

„Proti rozkradení firmy se nemáme jak bránit,“

říká v rozhovoru pro All for Power Zdeněk Topinka, majitel kolínské společnosti ARMATURY TOPAS, která se zaměřuje na kompletní servis a prodej pojistných a redukčních ventilů a všech průmyslových armatur. „Dnes je bohužel zcela běžné, že zaměstnanci rozkradou firmu zevnitř a policii ani stát to nezajímá,“ hovoří pan Topinka o situaci, kterou zažil na vlastní kůži. S nadšeným sběratelem starých hodin, horalem a akvaristou jsme rovněž hovořili, proč odmítá závodit v nízkých cenách, proč vlastní rozsáhlé sklady armatur a náhradních dílů a o nových šmejděch, které jsou tikající bombou výrobních podniků.

Pocházíte ze skautské rodiny, jaký vliv měl skaut na vaše podnikání?

Skautingu jsem se věnoval od roku 1968 do doby, než ho rozpustili. Dnes dělám jenom dobré skutky v podobě financí potřebným. Třeba roky a měsíčně podporuji Dobří Andělé a další. Já říkám, že nejhorší variantou je dnes být skautem a podnikatelem. Podání ruky je pro mě smlouva, ale pro 90 % lidí nebo zástupců firem podepsaná smlouva neznamena nic. Máme případy, kdy od nás firmy nakoupily armatury za miliony a nezaplatily. Bylo to cílené a mě nezbyvalo než jít do úvěru a zaplatit armaturkám odebrané zboží. Málem nás tak dohnali k bankrotu. Tohle vše máme za sebou a dnes se kolikrát dívím, že ještě fungujeme.

Jak jste začínal podnikat?

Začínal jsem v roce 1991, když rozpustili ČKD DIZ Dukla Praha, kde jsem byl zaměstnán jako provozní technik a uváděl jsem do provozu kotle třídy BK vyráběné v kolínském závodě Tatra. Rozjžděl jsem tehdy kotelný jako celek a neřešil jejich součásti. Když jsem pak říkal, co vlastně budu dělat, vzpomněl jsem si na pána z DIZ, který vždy přijel, vylezl na kotel a seřídil pojistný ventil a potom byl s námi půl dne na



Rekonstruované sídlo firem Armatury TOPAS a ETK a.s.

velínu. On tehdy dělal jen pojistné ventily, takže si to mohl dovolit. My už dnes opravujeme a dodáváme asi 450 druhů armatur.

Vybuodovali jste novou zkušebnu armatur a nové servisní středisko, co vás k tomu vedlo?

Krádeží! Tím, že nás zaměstnanci vykradli zevnitř, musel jsem se zákonitě posunout výše a to nejlépe z druhé ligy do extraligy, na kterou oni nemají vybavení. Zainvestoval jsem mnoho miliónů do nového vybavení servisního střediska a zakoupil jednu z nejlepších zkušeben



Zkušební stolice do DN650 a 350 bar.

v republice. Veškeré úspory, které jsem si dvacet let střídal na důchod, jsem vložil zpátky do firmy a nakoupil nejlepší techniku, která na trhu existuje. Můžeme zkoušet armatury do DN650 a 350 barů na dvou stolících s upínacím tlakem 50 tun. Výsledkem zkoušky jsou kontrolní protokoly s grafem zkoušky, do kterých nemůže zasahovat člověk. Dříve jsem musel spoléhat na práci lidí a často to nevedlo k dobrému výsledku. Snažím se teď lidský potenciál, který je čím dál hůře technicky vzdělaný, lépe kontrolovat. Soudruzi zde prakticky zlikvidovali učňovské školství a udělali z něj středoškolské vzdělávání. Dnes se mi tady hlásí samí vysokoškoláci, kteří chtějí nástupní plat padesát tisíc, auto a telefon a když se jich zeptáte, co umí, odpoví vám, že to je snad naučíme. Mají sebevědomí, které nemám ani já a to si troufám říci, že jsme už něco dokázali. Na druhou stranu jsem neskutečně šťastný, že se firma posunula až do stavu, ve kterém se nyní nachází. Je to ale výsledek dlouhodobé práce zaměstnanců, kteří pro mě pracují a kterých si nesmírně vážím. Na druhou stranu musím vyžadovat preciznost, loajálnost k firmě a musí být vždy po ruce, když zákazník potřebuje.

To, že nás vykradl bývalý ředitel obchodu a šéf servisu na dílně, vzal přípravky a know-how, tak takové jednání je dnes běžné. Když jsem šel na policii, bylo mi řečeno, že je to tvrzení proti tvrzení a smetla to ze stolu. Finanční úřad zase nezajímalo, jak tu věc někdo nabyl, ale jak ji prodá a jak to zúčtuje se státem. Škoda energie, kterou by mě to stálo, kdybych se začal bránit přes soudy. Svým způsobem tímto nezájmem podporují všechny zloděje. A co je vůbec k zamyšlení, že odběratelé vědí, že mě vykradli a je jim to jedno. Zloději dostávají práci, protože vědí jak na to. Víte, co tím myslím, že? Morálka je prostě pryč. Kdyby existovaly cechy, jako to bylo dříve, tak ti cechaři by mezi sebe zloděje nepustili. Dnes je naprosto běžné, že se firmy vykrádají zevnitř, zakládají se firmy nové a ty původní, co vše vymyslely a uvedly produkt do života, tak po vykradení bankrotují.

Jak je to dlouho, co vás vykradl?

Jsou to více jak dva roky. Byl jsem natolik zaneprázdněn stavbou horského penzionu TOPAS a rekonstrukcí bývalé budovy po Tesle Kolín (která rodině patří, kam jsem se po rekonstrukci budovy chtěl přestěhovat a kde dnes sídlíme), že jsem nebyl ostražitý, důvěřoval a neprověřoval. Bohužel jsem svěřil na šest let svoji prosperující firmu člověku, který to má morálně někde jinde a prostě dobře vymyšlené. Nejdříve si zmapoval můj trh, nakontaktoval si odběratele a dodavatele na sebe a než odešel, objednal si u mé firmy nové auto, udělal průšvih v Kralupech za statisíce, prodal armatury firmě v insolvenční atd., aby mě finančně oslabil a já se nemohl bránit. Celou dobu, co byl u mě zaměstnaný, kopíroval a kradl přípravky nebo



Horní pohled na stolici.



Topas nabízí armatury všech velikostí.

plány na ně, ceníky, výrobní tabulky, katalogy, všechny kontakty a naskladněný materiál. Když mi to došlo a namontoval jsem do sklaďů kamery, dal druhý den výpověď ze zdravotních důvodů a hned odešel. Byl na nemocenské přes dva měsíce, a když mu 29.2.2016 skončila výpovědní lhůta, tak 1.3.2016 naprosto zdravý založil firmu ARMSEKO s.r.o. s kompletně vybavenou dílnou. Přebíral nám šedesát procent zákazníků, přetáhnul kvalifikované lidi z mé firmy a poslal nás tím pádem skoro do bankrotu. Takto již zbankrotovala spousta firem, že je zaměstnanci rozebrali zevnitř. Když nemáte kapitál na kontrolní orgány, musíte prostě lidem důvěřovat a pokud má někdo firmu řídit za vás, bohužel musí vidět do všeho.

To jste měl ještě chuť firmu znovu rozjízdit?

Ano! Když něco děláte „od píky“ a tohle se vám stane, tak vás to spíše nakopne. A to se stalo. Šel jsem znova do montérek a během půl roku jsem zacelil rány. Kompletně jsem se přestěhoval do nových prostorů, dodělal dílny a sklady i s novou zkušebnou, která dorazila z Německa, a nabíral nové zaměstnance. Dnes děláme trojnásobný obrát než za jeho vedení. A to kde mohl, nás pomlouvá, jak jsme drazí a on levný. Přitom fakturaci, když pracoval u naší firmy, roky dělal sám. Prostě si připravoval půdu. Jak jednoduché a podlé. Prostě všehoschopný psychopat.

Nemáte po tom všem problém věřit lidem, které přijímáte?



Zkušební stolice s grafem na uzavírací klapky.

Kdybyste nedůvěřoval lidem, tak už nemůžete dělat vůbec nic. Já těm pracovníkům, co odešli, již dávno odpustil. Boží mlýny melou, a jak to tak vypadá už melou na plné obrátky. Kdo chce kam, pomozme mu tam, jak zní staré přísloví. Pro mě zůstanou jenom jako paraziti.

Jak jste našel odběratele? Přicházeli sami nebo jste musel zákazníky objíždět?

Tím, že jsem dříve dělal provozního technika, věděl jsem, kam mám jezdit. Nejprve jsem objel kotelny, které jsem pomáhal najíždět. Armatury dříve nikdo neopravoval. Firmy měly dříve své údržby, ale ty rozpustily a nakonec byly rády, že jsem jim vytrhnul trn z paty. No a postupně, když začínáte být dobrý, tak se to na vás nabaluje samo. Dnes děláme pro ČEZ, Dukovany, Temelín, Chvaletice, Trutnov, teplárny Veolie, chemičky jako Draslovka, lihovary Kolín, Dobrovice, cukrovary Dobrovice, Litovel, Hrušovany atd., ta škála obrovská, stejně jako tlak od zákazníků. Abyste udržel kvalitu, musíte mít vybavení a to samozřejmě něco stojí. Dříve nám stačil soustruh, vrtačka a lapovací desky, dnes máme automatizovanou zkušebnu, plotr NC na výrobu těsnění, lapovací stroje jak stabilní, tak přenosné, přesnou diagnostiku jako ultrazvuk a termo kamery na zjišťování poškozených armatur bez jejich demontáže, soustruhy, frézky, mag. brusky, pískovačky, svařovnu, lakovnu, horizontky a podobně. Je to vše o penězích a o tom, kolik jste ochoten do toho podnikání zpátky vracet. Já si to nastavil tak, že když vydělám stovku, tak osmaosmdesát korun dám zpátky do firmy a 10 Kč na důchod. Žádná dovolená, natož drahé auto. První jsem si koupil k padesátinám ojeté BMW, které jsem stejně za půl roku přenechal řediteli jedné z našich společností ETK a.s., aby reprezentoval. Což reprezentoval tak svědomitě, že za rok najezdil 70 tis. km a hlavně ještě pracoval pro jinou firmu. Taky šikulka. To je ale zase jiný příběh.

Takže hodnota je pro vás firma a ne peníze?

Hodnota je rodina. Mám skvělou manželku, maminku, pět kluků a jednu dceru. Nejstarší šestatřicetiletý Petr vede penzion TOPAS na horách a nejmladší čtyřletá Helenka mě mazlí. Co víc si přát. Potom je firma. Dvacet sedm let kupuji nové armatury a náhradní díly. Uskladňuji je a potom prodávám. Ale všimněte si jedné věci. Dnes nabízí na internetu všichni všechno. Mají ale jen počítač a rétoriku. Jinak nic. Když si u nich zboží objednáte, tak jej teprve začnou shánět. U mne máte všechno hned. Postavil jsem podnikání na tom, že pokud zákazník přijde k TOPASu, že se mu něco rozbilo, má u nás materiál hned k dispozici. Dnes chce zkrátka každý všechno hned. A k tomu potřebujete sklady a velký prostor a to máme.

Jak se spolupracuje s ČEZ?

Docela zdoluhavě, je to obrovský moloch. Samozřejmě dělat pro ČEZ je prestižní záležitost. Když se dostanete na lidi, kteří jsou na tom pověstném konci, tak je ta spolupráce výborná. Nejhorší je prosadit se přes různé obchodníky apod. Bohužel dnes všechny zajímá pouze cena, ale už moc ne, co nakupují, protože kvalitním armaturám většinou nerozumí anebo nechtějí rozumět. Rozumí tomu technici „dole“, kteří vidí, že armatura je špatná a chtějí novou – pořádnou. Obchodník chce zase tu nejlevnější. A dnes bohužel vyhrává cena. Já touto cestou nejdu. Když zákazník zjistí, jak levné zboží funguje - a to se týká i velkých soukromých firem - tak už většinou nechtějí čínské zboží, armatury z Polska nebo z Rumunska, které jsou materiálově někde jinde. Tady dnes existují investiční celky, ve kterých jsou namontovány armatury jenom této levné provenience a samozřejmě po dvou letech, pokud to tedy vydrží, vedení rozhodne o výměně za kvalitní. Máme skladem dokonce ještě armatury, které

se vyráběly za minulého režimu. Zcela upřímně, s dnešními se nedají srovnávat, jsou to materiálové skvosty a dávám je jenom těm stálým zákazníkům.

Jaký je rozdíl v kvalitě?

Armatura vyrobená před rokem 1989 bude po namontování sloužit ještě dvacet let, kdežto nově vyrobená, pod stejným typovým číslem rok, dva a šmytec. Obchodník vidí značku ventilu, nevšimne si, že přibyla tečka na štítku a dál už se nezajímá, co je ten ventil zač. Dnes je ale drahá práce a mnozí si neuvědomují, že vyměnit armaturu je častokrát dražší, než její pořízení. Kdyby člověk měl tu moc, aby kluci, co jsou na provozech, byli spojeni s obchodním oddělením, tak by to bylo báječné. Na druhou stranu je i spousta kvalitních výrobních firem i u nás v ČR, pro které zajišťujeme jak prodej, tak servis jako třeba LDM, VAG, MSA, KEARM, AVL, ABO a podobně.

Další otázkou je design. U starých armatur se hrálo spíše na funkčnost. Dnes se vyrábí armatury, které vypadají jako nablýskaný Mercedes, ale s kvalitou materiálu nemají nic společné. No a tímhle způsobem přemýšlení se prakticky zlikvidovaly všechny významné české armaturky. Nejhuře dopadlo SČA a MOSTRO, kde dnes místo tisíce kvalifikovaných lidí pracuje 30-40.

Kdy se rozvolnily normy a pravidla pro servis armatur?

Tak před deseti, patnácti lety. Systém kontrol se zhroutil a školení u výrobců taky. Nikdo nikoho nekontroluje. Myslím tím kvalitu servisu a kontroly opravených výrobků. Dnes jsou například normální zfalšované certifikáty a nikoho nic nezajímá. Hlavně, že nějaký je. Třeba Armseko používá můj okopírovaný dílenský list, kde nejsou patřičné údaje. Na originál protokol se nedostal. Ten jsem měl ve svém počítači. A bude to tak u nás fungovat do té doby, než se něco stane a někdo přijde o život. Za vše můžou peníze. Dnes, když přijdete na kontrolní firmu, co uděluje oprávnění, tak vám dají povolení za patnáct tisíc a již nekontrolují, zda máte certifikovanou zkušební stolicí, patřičné vybavení a hlavně sklady náhradních dílů, abyste servisní činnost mohli dělat. Nemají ani zaučení obsluhy na opravy pojistných ventilů a podobně. S povolením AB dělají zákonné armatury, ač primár s tímto povolením nesmí dělat. Mnohdy je zapsaná na oprávnění i firma, která zastřešuje žadatele kvalifikací a ta firma o tom ani neví. Podle mě to je hazard a čekání na katastrofu. Ale pak už bude pozdě. Nedávno jsem rozšiřoval oprávnění na TIČRu Hradec Králové, kde již v zápisu je napsáno, kdo by měl a s jakým vybavením provádět servis pojistných ventilů a průmyslových armatur. Tak uvidím. Třeba se blýská pro zákazníky na lepší časy, kdy zrno bude odděleno od plev.

Petr Svoboda