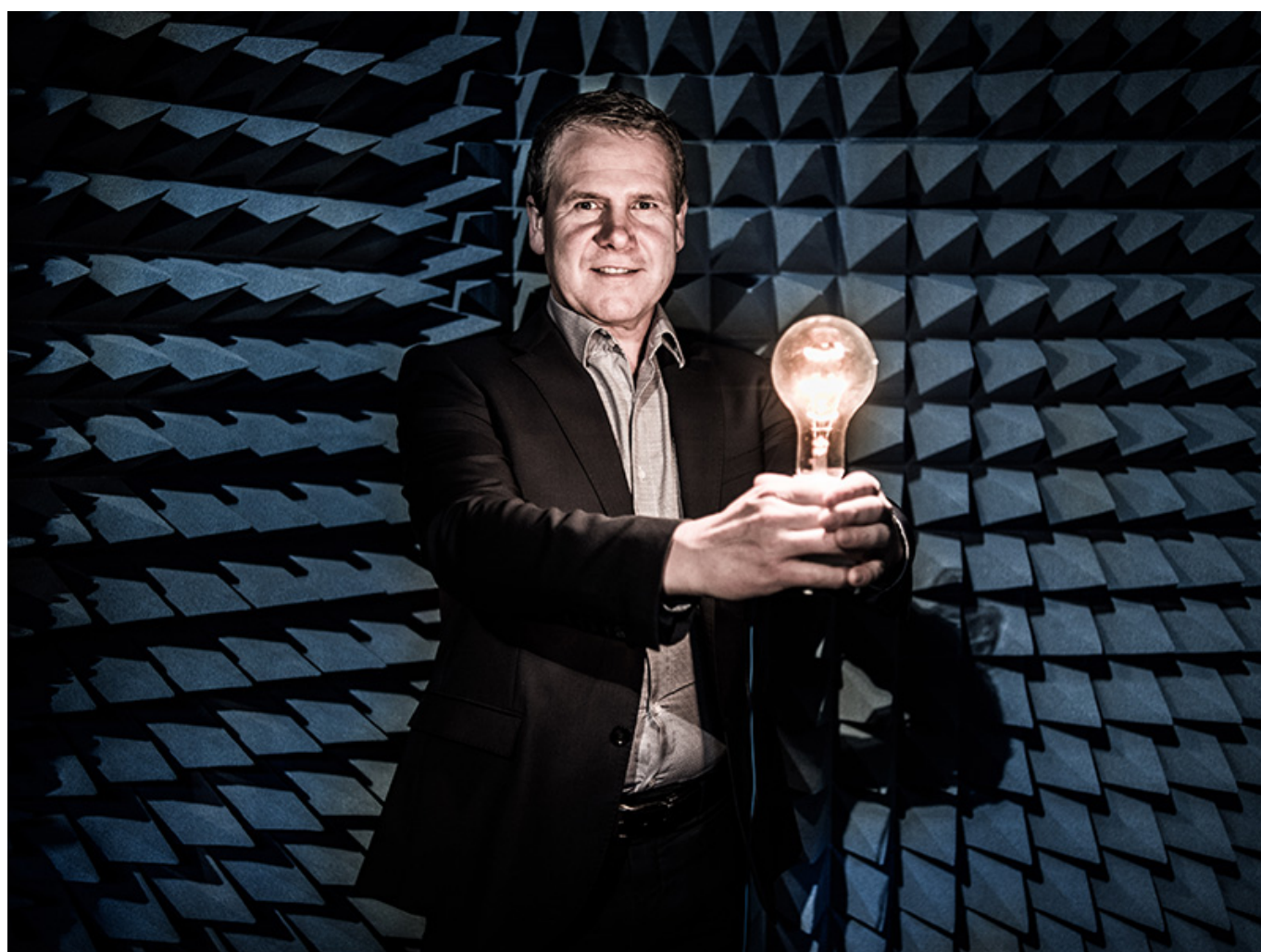


# Bez inovací bychom ve světě neuspěli

Firma ELKO EP stojí na inovacích. Se svým systémem pro chytré budovy se prosadila po celém světě a dodává ho soukromým investorům i developerům. Relé, na němž své podnikání postavil, si přitom její ředitel Jiří Konečný původně vyrobil v garáži sám.



Po více než dvaceti letech v byznysu má za sebou prestižní zakázky, jeho firma roste a expanduje. Vše přitom řídí z Holešova, ze svého rodného kraje na hraně Valašska a Hané.

**Vaší doménou jsou chytré technologie. Kde se s nimi můžeme setkat?**

Všemu předcházelo naše klasické relé, které vyrábíme už 23 let. Od jednoduchých relé, která tvoří 80 % našeho obratu a dodáváme je osmi z deseti největších firem světa, jsme se posunuli k chytrým budovám. Výhoda našeho systému je v širokém rozsahu použití. Může být v malém bytě i velkém hotelu, i když je centrální jednotka stejná. Mezi zakázky, na něž jsme hrdí, patří hotel Wyndham v Istanbulu, letiště v Las Palmas, ale i rodný dům Mistra Jana Husa nebo Buddhův palác v Bhútánu.

### **Jaká je vaše osobní historie v oboru?**

Pracoval jsem ve firmě na elektrická vytápění a vyvinul jsem časové relé. Vyráběl jsem ho při práci v garáži, ale pak jsem se mu začal věnovat na plný úvazek. V časových relé nebyla konkurence, tak jsem se jich držel a dnes jsme v nich dvojka na trhu. V Česku máme v relé více než 85 % trhu. Jsem rád, že díky této počáteční zkušenosti většině našich produktů stále rozumím.

### **Dnes jste střední firma, z 90 % aktivní v zahraničí. Co stojí za vaším úspěchem?**

V Holešově máme 250 lidí, v celém holdingu přes 320. Za úspěchem stojí každodenní práce, která je mým koníčkem. Vážím si toho, že naši lidé chodí do zaměstnání, které je baví. Nikdy jsem přitom moc neplánoval. Rostli jsme organicky, z počátku strmě o 300 % ročně. Dnes je to samozřejmě složitější a vážíme si každého procenta. V Česku a ve střední Evropě si všechno zkoušíme, ale už tu nemůžeme tolik růst, takže hledáme možnosti na nových trzích.

**Za úspěchem stojí každodenní práce, která je mým koníčkem.**

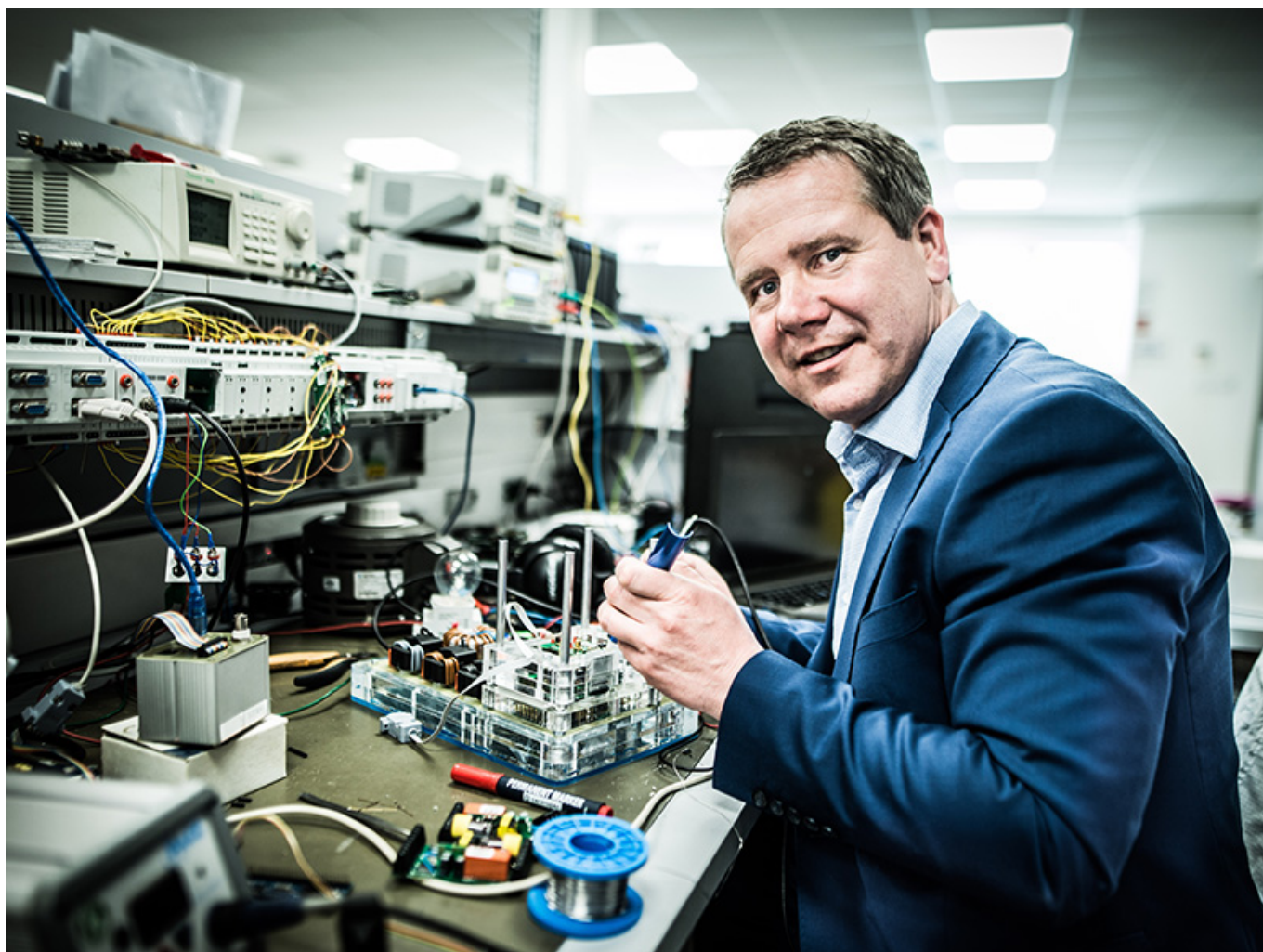
### **Jak vám v tom pomáhá vaše banka?**

Od začátku spolupracujeme s ČSOB. Mám dobrou bankéřku, jak osobní, tak korporátní. V pobočce jsem byl nedávno po dvaceti letech, jinak jezdí bankéři za mnou. Jak se vyvíjíme my, vyvíjí se i banka. Byť vždycky preferuji vlastní zdroje, jak

mě učili rodiče, když jsme potřebovali, získali jsme kontokorent a revolvingový úvěr až do 100 %. Zařídila nám například rublový účet v době, kdy to nebylo standardní. Využíváme i platební styk s Íránem.

### Čím to je, že se vám venku tak daří?

Míříme do zemí, kde je vysoká kupní síla, ale zároveň jsou tam určité bariéry, takže tamní trh není obsazený – jde třeba o Írán nebo Vietnam. V různých koutech světa se liší důvody, proč si zákazníci chtějí naše produkty pořídit. V arabských zemích nebo v Rusku je to otázka luxusu, jinde nám pomáhá, že tam má Česko obchodní tradici a dobrý zvuk.



### Co je nejsložitější?

Mentalita lidí, kulturní rozdíly. Naši pobočku v Dubaji vede Čech, ale pracují pro něj Pákistánci a Indové, kteří nás stále

něčím překvapují. Je potřeba mít trpělivost. Někdy je v zahraničí těžké zjistit, co je pravda, všichni vám tvrdí, že se znají se šejkem. Musíte tím nějak proklouznout a najít správné dveře. Ale mě tyhle věci inspirují, nenechám se odradit.

### **Který moment v historii firmy považujete za klíčový?**

Když byla krize, i když to slovo nemám rád, stagnoval náš vývoj obratu a poklesl počet lidí ve výrobě. Ale nevzdali jsme se a stoupla nám produktivita. Zažili jsme doslova revoluci v produktivitě, což pro nás bylo důležité. Technické vzdělání není záruka, že bude podnikatel umět řídit firmu.

Všechno si sami vyvíjíme, vyrábíme, prodáváme, děláme si marketing i after sales. Potřebujeme mít všechno pod kontrolou a nezastavovat se, protože chceme být lepší než konkurence.

### **Co považujete za nejtěžší okamžiky ve své kariéře?**

Musel jsem se toho průběžně hodně naučit. Ekonomiku, jazyky, psychologii. A znalosti si stále prohlubuji. O lidech se něco dozvídám stále. S oblibou říkám, že v Česku jsem překvapený každou hodinu, ale třeba v Rusku každou minutu. Vždycky je také náročné implementovat změny, lidé jsou na ně citliví, někteří tu pracují už dvacet let a to je pak lákavé se spokojit se zajetými koleje. Ale nejde to, musíme se přizpůsobit a jezdit rychlovlakem, ne lokálkou. Jsme exotická firma. Všechno si sami vyvíjíme, vyrábíme, prodáváme, děláme si marketing i after sales. Potřebujeme mít všechno pod kontrolou a nezastavovat se, protože chceme být lepší než konkurence.

### **Je těžké lidi přilákat a udržet?**

Lidé, kteří tu pracují, musí být se mnou na stejné vlně. Musí mít chuť zažít dobrodružství a věřit v celosvětový úspěch. Dnes vidím dvě nebezpečí. U zaměstnanců, kteří jsou tu déle a mají nechuť ke změnám. U generace Z, která přichází, zas

pozorují nebezpečí přehnaných ambicí. Považuji za nejdůležitější udržet u lidí pracovní morálku, když jsou si vědomi toho, že nabídka na trhu práce je vysoká.

### Co pro vás znamenají inovace?

Na inovacích firma stojí, bez vývoje by to nešlo. Někdy se ptám, jestli nejsme inovativní příliš, jestli si nevyšlechtit hlavní produkt a neužívat si zisk. Jenže inovace mě baví, i když vývoj bere spoustu financí. Naší výhodou je stabilní zázemí relé, to je náš hardware, naše železo. Jsou start-upy, které vymýšlejí autonomní domy, ale my se vždycky ptáme, co uživatel snese. Podle mě dům nesmí být chytrější než jeho uživatel.

V jedné intuitivní aplikaci na mobilu mám všechno, co doma mohu ovládat. Když jsme jednou zapomněli zapnutou troubu, vypnul jsem ji na dálku.

### Testujete na sobě?

Jasně. A jsem rád, že i moje rodina si na naše produkty zvykla. Dcera ovládá televizi přes telefon, žena pouští pračku přes tablet. Už si to ani nedokážu jinak představit. V jedné intuitivní aplikaci na mobilu mám všechno, co doma mohu ovládat – příjezdovou bránu, zavlažování, klimatizaci, vířivku, televizi, přehled o energiích v domě... Když jsme jednou zapomněli zapnutou troubu, vypnul jsem ji na dálku.

### Jaká je vaše vize firmy na dalších pět let?

I když jsme střední firma, v oboru jsme vlastně malí. Jako myš bojujeme s konkurenčními slony. Chceme růst, aby se z myši stal alespoň leopard. Internet věcí je všude kolem nás, i v nejlevnějším autě je minimálně jeden počítač, a do pěti let budou chytré skoro všechny nové domy.

## Pohled experta



### **David Procházka**

ředitel firemní pobočky ČSOB, Zlín

dprochazka@csob.cz

---

Společnost ELKO EP je pro mě ten typ podnikatelského příběhu, který může inspirovat ostatní. Z garážových počátků se totiž podařilo vybudovat firmu, která se v oblasti inovací a chytrých technologií stala světovým hráčem. Je to firma, která uspěla v silné konkurenci, v multikulturním prostředí a v tak náročných destinacích jako je Dubaj nebo Írán. Přitom si své zkušenosti nenechává pro sebe a sdílí je s dalšími podnikateli, jimž otevřeně ukazuje specifika trhů, na něž se jiní bojí vstoupit.

Po zásluze ELKO EP získává různá ocenění a její zakladatel Jiří Konečný se stal finalistou soutěže Ernst & Young Podnikatel roku 2016. Svůj mezinárodní byznys přitom řídí z Holešova, z regionu, v němž je důležitým zaměstnavatelem a do nějž také investuje – například při renovaci místního cukrovaru. I když je to střední firma, zachovala si svou rodinnou atmosféru a její ředitel zná zaměstnance jménem. Jako bankéř si cením otevřenosti ELKO EP vůči bance a možnosti již mnoho let spolupracovat s klientem, který nám důvěřuje. Výhodou takového partnerství je, že banka může klientovi flexibilně nabídnout řešení přesně na míru. Společnosti ELKO EP chci popřát hodně úspěchů a spokojených zákazníků.