

## Následovníci „Jakuba skláře“ nastartovali byznys navzdory krizi

Před třemi lety koupila dvojice podnikatelů firmu OGB za 200 tisíc korun, nyní dosahují v byznysu se stavebním sklem obratu 30 milionů.

Marcela Honsová, spolupracovnice redakce

**D**vojice byznysmenů Miroslav Rainer (46) a Pavel Dočkal (38) dokazují, že začít podnikat se dá i v současné době. Byl od 90. let minulého století, označovaných jako startovní čára novodobého českého byznysu, uplynulo téměř čtvrt století. Oba pánové tvrdí, že doba nehraje takovou roli. Podstatnější je podnikatelský záměr, a hlavně chuť podnikat. Obě ingredience mají a nechybí jim ani podnikatelský duch. Společně se přitom začali věnovat byznysu až zcela nedávno – v roce 2010. Měli dvě možnosti – buď založit novou společnost, nebo nějakou odkoupit v oboru, ve kterém chtěli působit. Rozhodli se pro druhou možnost. Proč?

„Původní společníky jsme znali. A navíc jsme se tak vyhnuli administrativě se založením společnosti,“ uvádí Pavel Dočkal.

Firma OGB se zabývala už od roku 2008 klasickou řemeslnou sklenařinou. Protože krize ve stavebnictví společnosti nepřála, rozhodli se její tehdejší majitelé dál už do podniku neinvestovat a prodal ho. Což byla šance pro Miroslava Rainera a Pavla Dočkala, kteří ho za 200 tisíc korun koupili a začali podnik rozvíjet.

Firma působící v Ústeckém kraji se nyní zabývá zpracováním skla. Velké tabule nakupuje u koncernů, které na ně mají technologie a hutě. Pro potřeby stavebnictví pak sklo zpracovává – řeže, brousí, vrtá, leští a také vrství jednu i více tabulí na sebe.

### Z pěti milionů do pěti let na padesát, věří majitelé

Hlavní důvod, proč se rozhodli, že Dočkal opustí jistotu zaměstnance a Rainer živnostenské podnikání, bylo vzájemné propojení jich obou. „Řekli jsme si, že se spojíme a budeme dělat to, co každý umíme nejlépe. Kolega umí dělat realizace, tedy řídit výrobu, a já obchod. Tak jsme se dali dohromady, vzali k sobě šikovné lidi a doufali, že budeme mít úspěch,“ vzpomíná Dočkal, jednatel společnosti OGB.

Oba se v oboru nějaký čas pohybovali, měli tam kontakty, takže vstupovali do známého sektoru. A navíc odhadovali, že se stavebnictví, respektive české hospodářství postaví na nohy. Teď věří, že krize snad skončí už příští rok. „Sklářství se přestalo dařit, bylo těžce postižené. Ale my máme už nyní nasmulované zakázky na celou polovinu příštího roku, to jsme nikdy neměli. Je to úplně super,“ prozrazuje Dočkal.

Když společnost OGB před třemi lety byznysmeni kupovali, pohyboval se její roční obrat kolem pěti milionů a měla tak tři až čtyři zaměstnance. Nyní zaměstnává 15 lidí a obrat dosahuje 30 milionů korun. A příští rok majitelé věří, že i díky již dohodnutým kontraktům dosáhnou 40 milionů. „To musíme, to je závazek. A v roce 2015 uděláme až 50 milionů korun,“ plánuje Pavel Dočkal, který vedle obchodních zakázek stihl pro firmu získat i finanční podporu z Evropské unie.

# 30

procent

Tolik produkce vyvází firma OGB do ciziny, zejména do Německa.

### OPPI

Operační program Podnikání a inovace, ze kterého mohly firmy čerpat dotace na své inovativní projekty, v letošním roce končí. Na další čtyři roky se připravuje Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK), který bude českým firmám nabízet nejen dotace, ale také další finanční nástroje pro podporu jejich rozvoje.

Jako absolvent ČVUT, obor podnikání a řízení ve stavebnictví, tvrdí, že vypracování žádosti a podnikatelské studie bylo složitější než vysokoškolská diplomová práce. Hlavně proto, že ve škole měl na sepsování času dost, zatímco seriózní materiál pro dotaci musel stihnout za chodu firmy.

Zpracovatelé skla uspěli v evropském Operačním programu Podnikání a inovace, jehož cílem je zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu a služeb a rozvoj podnikání, který garantuje CzechInvest. „Firma OGB se nebojí inovací a neustále pracuje na vývoji svých výrobků, a proto za relativně krátkou dobu své existence prošla dynamickým rozvojem, získala významný podíl na trhu, dobré jméno a trvalé odběratele. Z programu Inovace – Inovační projekt obdržela na další rozvoj dotaci ve výši 2,75 milionu korun a dalších 11,7 milionu na ni čeká po úspěšném ukončení projektu,“ říká vedoucí oddělení inovací Radek Navrátil z agentury CzechInvest.

Vlastní inovační projekt znamená pro OGB celkovou investici 35 milionů korun. Dvacet milionů, které zbývají mimo dotační peníze, firma z poloviny hraje ze svého a polovinu bankovním úvěrem. „Kdyby nebylo dotace, tak bychom šli do akce také, ale ve velmi omezeném rozsahu,“ uvádí Dočkal s tím, že celý rozvojový projekt podniku rozdělili do čtyř etap.

První část spojená s nákupem linky na vrstvení skla je hotová a končí i výstavba výrobní haly. Poté přijde na řadu nákup strojů a jako čtvrtá etapa kompletní výrobní kapacit. Nákup strojních zařízení, byť jsou velice moderní a sofistikovaná, není a nebude takovým problémem jako výstavba haly o rozměrech 1100 metrů čtverečních. Stojí totiž ve Velemíně, v chráněné krajinné oblasti České středohoří poblíž hory Milešovka. I když ve velemínském areálu hned vedle



nového objektu OGB stojí jiná budova z plechu, musela sklářská firma dodržet na přání ochránců nejen třeba sklon střechy, ale i použít teplé barvy a dřevěné obložení. Majitelé firmy vyprávějí, že stavební řízení trvalo rok, a doufají, že kolaudace snad půjde rychleji. „Ale hned nyní můžeme jet na zkušební provoz. A postupně budeme tak během roku a půl ještě doplňovat technologie do haly,“ dodává Dočkal.

### Už druhá stovka malých obchůdků, zejména pro Němce

Přestože bylo jasné, že stavbou v chráněné oblasti se firma nevyhne určitým komplikacím, už prý nechtěla působit v pronajatých prostorách. Majitele společnosti každý měsíc doslova trápilo, kolik museli za pronájem kanceláří a hal platit.

Teď se ze tří míst v Teplicích a Velemíně sestěhují do jednoho, a co je nejdůležitější – do svého. V nové hale bude jak administrativa a sklad skla, tak výrobní prostory s novou průmyslovou myčkou skla, CNC strojem a už jmenovanou vrstvicí mašinou, kterou si společnost OGB také pořídila částečně za evropské peníze. Je prý jediná v tuzemsku a jednatelé firmy ji ukazují každému, kdo projeví jen trochu zájem.

„Linka stála přes pět milionů korun a vrství na sebe tabule skla tak, že uvnitř prohřátím ve vakuovém prostoru zataví fólie, které buď sklo zabarví, nebo ozdobí nejrůznějšími obrázky a podobně. Mezi skla lze umístit i kov, záleží na přání zákazníka,“ vypráví Dočkal. Vrstvené skleněné tabule se umísťují jak do interiéru, tak i exteriéru. Slouží jako doplněk schodiště,

„Naše sklo je odolné i proti střelbě ze samopalu,“ říká spoluzakladatel firmy Pavel Dočkal.

na fasády, na zábradlí, koupelny, na průčelí obchůdků. „Je jasné, že čím je sklo tlustší, čím má víc vrstev, tím má lepší mechanické vlastnosti a je odolnější třeba proti násilnému vniknutí, prostřelení, vandalismu. Naše sklo je odolné i proti střelbě ze samopalu,“ uvádí Dočkal.

Právě s takzvanými „shopfronty“, tedy čely menších samostatných krámků v obchodních centrech, se podařilo společnosti OGB prorazit v Německu. V současné době už vyrábí druhou stovku těchto skleněných obchůdků. Celkově exportuje firma zhruba 30 procent produkce, z toho polovinu právě do Německa, zbytek tvoří Slovensko a Polsko.

Když před třemi lety s kolegou začínali, oba věděli, že chtějí firmu podstatně rozšířit a rozjet pořádný byznys. Ze by v současné době cítili uspokojení nebo se považovali za velké borce, to prý ani náhodou. „Ale je pravda, že z toho máme radost. Firma jde stále dopředu, práce nás baví, projekt rozvoje firmy nás naplňuje, a to je pro nás strašně důležité,“ shrnuje Pavel Dočkal. ✕

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

**CZECHINVEST**  
Agentura pro podporu podnikání a investic