

## Z Havířova hlídá firemní auta i Temelín, nyní míří až do Saúdské Arábie

Společnost NAM system začala jako garážová firma o jednom nadšenci, dnes patří ke špičce v zabezpečovací technice a know-how začíná uplatňovat i v zahraničí.

Marcela Honsová, spolupracovnice redakce

**J**iří Tomčala (48), zakladatel společnosti NAM system z Havířova zajišťující výrobu pultů centrální ochrany, rádiový přenos dat a střežení vozidel, se „učil“ byznysu už za socialismu. Na trzích prodával ovoce a zeleninu, u nemocnic kytky. „Byla to výborná zkušenost. Pozoroval jsem lidi, jak se chovají, rovnal jablka a hrušky, aby vypadaly dobře. Naučil jsem se nabízet zboží a dnes vím, že je jedno, zda prodáváte ovoce, nebo větší technologické celky,“ míní Tomčala.

S jeho podnikatelským duchem bylo jasné, že firmu založí hned, jak to půjde. Stalo se tak v březnu 1990, po absolvování Vysoké školy dopravy a spojů v Žilině a základní vojenské službě. Zkratka ve jménu společnosti NAM system znamenající „Neproklouzne Ani Myš“ jasně napovídá, jakým směrem Tomčala svůj byznys zaměřil.

Až do roku 1992 působil ve firmě sám a montoval zabezpečovací techniku, kterou kupoval. Roční tržby se pohybovaly kolem 100 tisíc korun. „To byl opravdu zoufalý obrat, nad kterým jsem každý večer plakal. Nepředstával jsem si, že ze mne hned bude boháč, ale neuměl jsem počítat, takže za utržené peníze jsem uhradil materiál a maximálně cestovné. Pro mne nezbyvalo nic a živila mě maminka,“ vzpomíná ředitel a předseda představenstva společnosti NAM system. Dnes zaměstnává 68 lidí a ročně utrží kolem 85 milionů korun.

### Česko, Slovensko, Saúdská Arábie

Časem k montážím přibral i výrobu pultů centrální ochrany. Sehnal tři šikovné kantory z Vysoké školy báňské, kteří vymýšleli a vyráběli zabezpečovací techniku, a založil tak vlastně firemní vývojářský tým. Kvůli tehdy nespolehlivému telefonnímu spojení přibýlo i budování vlastní rádiové sítě včetně vysílačů, přijímačů a radiomodemů. Oba směry ve firmě fungují dosud, jen už využívají pro přenos signálů běžně dostupné mobilní sítě.

Hlavně s jejich pomocí monitorují polohu automobilů – kvůli krádežím, kontrole rychlosti, spotřebě paliva i dodržování pracovní doby. Sledování a střežení vozidel představuje 55 procent náplně firmy, 40 procent výroba pultů centrální ochrany a pět procent přenosy dat z měřicí a regulační techniky pro potřeby tepláren, plynáren či vodáren.

„Pro Pražskou teplárenskou jsme v roce 1996 vytvořili systém na odečet měřičů tepla pro 1100 panelových domů, což byla vůbec nejvýznamnější akce v prvním desetiletí našeho podnikání. Systém odečítal spotřebované teplo v domech a data dodával přímo do fakturačního systému Pražské teplárenské,“ vzpomíná na první velký byznys Tomčala. Tento kontrakt znamenal pro společnost zlom v podnikání. V době, kdy se roční tržby pohybovaly kolem pěti milionů korun, získala zakázku

**85**  
mil. Kč

Takové jsou nyní roční tržby firmy NAM system. V začátcích podnikání to bylo sotva 100 tisíc.

### PODNIKATELSKÝ PROJEKT ROKU

Soutěž oceňuje nejlepší z projektů podpořených ze strukturálních fondů EU a státního rozpočtu, které byly realizovány v předešlém roce. Vítězné projekty vybírá porota složená ze zástupců agentury CzechInvest, ministerstva průmyslu a obchodu a hodnotitelů z řad expertů. Smyslem soutěže je ocenit nejúspěšnější firmy, které pro svůj podnikatelský záměr využily evropských a státních dotací. Akce má současně inspirovat firmy z řad malých a středních podniků v uskutečnění jejich podnikatelských plánů.

za 15 milionů. „Dodalo nám to sebedůvěru a jistotu, že dokážeme i velké věci,“ míní Tomčala.

V současné době má NAM system 2,5 tisíce stálých firemních klientů. Například pro tři největší televize (ČT, Nova, Prima) zabezpečuje sledování přenosových vozů, které vozí drahou techniku, a umožňuje i operativně posílat zpravodajské týmy na místa, když se děje něco poblíž jejich stanoviště. Pulty centrální ochrany z Havířova zase využívají v Jaderné elektrárně Temelín.

Vzhledem ke své poloze má firma i zakázky na Slovensku. „Představují 10 procent obratu,“ uvádí předseda představenstva Tomčala. Aktuálně uvažuje o vzdálenějším exportu. Poohlíží se v arabských zemích a v Jižní Americe. „Například v Saúdské Arábii už běží pilotní projekty. Máme už tradici. V pultech centrální ochrany působíme 20 let, ve sledování vozidel třináct. Vybuďovali jsme si takové know-how, že jsme schopni konkurovat světovým firmám.“

### „Zelená myš“ pro studenty a pedagogy

Stejně jako se Jiří Tomčala „otáčí“ v byznysu, umí si říci i o dotace. Čerpá už jedenáctou, pouze jednou se žádost neuspěl. „Nikdy jsme nepoužili úplatky nebo konexe. Máme tři lidi, kteří kromě své práce hledají dotace, jež bychom mohli využít, a také si je za pomoci účetní sami řešíme. Celkem jsme za celou dobu existence firmy získali 65 milionů korun,“ vypočítává Tomčala.

Na úplně první akci vzpomíná dodnes. V roce 1995 si v Hospodářských novinách přečetl, že ministerstvo průmyslu nabízí podnikatelům bezúročné půjčky. Požádal o ni a dostal pět milionů korun na zakoupení měřicích přístrojů.

Poslední dotace z Operačního programu podnikání a inovace od CzechInvestu byla podle Tomčaly nejsložitější. Přitom za ni firma získala první



místo v soutěži Podnikatelský projekt roku 2012 v kategorii Nemovitosti. Týkal se nákupu 3,5 tisíce metrů čtverečních pozemku a dvou objektů, které se po rekonstrukci staly sídlem firmy. Celková investice představovala přes 60 milionů korun, z nichž činila dotace 36 milionů, tedy 60 procent. Projekt byl rozdělený do pěti etap, začal v roce 2009 a skončil přesně před rokem. V rámci rekonstrukce opravil i přilehlý domek po chovatelích, který slouží vývojovému oddělení, aby prý mělo klid na vymýšlení zajímavých produktů.

Tomčala totiž považuje vývoj a inovace za velice důležité pro existenci firmy. „Je to obrovská konkurenční výhoda při tendrech. Když si zákazník vymyslí speciální požadavek, jsme schopni spolu s vývojem mu to řešení dodat,“ uvádí Tomčala.

„Společnost NAM system investovala nejen do svého rozvoje, ale díky regeneraci chátrajících budov a přilehlého okolí přispěla i k rozvoji místa. Dotace jí rovněž umožnila zvýšit počet pracovních míst, která v Moravskoslezském kraji tolik chybějí,“ dodává Adéla Tomíčková z agentury CzechInvest.

Podle Tomčaly novými vlastními objekty v přeneseném slova smyslu postavila firma pevnější základy i pro samotné fungování NAM systemu. Ale nejdůležitější jsou lidé.

„Firma založená na kvalitních lidech, v tom je podle mne úspěch,“ míní Tomčala, který dnes už společnost stoprocentně nevlastní. Přibral další tři společníky, tak jak se angažovali pro rozvoj podniku. Podle Kateřiny Spáčilové, vedoucí zahraničního obchodu NAM system, přispívají nové budovy třeba i k tomu, že o práci ve firmě mají zájem kvalitní odborníci.

„Za utržené peníze jsem uhradil materiál a maximálně cestovné. Pro mne nezbyvalo nic a živila mě maminka,“ vzpomíná na začátky podnikání Jiří Tomčala.

„Všímám si, že když někdo přijde na pohovor, má ze sídla podniku dobrý dojem, a to dělá také strašně moc,“ míní Spáčilová.

Sympatické na havířovské firmě je i její sepětí s 12 středními a třemi vysokými školami v Česku a na Slovensku, které vyučují předměty o zabezpečovací technice. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Žilinská univerzita a Vysoká škola báňská v Ostravě dokonce mají od firmy vybavené učebny.

Pro pedagogy a studenty těchto středních i vysokých škol pořádá společnost pravidelné soutěže „Zelená myš“, a vlastně tak popularizuje jak vlastní software, tak také přispívá i k reálnému kontaktu teorie a praxe.

„Mimořádně 350 bezpečnostních služeb v Česku a na Slovensku používá naše pulty centrální ochrany, a když absolvent školy uvede, že zařízení zná a umí s ním pracovat, má mnohem větší šanci získat práci,“ dodává Jiří Tomčala, zakladatel a šéf firmy NAM system z Havířova.

Více informací na:  
[www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org)

