 rokov máme veľa partnerov a referencií. Mám radosť z každej zákazky a najviac ma poteší telefonát alebo e-mail od zákazníka, že je s našou prácou spokojný. To je pocit, ktorý sa nedá zaplatiť peniazmi. Tie sú fajny, potrebujeme ich na život, ale spokojný zákazník je najdôležitejší, a preto to robíme. A asi aj to, že rovnako dlho, ako trvá firma, trvá aj moje manželstvo. Za tých 25 rokov sme zažili rôzne sínusoidy, rôzne pády a naše manželstvo vydržalo.

#### Aké méty má LIKO-S v najbližšom období?

Méty sú jasné a jednoduché. Bavili sme sa o zelenom stavaní a to chceme dostať na slovenský trh. To, o čom sme hovorili, sa nám podarilo na Morave a v Čechách. Pripravujeme konferenciu s touto tematikou, ktorú chceme usporiadať niekedy na jar budúceho roku. Cieľom je teda dostať do povedomia zelené stavenie, aby ho ľudia začali vnímať, a spolupracovať možno aj so štátnou sférou. V interierovej oblasti máme veľa nových vecí. Ako som spomenul, sú to interaktívne steny, premiestniteľné telefónne budky, mobilné steny. Chceme nimi zvýšiť komfort svojich zákazníkov, robiť interier trochu iným, posúvať ho ďalej. ❖

