

Skóre:	0.95
Název:	Rozdávat je přirozené
Zdroj:	Ekonom
Datum:	31.10.2013
Str.:	47
Zpracováno:	31.10.2013 04:36:24
Náklad:	17068
Číslo:	44
Rubrika:	Téma - rozhovor
Autor:	Eva Hníková
Odkaz:	http://ekonom.ihned.cz/
ISSN:	1210-0714
Jazyk:	cz
Oblast:	Časopisy - ekonomika a politika
Zkratka oblasti:	CE
Zkratka zdroje:	CEEK
Identifikace:	CEEK20131031010047
Klíčová slova:	Dědek (7), Dědka

Rozdávat je přirozené

Hořekovat nemá smysl. Lepší je věci ovlivňovat. A sám jít příkladem, říká Dalibor **Dědek**, majitel a zakladatel holdingu Jablotron.

Reportáž o jeho obřím mobilu pro seniory přinesla i americká televizní stanice CNN. V Česku šéfuje firmě s obratem 1,8 miliardy.

Je prototypem podnikatele, který se selským rozumem neřídí jen v byznysu, ale také ve filantropii, dárcovství a aktivitách schovaných pod zkratkou CSR. "Přičí se mi slova, která jsem dříve neznal. Leckdy mám pocit, že řada lidí a institucí se z filantropie snaží dělat nějakou pózu," říká Dalibor **Dědek**, majitel holdingu Jablotron, který se nyní rozhodl věnovat každý rok milion korun Nadačnímu fondu Neuron na podporu vědy, konkrétně fyziky. Věří, že ho budou následovat další podnikatelé.

- Proč jste se rozhodl podpořit právě české fyziky?

Věda mě bavila už od dětství. Navíc naše firma vyvíjí produkty, které jsou založené na nových poznatcích v oblasti elektroniky. Bez vědy bychom nemohli být lídrem na trhu. Taky jsem si uvědomil, že vědci stráví hodně času bojem o peníze. Vyplňují stohy formulářů a snaží se své žádosti napsat tak, aby v grantových soutěžích uspěli. Kolikrát místo vlastní vědecké práce vynalézají systém, který jim umožní získat co nejvíce peněz. Když jsem zaregistroval iniciativu podnikatele Karla Janečka, příliš jsem neváhal a rozhodl jsem se taky se zapojit. Milionem korun podpořím vědce, který se věnuje fyzice. Není to sice závratná částka, ale dotyčný nebude muset vyplňovat stovky formulářů...

- Kromě podpory fyziky jste třeba nedávno zaplatil osvětlení přechodů v Jablonci nebo ubytovnu pro bezdomovce v Praze. Jak si projekty vybíráte?

Často je to náhoda, jako v případě těch přechodů. Seděl jsem večer v kanceláři, byl listopad, venku padal sníh. Najednou z okna vidím, jak auto srazilo na přechodu pána s kočárkem. Hrůza. A já začal přemýšlet, jak by se tomu dalo předejít. Kontaktoval jsem radnici a vcelku rychle jsme se dohodli na spolupráci. Nebo jsme s kolegou jezdili na běžkách po Jizerkách a vždy jsme zastavovali u vyhlídky na Hejnice. Lamentovali jsme nad tím, že chrám Navštívení Panny Marie, který naši předkové postavili jen s koňmi a primitivními nástroji, naše generace, která létá do vesmíru, není schopná ani opravit. Až jsme se nakonec dohodli s jeho správcí na opravě.

- Není divné takhle rozdávat peníze?

Dárcovství je vrozená záležitost. Když začnete přemýšlet o smyslu naší existence, uvědomíte si, že lidský život je smysluplný, jen pokud je užitečný druhým. A nemusíte rozdávat miliony. Denně třeba chodíte parkem, kde jsou vedle cestičky naházené odpadky. Reptáte. Až si jednoho dne řeknete, co kdybych je posbíral? Uděláte to a zjistíte, že i lidé, kteří dříve na místo s klidem něco odhodili, si to nyní nedovolí.

- Pácháte dobro. Měli by se k tomu přidat i další podnikatelé?

Řada podnikatelů to už dělá, chtějí, aby peníze směřovaly do smysluplných projektů. Bohužel se nelze spolehnout na to, že peníze, které stát vybere na daních, budou použity rozumně. Leckdy pomůže takzvané zapalování pochodní. V liberecké nemocnici na neurochirurgii jsou dva operační sály, v jednom měli operační mikroskop, v druhém ne. Lékaři si házeli korunou,

koho budou operovat s mikroskopem a koho bez. Chtěl jsem koupit druhý mikroskop, ale bylo to nad naše možnosti. Obešli jsme místní podnikatele a byl jsem pozitivně překvapený, jak ochotně se zapojili.

- Kolik peněz rozdáte?

Každý rok je to několik milionů. Děláme si plán na systematickou podporu školství, zdravotnictví, vědy a podporu lidí v nouzi. Kromě toho investujeme do akcí typu kostel, ubytovna či záchrana Prezidenstké chaty v Jizerkách.

- Často mluvíte v množném čísle...

Ty miliony v naší firmě jsem nevytvořil já, ale naši zaměstnanci. A já to musím mít neustále na paměti. To je i důvod, proč o dárcovství mluvím v médiích. Pro lidi z firmy je důležité, aby se o tom, co pro ostatní děláme, občas někde napsalo, aby si toho společnost všimla.

- Termín filantropie ale moc rád nemáte...

Přičí se mi slova, která jsem dříve neznal. Leckdy mám pocit, že se řada lidí a institucí snaží z filantropie dělat jen marketingovou pózu. Z MOTORU FIRMY JEJÍ BRZDOU

- Už nepracujete tak intenzivně jako dříve. Děláte si volné středy. Proč?

Dříve jsem většinu času trávil v práci a vše jsem řídil sám. Ideální pracovní příležitostí pro mě byl víkend, protože v kanceláři nedrnčely telefony. Jel jsem na doraz, nestíhal jsem, a zhruba před pěti lety se ozvaly problémy se srdcem. Místo motoru firmy jsem se pomalu stával její brzdou. A když jsem si navíc uvědomil, že je ze mě **Dědek** s malým D, začal jsem přemýšlet, jak dál.

- Na co jste přišel?

Že bych už neměl tolik pracovat. Ve středu jezdím na kole nebo v zimě na běžkách. Bydlím v Jizerských horách, takže když vyrazím do přírody, nepotkám kolikrát ani živáčka. Po chvíli se dostanu do stavu, kdy přestanu vnímat své tělo a oprostím se od každodennosti. Hlavou mi probíhají pracovní záležitosti nebo třeba zákony fyziky. Na řadu věcí se díky téhle relaxaci dívám v úplně jiném světle... Abych si mohl volné středy udělat, musel jsem delegovat pravomoci. Firmu jsme proměnili na holding, vytvořili jsme menší samostatné společnosti a našel jsem lidi do jejich vedení.

- Co bylo nejhorší?

Předat otěže společnosti Jablotron Alarms, kterou jsem léta osobně řídil. Ta se mnou byla srostlá natolik, že jsem toho nebyl schopen. Několikrát jsem se o to pokusil, ale vždy to skončilo špatně. Byl jsem přesvědčen, že si vybírám špatné lidi. Když se to ale opakovalo poněkolkáté, řekl jsem si: Hergot, nejsem nakonec já ten, kdo jede v protisměru?

- Jak jste to vyřešil?

Podařilo se mi najít silnou osobnost, člověka, se kterým jsem už dříve spolupracoval. Nikdy neměl zábrany říci mi "to máte špatně vymyšlené" nebo "děláte hloupost". Proto jsem si ho vybral. I tak bylo předávání firmy náročné. Když vidíte někoho, jak dělá věci jinak a všechno mu jde pomaleji, protože je nový, je těžké do toho nezasáhnout. Naštěstí mi jasně řekl: Jestli chcete, abych tu práci dělal, nemontujte se mi do ní. Tak jsem se to snažil ctít.

- Osvědčilo se vám nové uspořádání?

Ano. Já jsem asi nebyl zrovna dobrý v delegování. Zpočátku se mi zdálo velmi efektivní, když jsem měl podřízené pod kontrolou. Můj následovník je mnohem empatičtější. Dokáže dát lidem samostatnost a prostor. Řada zaměstnanců, o kterých jsem si myslel, že práci zvládají s odřenýma ušima, se pod jeho vedením rozvinula, doslova rozkvetli. Zpočátku jsem na něj snad i trochu žárlil, protože v řízení lidí se ukázal schopnější než já.

- Co je při řízení lidí nejdůležitější?

Pokud máte inteligentní podřízené, je klíčem k úspěchu budování dlouhodobého vztahu. Při řízení chytrých lidí vám nepomůže technika z kurzů. Ta zafunguje jen jednou, ale příště už vám na ni nikdo neskočí. Když na zaměstnance uplatníte naučené techniky, je to podobné, jako když se ve vztahu k ženě stanete sňatkovým podvodníkem. Dosáhnete rychle svého, ale nikam to dlouhodobě nevede.

- Jaká je vlastně nyní vaše role v holdingu?

Mám pod sebou malý tým vývojářů a přesunul jsem se na pozici, kterou lze těžko označit jinak než "zpovědní vrba pro lidi z managementu". Kolegové za mnou chodí, ve zkratce mi řeknou, na jaký problém narazili. Já sice v řadě případů neznám

detailně všechny okolnosti, ale vyslechnu je a případně morálně podpořím. Mnohdy jim pomůže už jen to, že se mohou otevřeně vypovídat.

- Vyrábíte hlavně zabezpečovací techniku. Ale jak se vůbec daří velkému mobilu, který byl populární u seniorů a v menších firmách nahrazoval pevnou linku?

Hlavní boom je pryč, ale stále běží stabilní prodej. Jablotron, který v našem holdingu telefony dělá, zaměstnává necelých 30 lidí, a přesto měl svého času větší obraty než Jablotron s 250 zaměstnanci. Nyní připravujeme dva nové velké telefony, jeden primitivní a druhý s dotykovou obrazovkou a futuristickým designem.

- Vaše podnikání stojí na inovacích a neobejde se bez kvalifikovaných techniků. Daří se vám je shánět?

Zatím ano. Techniky láká, že jim dáme prostor, aby uplatnili svoji kreativitu. Mohou si systémem "pokus omyl" vyzkoušet svoje nápady nebo novinky, které se objevily v odborné literatuře. Řada těchto projektů skončí v šuplíku, ale mnohdy nás navedou k výrobkům, které konkurence nemá.

Velmi zajímavou zkušenost jsme udělali, když jsme jednou nestíhali vyrábět, poslali jsme vývojáře do výroby, aby pomohli dělníkům. Po jejich návratu začalo něco jako zlepšovatelství hnutí.

Protože museli fyzicky stát u strojů, začali přemýšlet nejen o samotném výrobku, ale také o ergonomii výrobního dělníka.

- Obecně ale technici na trhu chybějí...

Je to paradox. Naše civilizace je životně závislá na technice, většina lidí už si třeba vůbec neumí představit život bez mobilu. Na druhou stranu o technicky zaměřené vysoké školy nemají studenti zájem, dávají přednost ekonomii, právům a dalším humanitním oborům.

- Čím to je způsobené?

Začíná to už na základní škole, nebo možná ještě dříve. Za minulého režimu platilo: co si člověk neudělal sám, to neměl. Sféra služeb byla tak hrozná, že se lampičky i auta opravovaly podomácku. Můj táta byl technicky velmi zručný a se vším si uměl poradit. Od mala jsem se učil opravovat porouchané věci a přišlo mi to přirozené. Takovou zkušenost už dneska děti nemají. Ve škole pak žák otevře učebnici fyziky a místo, aby před sebou měl dobrodružný příběh, protože fyzika je vzrušující story, která ještě dnes nemá konec a obsahuje spoustu neznámých, hned na druhé stránce se objeví vzorce. A problémem jsou často učitelé. Ti, kteří technice rozumějí, často ze školy odejdou, protože v soukromé firmě dostanou lepší plat. Když jsme dělali výběrové řízení na pozici recepční, přihlásilo se nám 150 lidí. O místo se ucházely dokonce i dvě učitelky fyziky. Požádal jsem je, aby mi jako žákovi čtvrté třídy vysvětlily, co je to světlo. Okamžitě začaly psát vzorečky, ale žádné srozumitelné vysvětlení jsem z nich nevyrazil.

- Jak dostat více studentů na techniku?

Určitě je třeba přiblížit žákům fyziku a matematiku atraktivně. Českému školství by prospělo, kdyby státní vytvořil systém daňového zvýhodnění pro firmy, které by spolufinancovaly provoz a vybavení škol. Před časem jsem chtěli jedné střední škole dát peníze na nákup mikroskopu. Dar by musel převzít kraj, a ten by jej mohl použít úplně jinak. Druhou a bolestivější cestou je tvrdá škola života. Na trhu práce je přetlak lidí s humanitním vzděláním. Mnoho z nich bude nyní muset projít rekvalifikací. Kéž je tato zkušenost přivede k tomu, aby své potomky směřovali do oborů, kde najdou uplatnění.

- Spolupracujete se školami při vývoji produktů. Jaké máte zkušenosti?

Snažíme se o to. Spolupracujeme třeba s Technickou univerzitou v Liberci nebo s pražským ČVUT, s Žilinskou univerzitou a zkusili jsme třeba i univerzitu v Rochesteru. Pro zájemce o spolupráci bývají vysoké školy neprůhledné. Firma tam přijde, chodí od katedry ke katedře a zjišťuje, kdo se zabývá daným tématem. Dovedu si představit, že univerzita bude mít kancelář s několika asistenty, kteří propojí firmy s konkrétním vědcem.

- Dali jste se dohromady také s odborníky z urychlovače částic CERN ve Švýcarsku. Jak vás to napadlo?

Všiml jsem si v novinách zprávy, že čeští vědci z ČVUT spolupracují s CERN na vývoji čipu pro kameru, která by umožnila nahlédnout do neviditelného světa elementárních částic. Velmi mě to zaujalo a chtěl jsem se s novou technologií seznámit. Měl jsem pocit, že by nás to mohlo posunout dál. Kontaktoval jsem české vědce a dozvěděl se od nich, že CERN uvažuje o poskytnutí licence na použití čipu komerčnímu partnerovi. Rozhodli jsme se, že se ji pokusíme získat.

- Jak složité bylo uspět?

Uchazečů bylo šest a já jsem si připadal jako u zkoušek na vysoké škole. Nakonec jsme uspěli, přestože nejsem fyzik a moje angličtina není zrovna oslnivá. Asi nám pomohlo, že jsme česká firma a čeští vědci mají v CERN velmi dobrou pověst.

- A na závěr: Máte nějaký sen?

Je toho více. Chtěl bych jít studovat, zajímala by mě teoretická fyzika, psychologie a filozofie. Rád bych také napsal učebnici fyziky pro základní školu. Nebude v ní jediný vzorec, ale zato spousta obrázků. Jednou bych možná chtěl i sám učit – alespoň vnoučata. Jsem přece **Dědek**...

Když přemýšlíte o smyslu existence, uvědomíte si, že lidský život je smysluplný, jen pokud je užitečný druhým.

Dalibor **Dědek** (56)

Vzdělání: - Nejprve se vyučil elektrikářem, pak si udělal maturitu a vystudoval Elektrotechnickou fakultu ČVUT v Praze. Kariéra: - Pracoval jako vývojář v automobilce Liaz v Jablonci. - V roce 1990 založil se třemi kamarády firmu Jablotron. - V roce 1994 získal titul Podnikatel roku. - Nyní je ředitelem holdingu Jablotron. Soukromí: - Je ženatý, má dvě děti. Odpočívá při jízdě na kole, na běžkách a imunitu si zvyšuje plaváním ve studené vodě.

Jablotron

- Firma založená v roce 1990 se postupně stala významným světovým výrobcem zabezpečovací a komunikační techniky. - Proslavila se například velkým mobilním telefonem. - Nyní kromě zabezpečovacích systémů vyrábí třeba zařízení, které monitoruje dech kojenců. - V roce 2008 se společnost proměnila na holding, do kterého patří šest firem. - Loni dosáhl holding Jablotron obratu 1,8 miliardy a zaměstnává více než 450 lidí.

Když jsem si najednou uvědomil, že je ze mě **Dědek** s malým D, začal jsem přemýšlet, jak dál. Když při řízení firmy na zaměstnance uplatníte naučené techniky, je to podobné, jako když se v partnerském vztahu stanete sňatkovým podvodníkem.

Foto: Jan Rasch, Petr Jan Juračka

Foto: Zapalování pochodní. K tomu, aby podnikatelé podpořili bohulibý projekt, stačí podle Dalibora **Dědka** často jediné – aby jeden z nich prostě začal.

Foto: Obří mobily nejen pro seniory. "Nyní připravujeme další dva velké telefony, jeden primitivní a druhý s dotykovou obrazovkou a futuristickým designem," chystá se navázat na úspěch legendárního obřího mobilu Dalibor **Dědek**.