DĚLAT VĚCI S LÁSKOU

KDYŽ VSTOUPÍTE DO AREÁLU FIRMY PRODAG ZLÍN V LIPTÁLE, DÝCHNE NA VÁS KLID A PŘÁTELSKÁ ATMOSFÉRA. NABÍDNOU VÁM DOBROU KÁVU A BĚHEM PŘÍJEMNÉHO ROZHOVORU PŘIPRAVÍ ŘEŠENÍ, JAK DOSTAT ŽIVINY CO NEJEFEKTIVNĚJI K VAŠÍ PŠENICI, JAHODOVÉ PLANTÁŽI ČI DO VAŠEHO SADU. MOŽNÁ, ŽE SE CHCETE ZBAVIT TRÁVY NA KOLEJÍCH NEBO SNÍŽIT PRAŠNOST PŘI PRÁCI V LOMU. NA TO VŠECHNO TADY UMÍ UDĚLAT NEBO SEHNAT SPRÁVNÉ STROJE.

autor: Miroslav Urubek
foto: Dalibor Glück

I to je zřejmě jeden z důvodů, proč získala jednatelka PRODAGu Markéta Bělská Vacková ocenění v anketě Českých 100 nejlepších. Dost možná i díky výrobě speciálního postřikovače, který dokáže zlikvidovat kůrovce.

„O nominaci jsem nevěděla. Překvapilo mě, že jsme byli vybráni. Prý na doporučení našich obchodních partnerů. Dodnes nevím, jak jsme se tam vlastně dostali a kdo nás navrhl."

Pro jednatelku malé rodinné firmy byla nominace mezi stovku českých nej podnikatelů milým připomenutím, že svou práci dělají dobře. „Říkal mi pan Muzikář, prezident společnosti Comenius, která anketu řadu let pořádá, že nás sledovali delší dobu. Sháněli si prý i reference od zákazníků a partnerů a díky tomu nás také vybrali." Ocenění obdržela s dalšími podnikateli v prosinci loňského roku ve Španělském sále Pražského hradu.

A co bylo spouštěčem nominace? „Předpokládám, že jsme se do ankety dostali díky tomu, že jsme v posledních dvou letech pomohli našim partnerům z Vizovic vyvinout speci-

ální postřikovač na kůrovce, který má dle výsledků velmi vysokou účinnost."

Dnes speciál firmy PRODAG používají ve svých porostech Lesy České republiky. „Do té doby, než jsme přišli s naším strojem, na českém trhu nebylo nic v boji s kůrovcem tak účinného. Předtím se do lesů dávaly klasické vábničky. Náš speciál ale funguje tak, že se ze živého stromu udělá vábnička. Feromony se nastříkají přímo do kůry vybraného stromu. Strom to přežije. Musí se ale zhruba každých padesát metrů nastříkat jeden strom. Tím se udělá bariéra, kterou kůrovec neprojde," vysvětluje fintu Bělská. V loňském roce systém úspěšně testovali lesníci z Českých lesů Rumburk. „Probíhal na obrovské ploše. Úspěšnost byla skutečně deklarovaných 95 procent, což je fantastické."

Zájem o „kůrovcový" speciál je velký. Za cenu malého terénního auta dostanete stroj, který ochrání lesy před nejobávanějším škůdcem. „Pořizovací hodnota stroje svádí spíš k tomu, že si to menší vlastníci lesa pronajímají formou služeb. Stříkají s tím třeba kluci tady z Vizovic."

V současné době ale projevily o novinku zájem Německé lesy, což je obdoba našich Lesů České republiky. „Němci jsou z toho nadšení a vypadá to, že bychom naše stroje mohli dodávat právě tam."

PRODAG ZLÍN – RODINNÁ FIRMA

Firmu PRODAG založil otec současné jednatelky Ilja Opavský krátce po revoluci v roce 1992. „Původně byli tři společníci, ale během jednoho roku zůstal sám. Já jsem přišla do firmy v roce 1994. První zaměstnanec byla paní účetní, která je tady s malou přestávkou dodnes".

Firma s devíti zaměstnanci stojí především na potomcích otce zakladatele. V PRODAGu postupně začala pracovat také sestra jednatelky Markéty, její současný manžel i dcera. Do budoucna počítá i se synem, který momentálně sbírá zkušenosti jinde. „Můžeme říct, že připravujeme další generaci."

Firmu převzala od svého otce už v roce 2001. A nebylo to pro ni lehké rozhodnutí. Křehká blondýnka se tehdy postavila do vedení firmy v oboru, kterému do té doby dominovali muži. „Mně to tak nepřijde, ale je to neobvyklé. Hlavně to vidím na reakcích chlapů, kteří přijdou poptávat stroje. Pravdou je, že když

přijede žena pro náhradní díly, a vím, že ona s tím traktorem fakt jezdí, balíkuje seno, dělá s mulčovačem a je to navíc krásná ženská, mám z toho radost. Těch je ale minimum."

Postupem času si v komunitě zemitých sedláků, technikou umanutých výrobců zemědělských strojů a prohnaných obchodníků vybudovala renomé. V mládí sice měla o svém kariérním životě úplně jiné představy, „...ale nějak přirozeně jsem do našeho oboru vplula a baví mě to."

Lehké to ale nemá ani teď. „Chlapi mě zkouší třeba na veletrzích, jestli mám zvládnuté stroje po technické stránce. Tam se mi, co se týká postřikovačů, podařilo některým párkrát vytřít zrak. Došli mě dokonce zkoušet jednou profesoři z vysoké školy zemědělské. To mi samozřejmě řekli až po rozhovoru. Když jsem jim vysvětlila, jak funguje celý postřikovač, dostala jsem pochvalu. Asi bych měla za jedna," směje se.

Naštěstí má od začátku velkou oporu v zakladateli firmy, svém otci Iljovi Opavském. Dnes čiperný sedmdesátník ve firmě stále pracuje. „Zpočátku opravdu na chod firmy pečlivě dohlížel, i když ji formálně nevedl. Dnes už působí spíše jako poradce."

S úsměvem vzpomíná na začátky a podle svých slov na lehké rodinné konflikty kvůli chodu firmy. „Myslím si, že je důležité netahat práci domů a domov do práce. Taťka zpočátku měl tendence na rodinných setkáních řešit firmu, to jsme si museli

PRODAG ZLÍN – DOVOZCE ZEMĚDĚLSKÝCH STROJŮ ZE SLOVINSKA

- Postřikovače a rosiče od firmy Agromehanika.
- Dovozce vleček od Labin Progress.
- Mulčovače, štípače, řezací automaty, cirkulárky, lisy na ovoce a další od firmy Lancman.
- Secí stroje na zakázku od firmy Vega Produkt.
- Servis, náhradní díly.
- Regionální prodejce indických traktorů Solis a jihokorejských traktorů TYM.

ujasnit, že takhle to nepůjde. Samozřejmě když teď už do firmy jezdí méně, tak mu řeknu, co se aktuálně děje, ale primárně doma opravdu neřešíme pracovní problémy. Když chce, přijede a řešíme to tady. Ale jinak už ne."

Zpočátku právě Ilja Opavský začal vytvářet postřikovací speciály dle představ zákazníka. „Teď už to převzal můj manžel. Taťka v současné době zpracovává především návody ke strojům a někdy pomáhá s dokumentací. Hlavně ale využíváme při tvorbě speciálů jeho zkušenosti a znalosti, to je vlastně naše rodinné stříbro. Samozřejmě jezdí s námi na služební cesty především po dlouholetých zákaznících, kteří jej znají a jsou na něj zvyklí. Což považujeme za důležité. Obchodní partneři, kteří s ním začínali, se s ním rádi setkávají."

PRODAG Zlín je firma, která se z původně výhradního dovozce postupem času vypracovala na uznávaného výrobce.

Krátce po převratu dováželi postřikovače pro menší a střední zemědělce ze Slovinska od firmy Agromehanika Kranj. „Tuto firmu poznal můj otec v bývalém zaměstnání. Pracoval v Agropodniku Zlín (Gottwaldov), která měla tenkrát monopol na výrobu postřikovačů v bývalém Československu. Firma Agromehanika chtěla navázat spolupráci, ale bylo to těsně před revolucí a nestačilo se to realizovat. Můj otec neuměl žádný jazyk kromě tehdy povinné ruštiny a se Slovinci se domluvil celkem dobře, takže je oslovil vlastně hned, jak založil firmu, a oni stále zájem měli."

Ilja Opavský se pustil do podnikání s vervou sobě vlastní a od samého začátku mu přálo štěstí. „Stroje ze Slovinska začal dovážet v době, kdy se začaly v restitucích vracet lidem pozemky. Spousta lidí chtělo začít hospodařit, ale už neměli potřebné stroje. Začali si tedy všechno znovu pořizovat. A v Česku tehdy nic nebylo. Vozily se kamiony hlavně těch menších strojů. Což se od začátku stalo naším hlavním artiklem."

Zhruba po deseti letech začali firmu oslovovat nejrůznější zelináři, malí zemědělci a provozovatelé sportovišť se speciálními požadavky na stroje. „Náš partner, firma Agromehanika v Kranji, neměla zájem výrobu směřovat jiným směrem než sériově. Nějaký jeden, dva nebo pět kusů pro ně nebylo zajímavých. A právě pro tyto požadavky jsme rozjeli vlastní výrobu. Ale s tím, že sériové stroje pro běžné zemědělství stále dovážíme od Agromehaniky a jsme velmi spokojení, stejně jako naši zákazníci."

V České republice je hned několik podniků, které pro zemědělce postřikovače vyrábí. PRODAG Zlín ale našel už před lety na trhu díru. „Jsme jediní, kteří dělají speciály na přání zákazníků. Klient nám řekne, na co stroj potřebuje, na jaký nosič to bude pověšené a my mu jej uděláme přesně na míru."

A kde všude speciály nacházejí využití? Především nejsou určeny výhradně pro potřeby zemědělců. Využívají je na sportovištích jako třeba golfových a fotbalových hřištích, čistí se s nimi atletické stadiony a další. „S našimi stroji se ve velkých městech stříkají také tramvajové tratě, České dráhy jimi ošetřují zase kolejiště. Několik strojů jsme dělali pro lomy, kde se stříká proti prašnosti. Třeba v Čechách v lomech Mořina, kde je známý lom Amerika."

„Máme také stroje upravené pro stříkání v halách. Například drůbežárny je používají na dezinfekci. Zelináři jsou dost specifičtí, používají přesné aplikace na řádky a na to mají právě námi vyrobené speciály." Specifickou zákaznickou komunitu tvoří školkaři, tedy pěstitelé vánočních stromků i pěstitelé ovocných stromů. „Dělali jsme třeba i stroj na postřik penetrace na stavbu dálnice nebo na vysokotlaké čištění silnic."

Specifické pro PRODAG je, že připravují své stroje také pro nejrůznější nosiče. Od traktorů přes vysokozdvižné vozíky až třeba po drážní stroje na železnici. „Je to různorodé a právě v tom je ta naše práce zajímavá."

Kromě postřikovačů vyrábí v Liptále také rozmetadla průmyslových hnojiv. „Původně tomu tak bylo, ale s průběhem času zhruba osmdesát procent výroby jde na zimní posyp soli v oblasti komunálu. Velká část vesnic v České republice má naše stroje na zimní údržbu obecních cest a chodníků."

„Produkci speciálů pokryjí většinou naši zaměstnanci, kteří je montují. Když přijde větší počet zakázek, nastupuje spolupráce s dílnami v okolí. Velká část výroby je v kooperaci s dalšími firmami. Momentálně nejvíc spolupráce máme se slušovickou firmou TNS. V případě, že je to jeden speciál, děláme si to sami, ale když jde o sériovou výrobu, zadáváme to našim i partnerům."

K malé rodinné firmě patří obecně podle Markéty Vackové Bělské mírný, ale trvalý progres. „Jsme vyznavači takového toho přirozeného růstu. Mé pracovní krédo je dělat věci s láskou, protože když něco člověk nedělá rád, odrazí se to na výrobcích. Snažím se, aby zaměstnanci chodili rádi do práce, aby je práce bavila a aby stroje, které vyrobíme, byly opravdu kvalitní. Dalo by se to shrnout snad do krátkého hesla: S láskou ke kvalitě."

Kde vidí firmu za deset let? „Chceme, aby za deset let byla firma stabilní a jela nenásilnou formou dál. V Liptále jsme už patnáct let. Snažíme se tady odkoupit státní pozemky u areálu firmy. Doufám, že se nám to v brzké době podaří. Pokud ano, plánujeme firmu rozšířit. Chceme postavit nové servisní dílny, vytvořit showroom pro naše výrobky a vylepšit zázemí pro zaměstnance."

A PERLIČKA NA ZÁVĚR

V divokých devadesátých letech se ve firmě objevovali i nejrůznější podnikavci s opravdu bizarními nápady. „Jeden z potenciálních obchodních partnerů měl v plánu, že nám bude přepravovat stroje ze Slovinska pomocí vzduchoplodě. Měla mít i naše logo. Vše měl propočítáno, vymyšleno. Mělo to být nejlevnější a nejrychlejší řešení dopravy. Vše se tenkrát na každé hranici cílilo a takto jsme měli být od těchto prostojů ušetřeni. Žádná vzducholoď se ale u nás v areálu zatím neobjevila."

MARKÉTA VACKOVÁ BĚLSKÁ

- Narozena v roce 1974 v Gottwaldově (dnešní Zlín).
- Z prvního manželství má syna Gustava a dceru Veroniku, která také pracuje ve firmě.
- V roce 1992 absolvovala gymnázium v Otrokovicích.
- V letech 1992–1994 pracovala jako au-pair ve Stuttgartu.
- Od roku 1994 pracuje s přestávkou ve firmě PRODAG.
- V letech 1997–2016 působila v české pobočce společnosti CESMIR v ČR jako asistentka jednatele. V průběhu působení ve firmě s PRODAGem úzce spolupracovala.
- V roce 2001 převzala vedení PRODAG po svém otci a zakladateli firmy Iljovi Opavském.