



# PŘÍBĚHY USPECHU 2

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA MAGAZÍNU MODERNÍ BYT

moderní byt

# Kde je vůle, tam je i cesta

*Francouzská firma Somfy je víc než 45 let největším světovým výrobcem a dodavatelem řízení a pohonů pro vjezdové brány a garážová vrata. O příběhu její české dceřiné společnosti jsme hovořili s ředitelem Ing. Jiřím Husákem.*

## O FIRMĚ:

Společnost Somfy je největším světovým výrobcem a dodavatelem řízení a pohonů pro vjezdové brány, garážová vrata, žaluzie, markýzy, předokenní rolety a interiérové stínění. Její zastoupení najdete v 60 zemích po celém světě, ta česká – SOMFY, spol. s r. o. – funguje od roku 1996 a patří k nejúspěšnějším ve střední Evropě. S rozvojem moderních technologií se začala intenzivně zabývat řízením inteligentních domácností a vyvinula několik vlastních systémů řízení, které jsou kompatibilní s produkty dalších předních značek. Celosvětově produkty Somfy využívá přes 270 milionů koncových zákazníků.

SOMFY,  
www.somfy.cz

## Jak začal příběh Somfy v ČR?

Výrobky Somfy se sem dovážely už před rokem 1989 a v roce 1996 se firma rozhodla založit samostatnou dceřinou společnost a vše začalo naplno. V roce 2001 jsem ve firmě obsadil místo ředitele a začalo období restartu. Část předchozího týmu si totiž naplánovala vlastní podnikání s konkurenčními výrobky, takže jsme tehdy začínali s většinou nových kolegů, bylo nás tehdy asi pět.

## Kolik kolegů je v týmu dnes?

Dnes je nás kolem třiceti. Může se to zdát celkem málo, ale v tomto počtu letos dosáhneme obrátu kolem 420 milionů korun s průměrným ziskem. A to je skvělé! V tuto chvíli jsme odborný velkoobchod v B2B distribučním modelu.

## Právě jste se přestěhovali do nové budovy. Bylo vám na původním působišti těsně?

Ano, zase jsme o kus vyrostli. Je to humorné, když jsme se v roce 2009 stěhovali do prostorů na Zličíně, připadaly nám hodně velké a mysleli jsme si, že tam zůstaneme napořád. Neuplynulo ani sedm let a musíme se stěhovat znovu. Chceme ve Stodůlkách vytvořit opravdu hezké a příjemné prostředí a zatím pevně věříme, že tu zakotvíme nadlouho. Nicméně po předchozí zkušenosti nemohu nic vyloučit.

## Vrátíme-li se ještě k minulosti, jak se podnikalo v období vašeho restartu? Jak jste se prosadili?

Konkurence jsme samozřejmě měli a stále máme. Dnes je soutěž rozhodně větší než na počátku. Ale zvládli jsme to a stále si vedeme dobře

až do té míry, že jsme s velkým náskokem lídrem na trhu motorů a ovládání pro stínící techniku. Samozřejmě jsme museli zabojovat. A to, že se vše takto podařilo, je odrazem mnoha faktorů. Naštěstí jsme se v klíčových okamžicích rozhodli správně. Období, kdy mnoho firem prožívalo krizi, nás zasáhlo jen na jeden, možná dva roky v letech 2008 a 2009, ale od té doby křivka prodeje poměrně stabilně a strmě roste. Klíčové bylo i to, že jsme byli jako tým dobře sladění, vzájemně si naslouchali a „táhli za jeden provaz“.

## Co vás toto krizové období v podnikání naučilo?

Určitě mnoho. Když jsem přišel do firmy, měl jsem kromě jiného zajímavé zkušenosti z manažerského i mezinárodního prostředí. Jsem otevřený novým poznatkům a dodnes se velice rád učím. Zpočátku jsem k mnoha věcem přistupoval s kombinací intuice a víry, že všechno je řešitelné. Mohu říct, že se mi tento přístup osvědčil i v těžkých situacích. Postupem času jsem dospěl k vědomé struktuře ve své práci, ale intuici stále naslouchám. A pevně věřím tomu, že kde je vůle, tam je i cesta.

## Co byste řekl o českém podnikatelském prostředí na základě svých zkušeností ze zahraničí?

Určitě se nemáme za co stydět. V tomto jsem patriot. Když například potřebujeme, aby bylo něco dodáno rychle, třeba i přes víkend, je často problém se s někým v zahraničí spojit mimo standardní pracovní dobu. Náš tým ale pracuje jinak. Pro nás je zcela přirozené, že v takové situaci reagujeme vstřícně. V pátek v pět odpoledne nám rozhodně neupadne tužka či telefon z ruky a na shledanou

1996

Vznik české společnosti Somfy, s. r. o. – pobočky původem francouzské skupiny Somfy. V tomto roce se prodalo prvních 360 motorů. O dva roky později začíná na Slovensku skvělý kolega Karol Herceg, v týmu je dodnes!

2001

Do týmu přichází Jiří Husák a noví kolegové. V tomto roce bylo prodáno přes 10 000 motorů



2004

Společnost přichází na trh s dálkovým rádiovým ovládáním RTS. V předchozím roce realizovala Somfy vybavení prvního velkého objektu motory pro venkovní žaluzie a řídicím systémem Somfy – budovy T-Mobile, Praha 4

2007



Prodej překračuje 100 000 000 Kč a Somfy potvrzuje pozici lídra trhu

2008

Společnost začíná s objektovým řízením, vybavuje například BB centrum Gama, Praha. Realizace prvních velkých objektů s řídicím systémem



#### O ŘEDITELI:

##### Ing. JIŘÍ HUSÁK

Absolvent ČVUT Praha, obor ekonomika a řízení, je ředitelem Somfy, spol. s r. o., od roku 2001 a od roku 2006 je současně také jejím jednatelem. Společnost Somfy provedl všemi důležitými změnami, které provázely její růst. Díky skvělým odborným i lidským kvalitám se mu podařilo vybudovat sehraný tým zaměstnanců, který je pro úspěchy společnosti klíčový. Ve vedoucí pozici se řídí mottem „Naslouchat a věřit ve schopnosti kolegů“.



## ÚSPĚCHU

Ovladač, smartphone, tablet nebo počítač vám stačí k tomu, abyste svůj dům mohli ovládat odkudkoli na světě. Systému TaHoma® nemusíte přizpůsobovat projekt, lze jej nainstalovat kdykoliv



v pondělí... Snažili jsme se vždy věci dotáhnout do konce. Věřím, že i ve zdejších dobrých firmách je pracovní morálka skvělá. Máme invenci a s patřičnou organizovaností dosahujeme dobrých výsledků. V naší francouzské centrále o nás občas tvrdí, že jsme takové Švýcarsko střední Evropy. To se moc dobře poslouchá, osobně si myslím, že zde tento potenciál skutečně máme. I naši zákazníci, například čeští výrobci stínění, kteří začali s výrobou doslova v garáži, jsou dnes velice úspěšní na těch nejnáročnějších evropských trzích.

### Co musí v našem prostředí dělat firma, aby byla úspěšná?

Domnívám se, že třeba dodržovat základní a obvyklé lidské principy. Každé zakázce musí být věnována veškerá péče a pozornost. A přestože někdy něco nejde, je třeba řešit problémy férově a otevřeně, s maximální snahou o dosažení dobrého výsledku a spokojenosti zákazníka. V našem oboru budujeme dlouhodobé vztahy, proto je důležité držet laťku vždy opravdu vysoko, vytvářet zázemí a oporu, být efektivní, ale také lidští a otevření, umět se dívat na zaběhnuté věci očima zákazníka.

### Stále přicházejí inovace a o současné technologii jsme byli zvyklí číst spíše ve sci-fi. Co váš obor čeká v budoucnosti?

Právě přicházíme na trh se systémem řízení domácnosti, jehož je stínicí technika jen jednou z možných součástí. Zahrnuje úplně nový systém ovládání a kontroly různých věcí v domácnosti. Všechny komponenty můžete sledovat a řídit přes telefon nebo počítač. Začíná se také mluvit o „internetu věcí“, ale ještě uvidíme, kam další vývoj pokročí. Novinky dnes přicházejí opravdu rychle.



2010

Fúze s firmou Simu RT, s. r. o. Somfy už rok sídlí v nových větších prostorách v Praze na Zličíně. O rok později vstupuje Somfy na trh motorů pro garážová vrata a brány



2013

Generální ředitel Jiří Husák je finalistou soutěže Manažer roku

2014

Společnost Somfy se účastní projektu Czech Top 100

2015

Somfy nově vstupuje na trh domácí automatizace a inteligentního řízení domácnosti



2016

V letošním roce prodeje překročí 400 000 000 Kč

