

OD HOBLICE

DO MANAŽERSKÉHO KŘESLA



Radek Říha
jednatel
GOOPAN BUILDING

Založit prosperující dřevostavbařskou firmu tak říkajíc od stolu nemusí být vždy šťastným řešením. Radek Říha na to šel jinak – aniž by tušil, že se o řadu let později stane jednatelem velké společnosti, se nejprve vyučil truhlářem, několik let sbíral zkušenosti v zahraničí, pak je uplatnil na manažerském postu opět v Čechách, aby se nakonec sám stal majitelem firmy. A ne ledajaké – GOOPAN BUILDING je totiž u nás první společností dodávající dřevostavby na principu franšizy.

PŘIPRAVIL MICHAL BABOR ■ FOTO GOOPAN BUILDING

■ Jak jste došel k úsudku, že máte tolik zkušeností, že si můžete dovolit skočit do vlastního byznysu?

Říkám o sobě, že jsem se zrodil k manuální práci, dodnes jsem raději na stavbě než v kanceláři. Vyučil jsem se truhlářem, a i když jsem pak ještě pokračoval v nástavbovém studiu oboru dřevěné konstrukce, bylo to v době, kdy se dnešní dřevostavby teprve rodily a dřevěná konstrukce znamenala pergolu či zahradní domek, maximálně lesní hájenu. Čtyři roky jsem se tak živil, než přišla nabídka pracovat na montážích dřevěných domů pro různé firmy v zahraničí, převážně ve Francii. Tam mě začaly dřevostavby opravdu zajímat, hodně jsem se naučil a brzy se naše montážní parta stala lídrem pro ostatní, měli jsme na starost například projekt sta chat na Korsice.

Když jsem se po čtyřech letech musel z rodinných důvodů vrátit do Čech, hledal jsem přirozeně práci podobného druhu. Přišla nabídka od zahraniční firmy, která u nás právě rozjížděla svůj byznys, tak jsem vlastně jen vyměnil zaměstnavatele a pokračoval dál.

■ Kdy jste se tedy ze staveniště přesunul do kanceláře?

To bylo nedlouho potom, asi po dvou letech. Firma, pro kterou jsem pracoval,

tehdy začala uvažovat o vybudování nového výrobního závodu a já jsem ho dostal na starost. Bylo to hodně náročné, ale nakoukl jsem tehdy trochu víc i do zákulisí fungování podniku, další zkušenosti pak přišly na postu koordinátora staveb u nás i v zahraničí, ve francouzských Alpách jsme postavili dva hotely, řadu bytových a řadových domů, pasivní domy ve Švýcarsku, jednu z největších mateřských škol u nás. Práce mě moc bavila a hodně jsem podnikal i na vlastní pěst, účastnil jsem se řady školení a kurzů, sbíral jsem zkušenosti...

■ Nabízí se otázka, jak jste je všechny zúročil?

Dřevostavby mě nadchly natolik, že jsem se rozhodl jednu si postavit i pro sebe, i když pod hlavičkou firmy mého zaměstnavatele. Byla to první difuzně otevřená stavba v jeho portfoliu. Mezitím jsem se dostal na jeden z nejvyšších postů ve firmě a staral jsem se o montáže, projekci, výrobu a údržbu v době, kdy firma zažívala obrovský rozvoj. Na tuto dobu vzpomínám velice rád, ve třech jsme společně s majitelem firmy řídili jednu z největších firem na českém a zahra-



Referenční dům Písek

Vzorový dům Krašovice



ničním trhu zabývající se dřevostavbami. Za její vrchol považuju vyvinutí projektu sériového domu, který se měl v množství stovek vyrábět pro export do Francie.

A v tomto okamžiku jsem se rozhodl vydat vlastní cestou.

■ Neříkejte, že si zaměstnavatel nechal odejít tak schopného člověka?

Tak úplně ne, ale dohodli jsme se na jiné formě spolupráce. Zabýval jsem se vývojem s nadsázkou říkám dřevěné cihly, nicméně ve skutečnosti šlo o malometrážní sendvičový panel na bázi dřeva o rozměrech 125×270 cm. Byl určen zejména pro menší firmy, protože manipulaci s ním zvládli dva dělníci bez nutnosti používat těžkou techniku, což se hodilo i v místech, kam nemůže zajet jeřáb nebo kamion.

■ Jakou technologii nabízíte dnes, už pod hlavičkou vlastní firmy GOOPAN BUILDING?

Naší standardní nabídkou je celostěnový difuzně otevřený sendvičový systém na bázi sádrovláknitých desek Goopan DIFU. Je unikátní v tom, že v jeho skladbě najdete materiály pouze od jediného výrobce, společnosti Saint Gobain. Zákazník tak získává záruku unifikovaných, pečlivě vyzkoušených výrobků, které společně tvoří

systém. Přestože skladba celostěnového panelu odpovídá parametrům pasivního domu, my ji nabízíme jako standard – nechceme lákat zákazníka na příznivou cenu a pak mu za různé přírázky a doplatky nabízet vyšší kvalitu. Této filozofie se držíme i při vybavování našich domů – nabízíme nejlepší okna na evropském trhu, každý dům vybavujeme rekuperační jednotkou, bez níž se nízkoenergetický a energeticky kvalitnější dům dnes už neobejde. V nabídce máme také cenově výhodnější difuzně uzavřenou skladbu, která má sice srovnatelné izolační vlastnosti jako Goopan DIFU, ale neradi ji nabízíme, víceméně z přesvědčení, že současný vývoj vede trochu jiným směrem. Naopak pro náročného zákazníka, který přichází s konkrétním cílem, nabízíme konstrukci Goopan POP ENERGY PASIV, která je asi o 20 procent dražší než náš standardní systém, nicméně obsahuje kvalitní materiály na přírodní bázi, například dřevovláknité desky a celulózovou izolaci.

■ Zmínil jste se o vašem zapojení do výzkumu dřevostaveb. Řeknete nám k tomu více?

Svůj druhý soukromý dům jsem doslova prošípkoval různými čidly a senzory, které



Vzorový dům Chloupice

monitorují chování domu v průběhu celého roku. Ve spolupráci s centrem AdMas při fakultě stavební Vysokého učení technického v Brně sledujeme nejen vytápění, ale i kvalitu ovzduší, koncentraci oxidu uhličitého, vlhkost uvnitř panelů, v malbě, na fasádě... Máme tak možnost reálně posoudit kombinaci užitých materiálů ve skladbě na domě, ve kterém se skutečně žije a v případě nepříznivých výsledků můžeme zasáhnout. K takovému kroku jsme však dosud nemuseli přistoupit.

■ Vaše společnost funguje na bázi již zmíněné franšizy. Proč jste se pro takový model rozhodli a jak funguje v praxi?

Základní myšlenkou je nabídnout zákazníkovi, tedy koncovému stavebníkovi, regionálně dostupnou stavební firmu a systémovo-

vé řešení. Dostupnost v okruhu řekněme 50–60 kilometrů usnadňuje komunikaci, zlepšuje reakční dobu a v konečném důsledku stavbu zlevňuje; výhodou systémového řešení je zase to, že zákazník má jistotu, co a od koho nakupuje. Všechny firmy jsou pod naším dohledem a používají pouze naše vlastní certifikované panely.

■ Jak se realizačním firmám – vašim franšízantům – líbí být pod dohledem dodavatele stavebního systému?

Nejen líbí, dokonce dohled, respektive konzultace vyžadují. Navíc jsou smluvně zavázáni, že první tři stavby staví za naší přímé účasti – říkáme pak, že dům stavíme my jejich rukama. Montážníci jsou prověřené stavební firmy. Panel, který jim dodáme na stavbu a z něhož pod naším dohledem smontují hrubou stavbu, je unifikovaný s certifikovanou skladbou, dokončovací práce už probíhají jako ve zděném domě. Takové montáže jsou dokonce mnohem kvalitnější než v případě, že je realizují zběhlí dřevostavbaři, kteří mají tendenci si práci usnadňovat a některé komponenty nahrazovat.

■ Mezi vašimi partnery najdeme i firmy zvukných jmen, například E.ON nebo M&M reality...

Snažíme se našim zákazníkům nabídnout i něco víc než jen dřevostavby, byť kvalitní. Se společností E.ON jsme například připravili dotaci ve formě tak zvaného energetického balíčku, která představuje podle typu zvoleného domu úsporu až 200 000 Kč. Jinými slovy to znamená, že za cenu nízkooenergetického domu získá stavebník, pokud se stane zákazníkem firmy E.ON, dům pasivní. Kromě toho jsme společně připravili výpočet nákladů na provoz budoucího domu, které uvádíme v našem katalogu rodinných domů – zákazník tak předem ví, kolik zaplatí za dům i kolik ho budou stát energie. Se sítí realitních kanceláří M&M reality máme vybudované různé formy spolupráce, jejichž společným jmenovatelem je co nejlepší servis pro stavebníka. Makléři jsou od nás důkladně proškoleni, klientovi kupujícímu pozemek dokážou nabídnout možnost stavby dřevostavby, zodpovědět základní dotazy,

představit výhody. Protože jsme pro M&M reality vytvořili výhradní kolekci rodinných domů, může makléř rovnou svému klientovi představit projekty domů, které dobře zná. Naším partnerem je také firma Heatflow, která dodává do našich dřevostaveb stropní, případně podlahové vytápění. Přesvědčila nás perfektním servisem a především 30letou zárukou na fólie, kterou na tepelné čerpadlo nebo dokonce radiátory nikdo neposkytne. Navíc se nám osvědčilo, že pro současné dřevostavby s potřebou 3,5 kW na vytápění jde o systém v ideálním poměru pořizovací versus provozní náklady. I když se zákazníci tohoto zatím stále málo obvyklého způsobu vytápění někdy zaleknou, většina z nich svůj názor změní po návštěvě některého z našich vzorových domů.

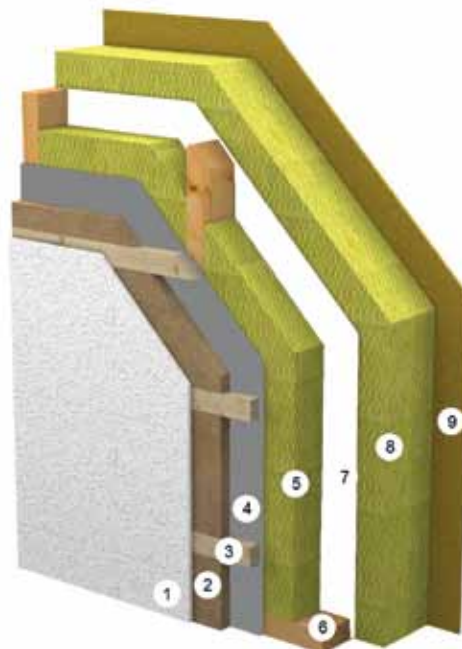
■ Kolik jich máte?

Dva provozujeme přímo tady v Písku, v sídle naší společnosti, několik dalších referenčních staveb máme v Jihočeském kraji, Praze, Ostravě a v Jihlavě.

■ A ostatní domy? Co všechno najde zákazník ve vaší nabídce?

Naše rodinné domy jsou rozděleny do několika řad. Řada G2 zahrnuje domy pro malé pozemky nebo do řadové zástavby a je určena především pro mladé páry jako startovací bydlení, nebo naopak pro seni-

Fóliové podlahové vytápění je standardní součástí všech domů Goopan



SKLADBA STĚNY GOOPAN DIFU

1. Sádrokartonová deska RigiStabil
2. Izolace AKU/KVH 40×60
3. Porobrzdná fólie Vario
4. Izolace AKU/KVH 60×160
5. Sádrokartonová deska RigiStabil
6. Lepicí hmota Technik
7. Izolace TF profi
8. Stěrková hmota Elastik
9. Tenkovrstvá omítka
10. Celková tloušťka stěny: 307 mm (347 mm ve variantě pasív)

ory, kteří ocení bezbariérový přístup. Řada G4 už je určena pro rodiny s dětmi, které ocení komfortní prostor. Dřevostavby řady G4 jsou díky francouzským oknům plné světla, z obývací části je vstup na terasu a zahradu. Špičkové domy najdete v řadě G8. Členité přízemní domy nabízí mnoho zákoutí, každý člen rodiny tak bude mít tolik potřebné soukromí. Novinkou letošního roku jsou domy řady G6 ARCH, které jsou v pasivním standardu a ke kterým můžeme vyřídít nejen zmíněné cenové zvýhodnění E.ON bonus, ale i tradiční dotaci Nová Zelená úsporám či jiné. Nabídku uzavírá již zmíněná řada domů spolupráce M&M reality. Celkem tedy na šedesát domů, z nichž každý lze samozřejmě upravit podle potřeb zákazníka nebo charakteru pozemku. Náročnému klientovi, který si nevybere z typových domů, vyjdeme vstříc s individuální architekturou či naceníme jeho vlastní návrh. □