

Evžen

# REITSCHLÄGER

*Začínal v 80. letech jako dřevorubec. Dnes má rodinnou firmu, která je českým lídrem v oboru povrchových úprav nadrozměrných konstrukcí. Na přírodu nezapomněl, za halami chová daňky.*



-TEXT- PETR KORBEL  
-FOTO- LIBOR FOJTIK





## Z dřevorubce podnikatelem

**D**vě velké haly v areálu společnosti Metalkov na okraji Vlašimi jsou plné dílů vodních elektrárén, krytů obráběcích strojů a manipulačních plošin pro parkovací domy. Až odsud odjedou, budou povrchově ošetřené a nalakované tak, aby dlouho odolávaly korozi. Speciální povrchovou úpravou tu v nedávné minulosti prošly například jeřáby luxusní zaoceánské lodi Queen Mary II, portály dopravního značení v Praze či konstrukce ropné plošiny Goliat v Barentsově moři.

„Dokážeme povrchově upravit vše, co lze přepravit existujícími dopravními prostředky,“ líčí jednatel a majitel Evžen Reitschläger, který kdysi kácel stromy, aby uživil mladou rodinu. Dnes už rodinní příslušníci pracují v jeho firmě. S Evženem Reitschlägerem mladším, který je prezidentem sdružení Jaguar Enthusiasts' Club v Česku a na Slovensku, navíc zakladatel Metalkovu sdílí zálibu v britských historických automobilech.

### Proč jste začal svou pracovní dráhu jako dřevorubec?

Absolvoval jsem gymnázium a začal studovat Fakultu tělesné výchovy a sportu na Karlově univerzitě v Praze, ale ve dvaceti letech jsem se oženil a narodil se nám syn. Obětoval jsem studium a šel pracovat do lesa, abych uživil rodinu. Bylo to výhodné východisko i proto, abych nemusel na dva roky na vojnu. Díky této práci jsem mohl strávit 19 měsíců náhradní vojenské služby v přírodě a především být se ženou a synem. Manželka navíc mohla zdárně dostudovat.

### Bavilo vás kácet stromy?

Práce v lese mě bavila, ale dnes už bych se jí živit nechtěl. Po dřevorubeckém období jsem dělal zásobovače jednoho stavebního družstva, což tehdy také nebyla jednoduchá činnost. Pak jsem se v roce 1987 dostal k profesi, ve které podnikám dodnes. Stal jsem se dělníkem povrchových úprav u jedné slovenské firmy, která měla pracoviště ve Velkém Oseku nedaleko Vlašimi.

### Nevadilo vám, že jste se zase živil rukama?

Tu dělnickou práci jsem si vybral hlavně kvůli tomu, že jsem si tam dokázal vydělat slušné peníze, více než dvojnásobek tehdejší průměrné mzdy, což bylo pro zabezpečení rodiny to hlavní. Na výkon práce stačil kvalifikační kurz, který mi umožnil získat profesní oprávnění. Na druhé straně to znamenalo trávit celý pracovní týden na montáži.

➤ **Jako dělník povrchových úprav jsem za socialismu bral více než dvojnásobek průměrné mzdy. Tu práci jsem vzal, abych zajistil svou rodinu.**

### Napadlo tehdy dělníka, že jednou bude podnikatelem?

Podnikat jsem svým způsobem začal ještě za socialismu. V roce 1989 jsem s kamarádem založil přidruženou výrobu při Jednotném zemědělském družstvu Jankov. To je nedaleká obec, kde jsme se vlastními silami zabývali povrchovými úpravami, zejména tryskáním a metalizací. V roce 1990 jsem pak s dvojicí kamarádů založil Metalkov. Vzali jsme si úvěr a od toho družstva odkoupili technologické zařízení.

### Jakým způsobem jste dal dohromady kapitál?

V roce 1990 bylo pro založení společnosti nutné složit 100 tisíc korun, můj třetinový podíl tedy obnášel zhruba 33 tisíc. Abych tu částku získal, musel jsem prodat své staré terénní auto značky GAZ, které jsem si pořídil pro práci v lese, motorovou pilu a další věci. O dva roky dříve jsem totiž investoval do bydlení, musel jsem vyplatit ➔



větší polovinu rodinného domu, ve kterém dosud bydlíme, a to mě finančně vyčerpal.

Do roku 2005 si firma Metalkov vzala jedinou půjčku, 150 tisíc korun na 18procentní úrok. Za tyto peníze jsme odkoupili nezbytné zařízení od zemědělského družstva. Těch 18 procent vypadá z dnešního pohledu smrtelně, ale tehdy byla jiná doba a firma rostla. Vydělané peníze jsem vrátil do podniku.

#### **Mohli jste navázat na někoho ze svých předků?**

Něco v genech mohlo zůstat, neboť můj pradědeček a jeho sourozenci založili obchodní firmu Bratři Samkové. Vlastnili v Jičíně na náměstí vícepatrový obchodní dům, vše ale skončilo znárodněním. Nikoho z předků, kteří ještě podnikali, jsem neměl možnost osobně poznat. Otec byl balistik, což byl důvod, proč jsme se ocitli tady ve Vlašimi, neboť tu stojí zbrojovka. Maminka pracovala jako lékárenská laborantka. Měla to obtížné, protože pocházela z buržoazní rodiny.

#### **Jak jste sehnali první zakázky?**

Plynule jsme pokračovali v tom, co jsme dělali pod hlavičkou přidružené výroby zemědělského družstva.

#### **A jak dlouho jste to tryskání, metalizaci či lakování dělal vlastnoručně?**

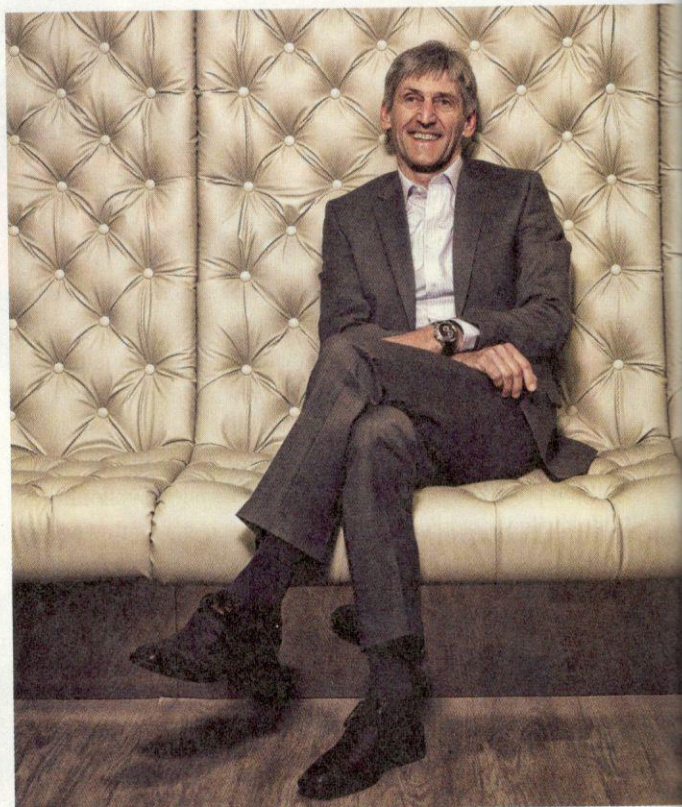
Fyzicky jsem tu činnost vykonával do počátku roku 1992. Tehdy jsem využil nabídku řídit nedaleký strojírenský podnik o více než 200 zaměstnancích a podílet se na jeho privatizaci. Šlo o někdejší závod Spojů, dnes se jmenuje Variel a vyrábí například kontejnery. V Metalkovu jsem tehdy zůstal jako spoludávatel, ale po dobu, kdy jsem řídil Variel, jsem zde nevykonával funkci ředitele.

#### **Kdy a proč jste se vrátil?**

V roce 1995 jsem spoludávatele Metalkovu vyplatil. Oba byli starší než já a měli jinou představu o budoucnosti firmy. Chtěli už mít z podnikání osobní finanční přínos, zatímco já hodlal investovat a budovat z Metalkovu firmu, která nebude jednou z mnoha, nýbrž špičkou v oboru. To byla má podnikatelská vize.

#### **Které své rozhodnutí dnes vidíte jako klíčové?**

Do měsíce od převzetí podílů původních spoluzakladatelů jsem koupil dnešní areál, v němž původně bývala cihelna, a to byl rozhodující krok. Od roku 1997 jsem areál začal postupnými kroky přebudovávat. Loni jsme tu dokončili



Něco z podnikatelských genů mi mohlo zůstat, protože pradědeček a jeho bratři měli v Jičíně obchodní dům, říká **Evžen Reitschläger**.

***Máme problém  
získat a udržet lidi.  
Konkurovat mzdami  
Praze nebo sousední  
zbrojovce nedokážeme.***



největší stavební a technologickou investici v historii firmy. Činila zhruba 70 milionů korun. Díky této investici jsme si upevnili pozici tuzemského lídra v povrchových úpravách nadrozměrných výrobků.

#### Jaký největší předmět jste tu měli?

Velkým výrobkům se věnujeme od začátku, původně šlo hlavně o komínová tělesa v délce až 35 metrů. Součástí naší strategie bylo zaměřit se na větší výrobky, než kterými se zabývají konkurenti, ale neupravujeme pouze nadrozměrné součásti. Jde o dílce od velikosti několika desítek centimetrů do délky několika desítek metrů. Největším předmětem, který jsme tu kdy měli, byla konstrukce železničního mostu u Votic. Jeden konstrukční díl byl 28 tun těžký, 28 metrů dlouhý, 1,6 metru vysoký a 4,4 metru široký.

#### Kolik máte zaměstnanců?

Nyní máme 47 zaměstnanců, ale to je dost proměnná veličina. V našem případě jde o zakázkovou činnost, takže počet pracovníků se mění podle toho, kolik zakázek zrovna je. Máme ovšem problém získávat a udržet lidi, protože ve městě se nachází úspěšná zbrojovka Sellier & Bellot a Vlašim není daleko od Prahy. Konkurovat mzdami Praze nebo zbrojovce nedokážeme.

#### V 90. letech číhalo na podnikatele mnoho rizik, například tunelování či platební neschopnost odběratelů. Jak jste s tím bojovali?

Zpočátku jsme byli příliš malí na realizaci velkých zakázek, které by nás ohrozily, pokud bychom za jednu nedostali zaplacenou. Měl jsem ovšem příležitost navštívit řadu firem v tuzemsku i v zahraničí a viděl jsem, že jeden z nejpálčivějších problémů českých strojíren byly povrchové úpravy. Firmy vyráběly obrovské množství konstrukcí, ale téměř je nechránily. Investovaly do nových strojů, ale povrchová úprava, která je v technologickém toku až na posledním místě, byla dlouho podceňována. Existovaly dvě základní barvy, šedá a červenohnědá. Jednou z nich se to nějak nalakovalo, ale nikdo nemyslel na kvalitu a budoucnost. Kvůli tomuto přístupu kov podléhal korozi. Věděl jsem, že se to bude muset změnit, a proto se Metalkov začal zabývat složitými úpravami, které prodlužují antikorozi ochranu o desítky let. Tak jsem zároveň stabilizoval platby, protože po takových kvalitních úpravách nastal hlad. Tím se nám rizika podařilo minimalizovat.

#### Neměl jste přesto někdy chuť s podnikáním seknout?

To mě nikdy nenapadlo. Někdy jsem jen cítil pocit zmaru kvůli tomu, že stát, místo aby byl vděčný za to, že je někdo ochotný se o sebe postarat, komplikuje podnikatelům život obrovským množstvím byrokratických překážek. To mě čas od času štválo, ale ne natolik, abych se nechal opět někde zaměstnat. Tím bych ztratil svobodu, kterou mi podnikání dává. I když je to svoboda relativní, protože podnikatel je svázán s osudem svých zaměstnanců a jejich rodin.



### Podnikání mi dává svobodu.

Je to ovšem jen relativní svoboda, protože podnikatel je svázán s osudem svých zaměstnanců a jejich rodin.

#### Cítil jste podporu ve vlastní rodině?

Manželka nějaký čas provozovala právnickou praxi. Hlavně se však starala o rodinu a díky tomu jsem mohl věnovat dost času firmě. Dnes nám poskytuje základní právní poradenství. Syn absolvoval finanční obor a ve firmě působí jako obchodní ředitel. Dcera vystudovala marketingovou komunikaci a věnuje se marketingu. Drtivá většina našich dodávek směřuje do německy a anglicky mluvících zemí a výhodou tedy je, že obě děti umí výborně anglicky i německy, zatímco mé znalosti jsou spíše pasivní.

#### Co už musel řešit váš syn?

Jednou musel například strávit několik měsíců ve Spojených arabských emirátech. Souviselo to se zakázkou, kdy zboží putovalo přes depozitní sklady v Itálii, bylo vystaveno slanámu prostředí a skončilo v teplotně abnormálních pouštních podmínkách. Na to výrobce barev nebyl připraven, povrchové úpravy popraskaly a byly znehodnoceny. Dalo nám hodně práce dokázat, že chyba nebyla v kvalitě práce našich lidí. Díky české autorizované zkušební jsme prokázali, že nedostatky spočívaly v barvě a nevhodně navrženém nátěrovém systému. Světový výrobce barev, od kterého trvale odebíráme, proti nám korporátní goliáš, odborné argumenty uznal a o dodatečné náklady jsme se k oboustranné spokojenosti podělili. →



*České strojírny  
vyráběly obrovské  
množství kovových  
konstrukcí. Proti  
korozi je ale téměř  
nechránily a znaly  
jen dvě barvy.  
V tom jsem poznal  
příležitost.*



**Nelákalo vás vyzkoušet si podnikání i v jiném oboru?**

Když jsem se ještě učil podnikat, zbytečně jsem si zamotal hlavu založením akciové společnosti, která obchodovala ve Spojených státech a Jordánsku. Prodávala typické české výrobky, jako je sklo a bižuterie, ale v tomto oboru se podnikatelský úspěch nedostavil. Na vlastní kůži jsem si ověřil přísloví o tom, že švec se má držet svého kopyta, a definitivně jsem se rozhodl, že napříště už nebudu tříštit síly.

**Jak dlouho ještě hodláte stát v čele firmy?**

Abychom mohli rozšířit naše technologické zázemí a prostory, museli jsme se poprvé výrazněji zadlužit. Chci zůstat v čele firmy minimálně tak dlouho, dokud investici budeme splácet, což bude trvat ještě 4,5 roku. Získám-li jistotu, že jsme tuto etapu zvládli, budu moci řízení rodinné firmy klidně předat.

**Zhruba 80 procent zakázek firmy připadá na zahraničí. Jak jste ty zakázky získali?**

Zlom přišel v letech 2001 a 2002, kdy jsme začali spolupracovat s někdejší podnikem ČKD Slaný, který původně vyráběl autojeřáby. Tuto společnost koupila norská skupina Umoe Schat Harding. Firma pak vyráběla záchranné a záchranné systémy pro námořní lodě a námořní plošiny. Díky tomu jsme získali také zakázku pro povrchovou úpravu jeřábů záchranných člunů lodi Queen Mary II. Nakonec jsme zanechali vizitku na třech největších výletních lodích planety – Queen Mary II, Pride of America a Freedom of the Seas. Díky této firmě, která má dnes jiné vlastníky i název, jsme získali mimo jiné i zakázku pro

**Evžen Reitschläger (55)**

Vystudoval gymnázium, pracoval jako dřevorubec, zásobovač, dělník povrchových úprav a ředitel strojíren. V roce 1990 založil firmu Metalkov, jež se zabývá hlavně povrchovými úpravami velkých kovových konstrukcí (tryskáním, metalizací, zinkováním a lakováním). Je také předsedou oddílu stolního tenisu ve Vlašimi, chová daňky a vlastní několik historických automobilů značky Jaguar.



**Na vlastní kůži jsem si v podnikání ověřil platnost přísloví, že švec se má držet svého kopyta. Definitivně jsem se proto rozhodl, že už nebudu tříštit síly.**

Rolls-Royce. A více než 12 let pracujeme pro americkou společnost GE.

**Může na vás v budoucnu dopadnout brexit či politika Donalda Trumpa?**

Pokud jde o politická rizika, ohrožení necítím. Dodáváme na řadu trhů, a kdyby na některém došlo k výpadku, nahradili bychom ho jinde. Například to, co děláme pro GE, se rozprostře po celém světě. Nedávno to bylo do Kanady, jindy jde o Blízký východ, teď zrovna máme zakázku, která skončí v Kazachstánu. V současné době nám spíše dělá starosti, jak se bude odvíjet cena ropy. Mnohé výrobky, které povrchově upravujeme, míří do zařízení pro těžbu plynu a ropy. Pokud by se cena dlouhodobě udržela nad 60 dolary za barel, lze předpokládat, že získáme zajímavé zakázky. Bude-li cena pod 50 dolary, ohrozí nás to, protože těžaři nebudou investovat do oprav a výstavby.

**V areálu firmy chováte daňky. Proč jste se do toho pustil?**

Do chovu daňků jsem se dal před deseti lety. Důvodem je, že firma vlastní velký pozemek. Ten byl částečně nevyužitý, přičemž jde o obtížně přístupnou plochu. Dostal jsem nápad, že tam dám něco živého. Zavrhl jsem ovce, protože ty je nutné stříhat a očkovat, a na radu kamaráda jsem se pustil do chovu daňků. Jsou to krásná zvířata a je velmi zajímavé je pozorovat. Dokázali jsme, že lze provozovat průmyslový areál v symbióze s přírodou, a z toho mám radost. V ekologii rád vidím činy, ne pouze slova.

**Kolik těch zvířat máte?**

Stádo se množí, každý rok se narodí kolem pěti mláďat. V současné době máme 26 kusů. Už to musíme regulovat, protože o dva samce jsme přišli při říji – skoro



celý rok jsou to velice milá zvířata, ale v době páření se bijí na život a na smrt. Největší odměnou chovatele je, pokud se mu podaří umístit do jiného stáda chovný kus. Ale když se to nepodaří, přiznávám, že daňčí maso je skvělé. Mám tu zaměstnance, který daňky přikrmuje. Není to ale jako soustavná péče o psy, které tu mám také, dva německé ovčáky. Kdysi jsem si sem vzal dva bráchy, aby jim nebylo smutno, a když jeden pošel, přivedli jsme mu fenu, které umřel majitel. A tak to jde pořád dokola, už přes dvacet let. Vždy tomu zbylému pořídíme mladšího kamaráda nebo kamarádku, což jim prodlužuje aktivní život.

#### Poněkud překvapivě tu působí rybník. Kde se vzal?

Potřebovali jsme zajistit požární vodu, protože v průmyslovém provozu existuje značné riziko požáru, ale nechťel jsem tu stavět nějakou strohou požární nádrž. Rozhodl jsem se, že spojím povinnost s radostí, a vybudoval jsem tu rybník s chatkou, u které je v létě příjemné posezení. V rybníku chováme kapry. Máme jich kolem stovky, dva roky je krmíme, pak uděláme trachtaci a rozdáme je.

#### Máte také zálibu ve starých autech. Jak k tomu došlo?

Začal s tím syn. K této zálibě ho přivedl jeho spolužák, jehož otec renovoval anglická auta. Syn prostudoval literaturu, vypravil se do Británie a začal podnikat, prodával náhradní díly na historické vozy anglické výroby. Svým nadšením mě nakazil, takže jsem si v roce 2008 koupil první britské auto. S manželkou se v Jaguaru XK 140 z roku 1955 účastníme všech akcí pořádaných klubem fanoušků značky, jehož je syn prezidentem. Byli jsme již například v Tatrách nebo v Maďarsku na Balatonu, ale nádherné je i poznávání různých koutů naší republiky. Letos bychom rádi vyrazili do Anglie na Royal Windsor Jaguar Festival.

#### A co zbylo z vašeho studia tělovýchovy?

Byl jsem pět let předsedou hokejového klubu ve Vlašimi a nyní jsem už jedenáctým rokem předsedou vlašimského oddílu stolního tenisu. Vždy jsem to měl spojené s dětmi. Syn hrával žákovskou ligu hokeje a dcera se věnovala stolnímu tenisu, který jsem sám také aktivně hrával. Stále se hodně hýbu, v zimě lyžuji převážně na běžkách a celý rok jezdím na kole. Nedávno jsem si však na kole přivodil dost vážný úraz a v současnosti jsem pohybové aktivity musel zcela omezit.

# ISH

Mezinárodní veletrh  
Svět koupelen, technická  
zařízení budov, energie, klimatizace  
Obnovitelné energie

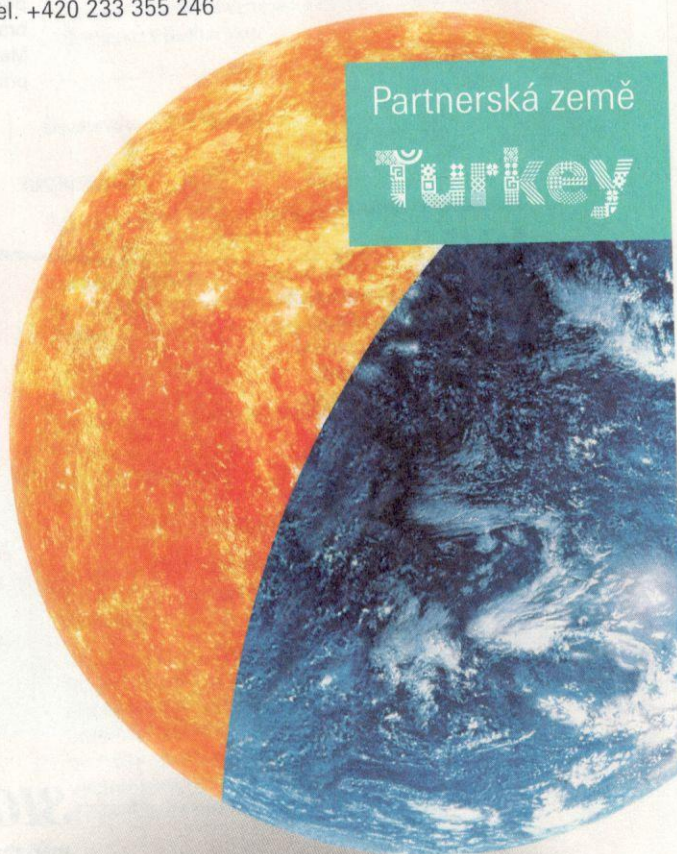
Frankfurt nad Mohanem  
14. – 18. 3. 2017


**Water. Energy. Life.**

Celé spektrum  
futuristických řešení  
pro technologie  
zařízení budov.

[www.ish.messefrankfurt.com](http://www.ish.messefrankfurt.com)

info@messefrankfurt.cz  
Tel. +420 233 355 246



 messe frankfurt