

NA STAVEBNÍM TRHU SE RODÍ NOVÁ AMBICIÓZNÍ ZNAČKA

BĚHEM PÁR LET CHTĚJÍ ZNĚKOLIKANÁSOKRÁT OBRÁT A ČASEM PATŘIT MEZI TOP DOMÁCÍ STAVEBNÍ FIRMY. NEZNÍ TO JAKO NEREÁLNÝ PLÁN, PROTOŽE CHÁPOU, ŽE KDYŽ CHTĚJÍ PORAZIT KONKURENCI, MUSEJÍ SE ODLIŠIT. O JMÉNU THIERRA ZŘEJMĚ BUDE V OBORU SLYŠET ČÍM DÁL VÍC.

Připravil: David Mařík

Foto: archiv Thierra





Václav Stehno



Tomáš Vavřík

Když se sejde stavitel s ideály a developer s vizemi, kteří se navíc shodují v základních hodnotách a přístupu k podnikání, dají se čekat velké věci. Technologicko-stavební holding Thierra, v němž spojili síly majitel společnosti Alglas Václav Stehno a zakladatel developerské společnosti Domoplan Tomáš Vavřík, chce do budoucna patřit mezi pět nejlepších tuzemských stavebních firem. V horizontu tří až pěti let je jeho cílem dosáhnout obrátu kolem pěti miliard korun.

V letošním roce se Thierra podílí na zákazkách přesahujících objemem miliardou korun. Kromě role hlavního dodavatele staveb Rezidence Pekárenský dvůr a Rezidence Starý pivovar dokončuje klíčová společnost holdingu Alglas práce na Nejvyšším kontrolním úřadu, bratislavském LakesideParku 2 či na technologickém parku Dronet. V příštím roce pak Thierra počítá s projekty AB Ústí nad Labem a Metropolis Bratislava, které bude opět realizovat prostřednictvím dceřiné firmy Alglas. Její obrat by tak měl překročit 1,2 miliardy korun.

Kdo chce na trhu uspět, musí předčít konkurenci. Thierra sází na neotřelý návrat k řemeslnosti – zejména v odpovědnosti a v důrazu na kvalitu práce. Také chce zaměstnávat co nejvíce odborníků interně, aby zachovala princip fungování,

kteří byl a je vlastní rodinným podnikům. Její přístup by se dal shrnout pojmem prvorepublikové ideály. „To jsou pro mě především slušnost a autenticita. Prvoplánově nejít po zisku a veškeré peníze investovat zpět,“ říká Václav Stehno.

NEJTĚŽŠÍ JE PRÁCE S LIDMI

Právě jeho příběh ilustruje, co má Thierra ve vínku. Sám o sobě říká, že prošel oborem od vrtačky po manažera. Když v roce 2016 s kolegou Jiřím Pařílem začali, neměli nic jiného než vizi, elán, dvacetimetrovou kancelář a dva počítače. „Já jsem si vytiskl životopisy a šel jsem přesvědčovat zákazníky, že sice jsme mladí, ale máme drive a chceme to dělat jinak, tak, jak se to dělat má, navíc jsme podklínování zkušeností našich starších a zkušených lidí. S tímhle jsem pracoval, se skloubením těchto dvou informací, směrem dovnitř k vlastním lidem nebo když jsme nabírali nové, i směrem ven, když jsem se snažil získat zakázky,“ vzpomíná Václav Stehno.

Zároveň přiznává, že kde na počátku očekával těžkosti, tam to šlo hladce, a naopak. Myslel si, že problém pro něj bude manuální práce, protože se nepovažoval za zručného, ale chtěl zjistit, jak se co dělá a funguje, a dnes ho dělat ru-

kama opravdu baví. Naopak nejtěžší pro něj jako introverta byla oproti původním očekáváním práce s lidmi, ať už vlastními, nebo při jednáních s obchodními partnery. „Cokoliv jsem v podnikání dělal, tak pro mě bylo vystoupením z komfortní zóny,“ říká Stehno.

Ale hodně mu pomohlo, že ho bavil obor, do něž se pustil, tedy obvodové pláště budov. „Lehké obvodové pláště jsou kombinací stavební a strojírenství. V 90. letech s tím začínaly dvě tři firmy v republice a táta byl u jedné z nich, takže já jsem k tomu měl poměrně blízko, ale dělat jsem to nikdy nechtěl,“ říká Václav Stehno. Jenže měl vždycky zájem o architekturu, na jejíž studium se ale necítil, a zároveň chtěl být úspěšný a něco vybudovat. Výsledkem bylo, že zkusil první zakázku na montáž obvodového pláště a ta se povedla. „Zjistil jsem, že dokážu skloubit byznys, zálibu v architektuře a vlastně i posouvání hranic toho, co bylo tehdy zážití,“ říká Stehno. Specifická stavebnina má své přednosti, ale i obtížnější stránky. Konstrukce lehkých obvodových plášťů se podle spoluzakladatele Alglasu dá vystudovat v Bratislavě, v Česku je to problém, takže nové juniorní lidi je třeba vychovávat z jiných stavebních oborů. „Trvá to dlouho a většinou se to nepovede. Vy ty lidi buď

nadchnete, aby je to naprosto bavilo a žili pro to, anebo to s nimi nemá smysl, protože ten obor je tak strašně specifický a složitý, to stavebnictví je tak špatně placené, že jinak to nejde,” vysvětluje Václav Stehno.

Když má onu zvláštnost původního zaměření Alglasu více přiblížit, říká, že architekt má nějakou vizi, jak by fasáda nebo celá budova měla vypadat, a jeho firma se ten nápad snaží zhmotnit. „My musíme nejdříve tu zakázku získat, zobchodovat, vyprojektovat, potom vyrobit, připravit a nakonec namontovat. To znamená také najít obrovské penzum peněz a práce do každé zakázky, my máme spočítáno, že asi 70 procent hodnoty, než se vám ty finance začnou vracet. A pak se vám někdo rozhodne zaplatit a někdo ne,” popisuje Stehno.

NEDĚLAT TO ČISTĚ PRO PENÍZE

Alglas podle něj vždycky sázel na slušnost, tedy mimo jiné na to, že dodělá řádně a v termínech i zakázky, na kterých nevydělal. S kolegou si hned na počátku řekli, že nepůjdou po penězích a nebudou se snažit vytvořit co největší zisk, ale budou vše reinvestovat do růstu. „Pro spoustu lidí jsme byli takový čerstvý vítr, protože zaprvé jsme byli mladí a zadruhé jsme byli možná trochu naivní a nectili jsme vůbec trh a jeho zvyklosti,” říká Stehno. S takovým přístupem ale samozřejmě mnohdy i naráželi na nepochopení a nechut, většty brzkého krachu a pomluvy ze strany různých hráčů na trhu. „Ze začátku mě to mrzelo, ale pak jsem si říkal, že je to vlastně dobře, protože kdybychom to dělali špatně, tak ty velké ryby netrápíme,” dodává spoluzakladatel Alglasu.

Firma postupně rostla a na své konto si připsala dlouhou řadu staveb po celé České republice a na Slovensku. Patří k nim například rekonstrukce brněnského Obchodního centra Futurum, Jihočeská vědecká knihovna nebo Harfa Design Residence. Od roku 2016, kdy byl obrat Alglasu pět milionů korun, postupně vystoupal až k současným 170 milionům ročně.

Dalším významným posunem v tomto příběhu bylo rozhodnutí jít do společného projektu s Tomášem Vavříkem, který je majitelem investiční skupiny Fipox. Ta zastřešuje firmy zaměřené na development, stavebnictví nebo obnovitelné zdroje. Její součástí jsou kromě holdingu Thierra také již zmiňovaná developerská společnost Domoplan, tourooperátor a developer prázdninových resortů MyResorts

nebo specialista na energetickou správu chytrých domácností Magus EDH. Veškeré investiční služby pak zajišťuje Fipox Finance.

„Já se v hodně věcech držím pocitu a nějakého prvního feelingu, když se s tím člověkem potkám. Stejně to bylo s Jiřím v Alglasu. My jsme byli každý jiný, ale on věřil mojí vizi a správně se nám to povedlo skloubit. S Tomášem mě z velké části poji to, že on má úplně stejnou zálibu jako já nedělat to čistě pro peníze, ale chce za sebou něco zanechat,” popisuje kořeny nového partnerství Václav Stehno. Oba podnikatelé se seznámili přes projekty Domoplanu, který je předním brněnským developerem a zakládá si na neotřelých řešeních a stavbách.

„Já bych to rozdělil na tři fáze. Z montážníka jsem se posunul na dodavatele lehkých obvodových plášťů a teď projekt s Tomášem Vavříkem znamená vznik velkého stavebního holdingu, jehož je Alglas součástí. Plán je to celé dál rozšiřovat,” vysvětluje Václav Stehno. Značnou část zakázek zajišťí na svých projektech Domoplan, podnikatelským záměrem zakladatele Alglasu je ale pracovat i pro jiné zadavatele. V brzké době se navíc Thierra chystá rozšířit o divizi Thierra Construction, která bude zahrnovat kromě generálních dodávek i specializované poddiziny na zakládání staveb a konstrukci monolitů. „Chceme toho dělat hodně a chceme růst, moje ambice v tomto směru byly vždycky velké,” říká Václav Stehno. ○



“SPECIFICKÁ STAVARAŘINA
MÁ SVÉ PŘEDNOSTI, ALE
I OBTÍŽNĚJŠÍ STRÁNKY.”

