



IVANA HASLINGEROVÁ

Pouze slunce to umí lépe než Cyril Svozil

Pověst praví, že když Bohové tvořili svět, zapomněli na Jesenicko. Chtěli se mu za to odvděčit a uložili ďáblovi, aby pod povrch hor a kameň zabudoval zlato. On tam na místo toho vložil žulu. Bohové se na něj rozhněvali, ale nebylo to již nic platné. Darovali jako odškodné Jesenicku krásné lesy, zdravou vodu a čistý vzduch. Jedním slovem nádhernou přírodu. Pověst zapomíná dodat, že také schopné obyvatele, kteří v této zdravé krajině vyrostli. Jedním z nich je i úspěšný podnikatel Ing. Cyril Svozil, který začínal od nuly a nyní je majitelem firmy Fenix holding, a.s., na sálavé topné systémy s ročním obratem přesahujícím 800 milionů Kč. Firmy známé v 52 zemích na téměř všech kontinentech od Nového Zélandu, Austrálie, země Jižní Ameriky přes Japonsko po Čínu, kde se podílí na současné výstavbě obytných komplexů. U nás jsou jeho výrobky zatím známé již 20 let a jsou s nimi pro jejich decentnost a účelnost vytápěny i významné historické stavby. Není proto překvapením, že se Ing. Svozil v letošním roce probojoval mezi finalisty prestižní manažerské soutěže Manažer roku. O tom, co za tímto mimořádným úspěchem stálo, jsme si s ním povídali v moderním polyfunkčním sídle jeho společnosti, které je nejlepším katalogem jejích výrobků. Chodby má vytápěné sálavými rohožemi ECOFLOR, místnosti sálavými stropními panely ECOSUN. Hned v úvodu nás pan generální ředitel opravil, že se do soutěže dostal vlastně omylem, protože, i když je také manažerem, je především podnikatelem.

* Ale každý podnikatel musí být přece dobrý manažer. Vy si to nemyslíte?

Je pravda, že úspěšný podnikatel musí být dobrým manažerem, ale manažerovi jde přednostně o jeho Curriculum Vitae



(CV) a teprve pak o firmu, zatímco podnikateli jde především o firmu, neboť s její existencí stojí a padá. Manažer s dobrým CV se dá zaměstnat i v jiné firmě. A pro některé manažery právě účast v soutěži Manažer roku může významně přispět právě ke zhodnocení vlastního CV.

* To ale rozhodně nebude váš případ, když jste z nuly vybudoval podnik s obratem přes 800 milionů a vyvážející výrobky do 52 zemí světa. Co všechno za tím stálo?

Před revolucí jsem pracoval v tzv. „průmyslových Slušovicích“ – RD Jeseník. Přestože jeho ředitel byl vyloučen ze strany, natáhl si tam výborné lidi a vybudoval dobrou firmu s 5 500 zaměstnanci. Jistě si vzpomenete na montované domky Okal rostoucí po celé republice, jakož i na mnoho dalších výrobků. S postupným růstem se ale z firmy ztrácela osobní motivace a začínaly v ní platit jiné mechanismy než

na počátku. To mě poučilo, že nikdy nebudu chtít budovat velkou firmu. Proto když jsem se po revoluci rozhodl v roce 1990 založit svůj vlastní podnik, rozhodl jsem se ho budovat jako holdingovou společnost. Nyní je to holding šesti menších firem zaměstnávající cca 190 pracovníků ve třech zemích. Každá firma plně zodpovídá sama za sebe a její odpovědnost je tudíž nedělitelná. Nejdřív jsem si půjčil 100 000 Kč a založili jsme firmu FENIX, s.r.o., Jeseník na výrobu elektrických sálavých infračervených topných panelů ECOSUN a elektrických sálavých podlahových vytápěcích rohoží ECOFLOOR. Protože prodej stále rostl, založili jsme společnost FENIX TRADING, s.r.o., Jeseník, která odpovídá pouze za obchod a protože je živa jen z obchodu, musí naše výrobky prodat. Na Slovensku, které je pro nás historicky zajímavým trhem, jsme založili FENIX Slovensko, spol. s.r.o. Banská Bystrica, který reprezentuje naše zájmy na tomto trhu



a od roku 2006 je i výrobní společností. Dále vznikla společnost Fenix Group, a.s., která zajišťuje servis, stará se o naše nemovitosti, agendu IT a účetnictví. A protože našim největším trhem je Velká Británie, koupili jsme v roce 2004 ve Skotsku firmu Flexel International, v níž vyrábíme nejmodernější topné stropní a podlahové fólie ECOFILM. Loni jsme potom koupili menší firmu Aztec Ltd. pro výrobu topných prvků pro akvaristiku a teraristiku.

* Říkáte to tak, jako by byla to byla legrace založit si firmu a postupně přikupovat další. Ale začátky těsně po revoluci nebyly asi snadné. Jak na to vzpomínáte?

Jako na zlatá léta. V mnoha ohledech bylo toto období z hlediska podnikání daleko zajímavější než dnes. Nadšení, které tehdy probíhalo napříč celou společností, vydrželo dnes jen u malé skupinky lidí. Tehdy všichni věděli, že musejí pracovat. I úřady. Začínal jsem ještě v době, když existovala taková obskurní seskupení, která v normálním světě nemají co dělat, jako Cenový úřad, který schvaloval ceny, a Plánovací komise. Protože v nich však již existovala velká nejistota, úředníci byli nuceni hledat cestu, jak problém vyřešit. Nyní z principu hledají spíše cestu, jak se z problému vyvléci a vše přehrát na někoho jiného.

* Co by se podle Vás mělo přednostně zlepšit v podnikatelském prostředí?

Stačila by k tomu jediná věc. Velmi tvrdě ořezat státní správu. Lidé, co by



Generální ředitel firmy Fenix předvádí moderní způsob vytápění místnosti pomocí sálových stropních a podlahových fólií ECOFILM

tam zbyli, by se nemohli zabývat prkoti-nami, protože by na ně prostě neměli čas. Navíc problémů, s nimiž by se na ně lidé obraceli, by ubýlo, protože by se na ně prostě obracet nebylo proč. Občané se na stát totiž obracují většinou tehdy, když on po nich něco chce, nebo když od něho naopak mohou něco získat. Je problémem celé západní civilizace, že stále přesně nevymezila, co se od státu očekává. Stát pak dělá obskurní činnosti jako vymýšlení šrotovného, pastelkovného, raději nebudu vyjmenovávat, do jakých zrudností může zajít. Ve všech těchto nesmy-

slných činnostech se ztrácí jeho nepřenositelné povinnosti, jako jsou ochrana občanů doma i před světem (policie, armáda) a spravedlivý přístup k nim (právo). Tyhle neoddiskutovatelné činnosti státu ale jdou do pozadí na úkor těch, které státu nepřísluší. Jsem skutečně překvapen, jak velká skupina lidí volá po dalších a dalších státních zásazích, přičemž je evidentní, že stát nezvládá ani své základní funkce.

* Na co jste byl v poslední době nejvíc pyšný?



Další možností vytápění místností je použití sálových nástěnných panelů



Nejvíc mne potěšilo, že jsem čerstvým dědečkem. V podnikání jsem rád, že se nám daří úspěšně proplouvat dnešními nejistými časy.

✳ **Krise pro vás nic fatálního nepředstavuje?**

Krise je ve své podstatě z ekonomického hlediska nejúspěšnější částí ekonomického cyklu, neboť právě v ní jsou nalezena, byť vynuceně, ta nejlepší a nejperspektivnější řešení často mnohaletých problémů. Stát se ale nesmí do ní plést naléváním desítek miliard korun do nesčetného množství „černých děr“. Jinak přijde trpké poznání, že jsme zase o něco chudší a někdo musí tyto účty zaplatit. Tato povinnost poškodí a možná i srazí na kolena především ty, kteří se chovali zodpovědně a krizi v relativním zdraví přežili.

✳ **Čím?**

Například tím, že stát bude muset ke splacení svých dluhů zvýšit daně. Podniky, které jsou jen na domácím trhu, zvýší ceny. Podniky exportující do celého světa, tedy ty, které závisejí na více trzích, budou poškozeny. Já nemohu například říci Japoncům, že zvyšují ceny, protože naše vláda musela kvůli svému nezodpovědnému hospodaření zvýšit daně.

✳ **Jste firma exportující 76 % produkce do států EU. Jak se odrazil vstup do EU na Vašem podnikání?**

Vstup do EU pro nás znamenal velký pozitivní efekt. Obchod se stal snazší.



Střední podnikatelé v některých zemích EU, jako jsou Francie, Španělsko, Německo, nebyli zvyklí obchodovat se zahraničními firmami. Báli se administrativních problémů a vymahatelnosti práva a proto upřednostňovaly vlastní dodavatele. Nyní, když papírování opadlo, je jim jedno, odkud výrobky a služby odebírají. Trh se z tohoto pohledu otevřel a export do zemí EU vzrostl. Pracujeme nyní na tom, aby se nám dařilo pronikat stejně i do dalších kontinentů od Austrálie a Nového Zélandu, přes Čínu a Japonsko až po Jižní Ameriku. Letošním hlavním cílem jsou USA.

✳ **Podnikatelé si často stěžují, že se EU svými přísnými normami, jako například REACH, uzavírá stále víc do sebe a ztěžuje konkurenceschopnost se světem. Vy to nepocítujete?**

Elektrotechnické standardy jsou našťastí na celém světě velmi podobné. Proto se nás našťastí zhovadilosti typu REACH netýkají. Podobné „normy“ považují za výsledek úspěšného lobby velkých nadnárodních koncernů čistících si trh od malých a středních firem.

✳ **Většina exportérů se doslova bila se státem, aby rychle zavedl euro. Jaký je Váš názor?**

Je pravda, že na počátku nás poněkud zaskočilo rychlé posilování koruny. Když bylo euro 30 Kč, měli jsme 20% výhodu oproti srpnu roku 2008, kdy bylo za 23,9 korun. Tlaku na rychlé přijetí eura se ale divím. Každá firma má přece tisíce nástrojů a možností jak se zajistit proti kurzovým rizikům. My například přinutíme všechny významné dodavatele k fakturaci v eurech. Dodavatelé to přitom vítají, zajistí jim to cenovou stabilitu, neboť také nakupují v EU.

V současné době globální recese jsem naopak přesvědčen, že na nezavedení eura jako exportní ekonomika velmi vyděláváme. Oslabení kurzu koruny úspěšně tlumí pád, který by nás čekal v případě, že bychom euro již přijali. Ekonomika se díky pohybu směnného kurzu vybalancuje sama. Opak je nyní problém Slovenska. I přes velmi úspěšné reformy je nyní předčasný vstup do eurozóny sráží dolů. Jinak si myslím, že vzhledem ke stabilitě a výhodnosti podmínek pro podnikání (i po změně vlády) má Slovensko nakročeno k nejúspěšnější zemi regionu.

✳ **A to právě Mikloš s Dzurindou chtěli. Aby Fico neměl čas rušit jimi zavedené reformy, ale musel se potýkat s problémy zavedení eura.**

Jsou chytří. Omyl Tlustého i Kalouska byl ten, že si mysleli, že kladné efekty přijdou samy od sebe, pokud provedou patřičné a správné kroky. Neuvažovali jako Mikloš, že musí být ještě zajištěno, že ten, kdo přijde po nich, to nezmění. Na Slovensku si to nyní ověřili v praxi. Fico reformy nezvrátil a dokonce se o to ani nepokusil, takže firmy tuto zemi vyhodnotí jako skutečně perspektivní teritorium a budou tam investovat a přesouvat své aktivity. Včetně firem českých.

✳ **Jak se jako významný výrobce elektrických topných systémů díváte na současné aktivity podporující zateplování objektů a přechod na vytápění biomasou?**

Jsem zásadně proti všem dotacím – viz výše. Nicméně zateplování objektů, výstavba nízkoenergetických a pasivních domů jdou bezesporu správnou cestou. V zemích, kde se tento trend prosadil, jsme zaznamenali významné nárůsty prodeje.

✳ **A co ona biomasa?**

Tomu se jen směji. Nedovedu si představit, že by se lidé investující mnoho milionů do nového bydlení dobrovolně rozhodli obětovat největší místnost v domě na sklad paliva, denně vymetat kotel a vyházet popel.

✳ **Při procházce Jeseníkem jsme zjistili, že Vaše společnost sponzoruje Fenix Ski Systém, soukromou výtvarnou školu, fotbalové Středisko mládeže. Proč se právě zaměřujete na mládež?**

Chceme zamezit stoupající kriminalitě mládeže, která podle mne vzniká po nejvíce z nudy a z nedostatku činnosti a smysluplné činnosti. Proto jako prevenci proti ní pomáháme institucím starajícím se o volný čas dětí a mládeže. Ale pamatujeme i na charitu. Jsme sponzory nadace Naše dítě pani Baudyšové, podporujeme umění a kulturu, například herce a režiséra Jana Kačera, smyčcový orchestr školy v Jeseníku, který hrál scénickou hudbu ve filmu o našem nejslavnějším rodákovi Vincentu Priesnitzovi, který jsme rovněž sponzorovali.

Pane řediteli, děkuji vám za rozhovor. Snímky Fragmenty: Jiří Pancíř