

úspěch

# Obchodník se železnou vůlí

*Odvaha a pečlivost vyhrála nad strachem a konkurencí*

**T**en den nebylo Zdeňku Hlavešovi do zpěvu. Když se dozvěděl, že pár metrů od jeho vysněného, vlastníma rukama vydřeného železářství v Liberci má vyrůst kutilský gigant OBI, zhořkla mu ranní káva a jeho představy o budoucnosti dostaly lehce temné zabarvení.

„Všichni si tukali na čelo, ať to prodám, že takový střet s obrem nemůžu přežít,“ vzpomíná pan Hlaveš. Jenže základy budoucího podniku už byly položeny, a i kdyby nebyly, liberecký železář by diskusi o změně plánu prostě nepřipustil. Jak říká jeho dcera: „Když si táta vezme něco do hlavy, tak to potom nikdy nevzdá.“

Hlavešovo sebevědomí se koneckonců neopíralo o špatné předpoklady: jeho firma sídlí na vlastním pozemku a ve vlastním domě, nikomu neplatí nájem. „Tak jsem si řekl, že když se budeme snažit a budeme mít dobře zásobený krám, můžeme obstát vedle kohokoli,“ vzpomíná pan Hlaveš. Čas ukázal, že to nebyla mýlka: rodinné železářství už na liberecké Letné prosperuje vedle OBI celých osm let. Za tu dobu firma několikanásobně narostla a zrovna v dnešních dnech promýšlí Zdeněk Hlaveš další expanzi.

## Umění poradit

Za provozu připomíná Hlavešovo železářství konzultační centrum. Se zákazníky tu o jejich požadavcích podrobně debatuje jedenáct prodáváčů včetně majitele a jeho dcery. „Každý kus nářadí jsem držela v ruce a vím, jak s ním pracovat,“ prozrazuje sympatická mladá dáma, jak ji otec zasvěcoval do tajů rodinného podnikání. Dnes zákazníkům dokonale poradí se vším – ale lidé prý stejně chtějí mluvit hlavně s „panem Hlavešem“. „Ženské prostě při nákupu vrtačky nedůvěřují,“ říká Jitka.

Dobré znalosti o zboží vyžaduje Zdeněk Hlaveš i od svých devíti zaměstnanců. Ti se ovšem často střídají a firma prakticky pořád hledá nové lidi. „Žádný učňák nebo škola na tohle prodávání není. Prostě musíte mít znalosti alespoň na úrovni zkušeného zákazníka,“ vysvětluje Jitka. „Když jenom teoretizujete, hned se to pozná.“

## Konkurence? Spíš soužití

„To železářství vedle? Hlavešovi? Když u nás někdo nemůže něco sehnat, tak ho pošlu k nim, to je všechno, co vám můžu říct. Víc o nich tady nevíme,“ říká zaměstnanec libereckého OBI. Podobně to vidí i Zdeněk Hlaveš. „Také lidi posílám do OBI. Není to žádná vražedná bitva kdo s koho.“

Strategii ani ceny svého konkurenta pan Hlaveš nesleduje a řídí se podle chování svých zákazníků. Když někdo chce zboží, které zrovna není na



FOTO MATEJ STRÁNSKÝ

*Ani těžké břemeno, ani normální život. Prostě chcete uspět. (Zdeněk, Dana a Jitka Hlavešovi)*

skladě, snaží se ho rodinná firma dodat zájemci do dvou až tří dnů. To často vyžaduje okamžitý výjezd za dodavatelem pro chybějící kus. V práci je pan Hlaveš zhruba 12 hodin ve všední den, deset o víkendu. „Ale to není nesnesitelné břemeno. Když chcete uspět, musíte pořád něco zkoušet a vylepšovat. Obchod není perpetuum mobile, které nakopnete, a ono se samo točí,“ říká.

Největší zápas svádí Hlavešovi jenom s tím, co je paradoxně jednou z hlavních předností jejich podnikání: rodinným vedením firmy. Otec, manželka a dcera jsou sice dobře sešraní, ale neodpočinou si od sebe.

„Když jste s manželem čtyřicet hodin denně, tak to není normální život,“ říká Dana

Hlavešová, na které visí kromě firemní administrativy i péče o domácnost. Dceři, která jednou rodinné železářství převezme, proto dosavadní model vedení firmy rozhodně nedoporučuje a Jitka Kvapilová s tím ani nepočítá. „V úvahu by připadal brácha nebo manžel, ale nepůjdu s nimi do toho. Na to je mám moc ráda.“ Jako budoucí šéfová se ovšem bude mít v obchodě co otáčet.

Hlavešovo železářství si chce v nejbližší době vzít úvěr a zásadně rozšířit svoji plochu. „Dokud budou lidi v Česku šikovní a budou si umět opravit třeba svůj vlastní dům,“ říká majitel, „nemám o náš obchod strach.“ ■

ADAM ŠŮRA