

VŽDYCKY JSEM CHTĚL BÝT ARCHITEKT!

Miloslav Sedlák je zakladatelem a dodnes i nejvýraznější tváří společnosti SEDLÁK INTERIER. Firmy, v jejichž kuchyních vaří stovky rodin v celé republice více než 28 let.

Kdy se začal psát příběh vaší firmy?

Jsem ze Šumavy, narodil jsem se v Sušici, kde jsem prožil dětství a studoval gymnázium. Poté jsem vystudoval obor Provoz a ekonomika zemědělství na VŠZ Praha. V roce 1988 jsem nastoupil do firmy Telekom Praha, kde jsem se poměrně brzy vypracoval na pozici ekonomického náměstka odštěpného závodu Praha Sever. Po dvou letech jsem se rozhodl odejít, protože jsem dospěl k rozhodnutí, že nejsem typ manažera, který dokáže zůstat zavřený v kanceláři, a nastoupil jsem na pozici obchodního zástupce firmy Rama – kancelářská technika a nábytek.

Což byl iniciační začátek?

Byla to porevoluční doba, kdy na českém trhu byla obrovská poptávka po kvalitním nábytku a kancelářské technice. My jsme měli v nabídce tuzemský i zahraniční kancelářský nábytek a prodávali jsme také kopírovací stroje Minolta. V té době jsme kompletně vybavovali tzv. „na klíč“ banky a velké nadnárodní firmy, které začaly přicházet do České republiky. Také jsme prodávali kancelářské židle a další nábytek do obchodních domů v Praze. V tehdejší době jsem prodával doslova několik kamionů kancelářských židlí denně, pracoval tři dny v týdnu a měl jsem se zkrátka velmi dobře. V roce 1992 jsem se rozhodl odejít a začít podnikat samostatně. Hlavním důvodem byla touha po svobodě, být sám svým pánem. Zpočátku jsem začal podnikat v oblasti kancelářského nábytku, s nímž jsem měl zkušenosti.

Proč ale kuchyně?

Oslovil mě kamarád se svým kolegou z výrobní nábytkářské firmy s myšlenkou začít vyrábět zakázkové kuchyně. V prvních letech jsme spolu vytvářeli výrobní program a design. První showroom v Italské ulici na Vinohradech jsme otevřeli v roce 1995. V roce 1998 jsme se přestěhovali do reprezentativních prostorů vedle budovy Českého rozhlasu. Tento showroom jsme provozovali dvacet let, bohužel vzhledem k demolici objektu budovy Transgasu jsme museli prostor opustit. V současné době máme dva showroomy prémiových kuchyní na Vinohradské ulici v Praze a jeden showroom designového nábytku a kuchyní v Dobřejovicích. Snažíme se oslovovat nejnáročnější zákazníky, což se nám, i díky tomu, že konkurence není moc velká, celkem daří.

Tedy se zrodilo spojení s německými partnery?

Ano. Již v té době nás oslovovali zahraniční dodavatelé, poměrně aktivní byla právě společnost Poggenpohl. Psali mi e-maily, na něž jsem vůbec nereagoval... Proč taky? (úsměv) Říkal jsem si, že výrobní technologie zvládneme dobře! Zásadní zlom přišel v roce 2000 na výstavě v Kolíně nad Rýnem, kde jsem navštívil jejich expozici a uvědomil si, že je nikdy nedohoníme... Např. jejich technologie výroby tzv. „desítkového laku“, kterou nestále zdokonalují od 50. let minulého století, byla v našich podmínkách naprosto nerealizovatelná.

Jaká byla vaše reakce?

Domluvili jsme se na spolupráci. V roce 2001 jsme již otevřeli první Poggenpohl exclusive studio s kuchyněmi, které představovaly absolutní vrchol. Postupně jsme přidali další německé značky kuchyní: prémiovou značku Eggersmann, levnější BeecK Küchen a Häcker Küchen. Takže v současné době máme v nabídce kuchyně v několika cenově i materiálově rozdílných variantách, pro představu od Mercedesů po Škodovky. V Dobřejovicích jsme otevřeli nový showroom s cenově dostupnějším nábytkem. Jedná se vlastně

o logistické centrum, showroom designového nábytku a moderní centrum kuchyňských odsavačů. Prezентujeme zde převážně stropní a štěrbínové odsavače Gutmann a NOVY.

Tato forma seberealizace vás už naplňovala?

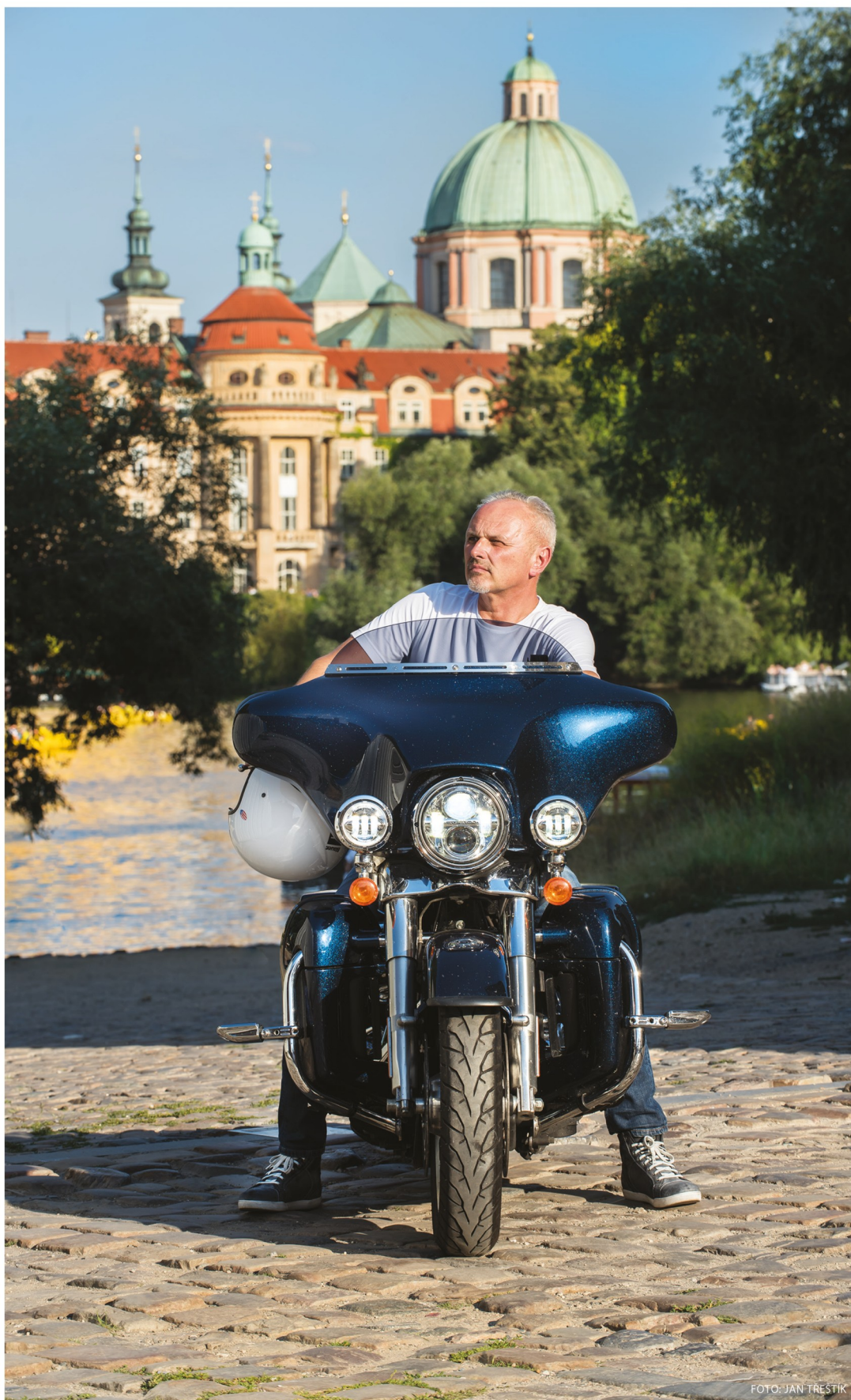
Vždycky jsem chtěl být architekt. Zajímá mě design a architektura. Bohužel architektura se dálkově studovat nedá, tak jsem se snažil absolvovat individuální kurzy v zahraničí. Ve své podstatě jsem obchodník s výrazným citem pro architekturu a design. Mám rád nadčasové a kvalitní věci. Na otázku, proč jsem přešel z kancelářského nábytku ke kuchyním či interiérům, je odpovědí jednoznačně radost. Když prodáváte stovky kusů stejného kancelářského nábytku, přestane vás to bavit. Ale spoluvytvářet interiér pro spoustu zajímavých lidí a potkávat se s kreativními architekty, kteří pomáhají svým klientům realizovat jejich sny, to představuje úplně jiný svět.

Netoužil jste po vlastní designové značce? Že byste kuchyně či interiéry přímo navrhoval?

Značku SEDLÁK INTERIER buduji více než 25 let. Zastupujeme světoznámé značky, které jsou staré více než 100 let. Když se podíváte na historii tradičních německých značek s takto dlouhou historií, pokaždé narazíte na bod, kterému říkám rozcestí. Je to moment, kdy se člověk musí rozhodnout, zda bude tvořit a vyrábět, nebo tvořit a prodávat. Jak jsem říkal, svou podstatou jsem obchodník. Proto jsem se vydal cestou dovozu tradičního kvalitního německého nábytku a spotřebičů.

Jakou roli ve vašem portfoliu hrají interiéry jako takové? Tedy nejen kuchyně?

Pořád se snažíme primárně věnovat kuchyním. S postupem času však přibývá klientů, kteří požadují realizaci celého interiéru bytu nebo domu. Postupně jsme začali rozšiřovat nabídku, díky níž jsme v současné době schopni zákazníkovi vyřešit atypický vestavěný nábytek,



vestavěné skříně, sedačku, jídelní stůl, židle, osvětlení a v neposlední řadě jsme před dvěma lety získali zastoupení německé firmy Schmalenbach, což je výrobce exkluzivních systémových šaten. Dnes tvoří zhruba 70 % obrátu firmy kuchyně a 30 % ostatní nábytek.

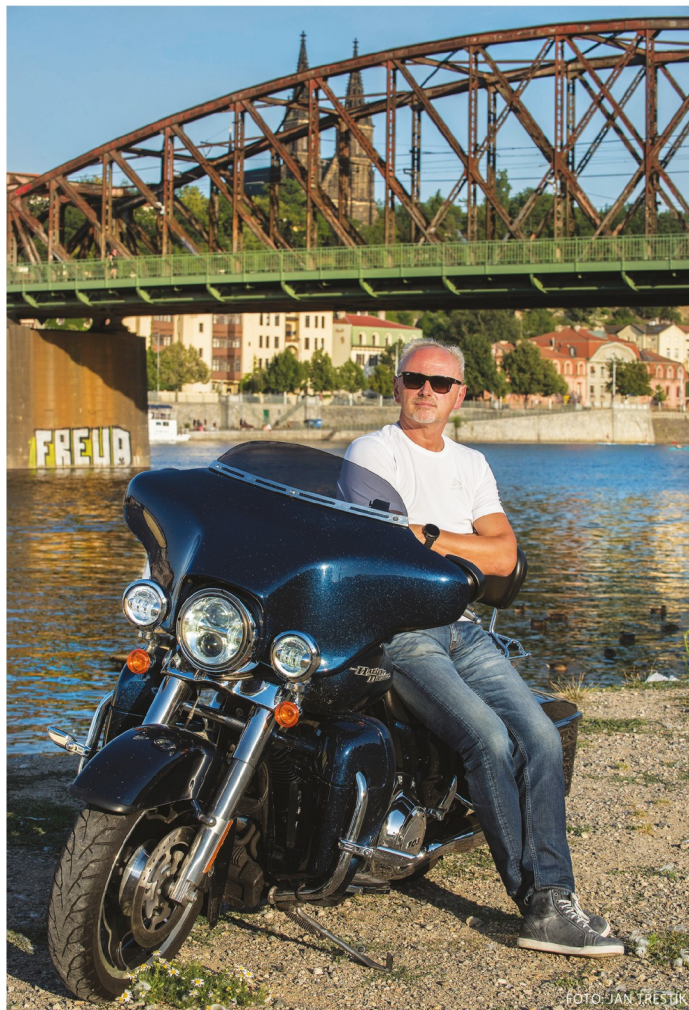
Jakou část vašich zákazníků tvoří developerské projekty?

Spousta developerů a stavebních firem nás oslovuje s žádostí o spolupráci. My si vybíráme jen velmi bezpečné zakázky, kde nehrozí, že bychom situaci ekonomicky nezvládli. Takových projektů je bohužel velice málo. V minulosti jsme dodávali kuchyně do bytových projektů Arboreum v Košířích, Státnický mlýn, DOCK Rezidence nebo aktuálně V Tower Prague, který je víceméně před dokončením. Do těchto projektových zakázek jsme realizovali i další nábytek a vybavení a potkali se se spoustou zajímavých zákazníků a jejich architektů.

Kým je pro vás architekt? Je spíše partner, nebo naopak člověk potížiště, který říká klientovi, aby vás více „prudil“?

Většina našich klientů má svého architekta či designéra a společně s našimi architekty spoluvytvářejí originální interiér bytu či domu. Často spolupracujeme s architekty, kteří znají náš sortiment a doporučují naše služby svým klientům. Někteří renomovaní architekti však rádi spolupracují s truhláři, kteří vyrábějí zakázkový nábytek podle jejich návrhu. Ovšem poslední dobou sledujeme zásadní obrát a situace se mění. Truhlářských dílen, co umí opravdu precizně svou práci, není mnoho. Ceny rostou a dodací lhůty jsou půl roku a delší. Jsme rádi a vážíme si toho, že nás oslovuje ke spolupráci na náročných projektech stále více renomovaných architektonických ateliérů, protože zjišťují, že dokážeme nabídnout stejnou míru kreativity jako individuální výroba. Někteří architekti žijí v představě, že atypická výroba je něco více než systémový produkt. Ale my dokážeme i ze systémového produktu vytvořit přesně to, co si

V Praze se přesouvám nejčastěji na skútru Piaggio Beverly 500 a mimo Prahu na motorce. Vlastním motocykl Harley-Davidson Street Glide, takže jezdím, kdykoliv mi čas a počasí dovolí!



architekt vymyslí. Například Eggersmann a Schmalenbach jsou absolutně flexibilní výrobci, kteří dokážou vyrobit nábytek přesně podle námi dodaných výkresů. Řada našich klientů si oblíbila kuchyně Eggersmann Unique z přírodního kamene. Jedná se o speciální řadu kuchyní, kdy základní myšlenkou je homogenita všech ploch. Všechny plochy jsou vyrobeny ze stejného materiálu. (Přírodní kámen, ušlechtilé dřeviny, kov, sklo nebo corian).

Zaměřili jste se téměř výlučně na německé výrobce. Proč?

Nejprve musíme uvést na pravou míru fakt, že nedodáváme pouze německé výrobky. Máme v nabídce třeba jídelní stoly slovenské produkce, prodáváme také židle Ton. Pokud se objeví další kvalitní čeští výrobci designového nábytku, rádi rozšíříme nabídku. Co se týče zahraničních výrobců, zkoušeli jsme i jiné země, ale neměli jsme dobré zkušenosti s italskými dodavateli. Naše zacílení na německé výrobce se nám v době koronavirové krize velmi osvědčilo. Němci nezastavili výrobu, veškeré naše zakázky byly včas a v pořádku dodány, zatímco výrobci nábytku v Lombardii měli bohužel dva měsíce zavřeno. Navíc budou mít zavřeno i v srpnu. Itál si svou dovolenou vzít nenechá!

Jste v bezprostředním kontaktu s německým trhem, dodáváte zejména pro český a slovenský trh. Jaké jsou jejich odlišnosti? Je český klient třeba více orientován na cenu?

Nevidím velký rozdíl mezi českým a německým zákazníkem. Zákazník je stejně náročný v Čechách, na Slovensku i v Německu. U nás nakupují převážně velmi nároční zákazníci. Pokud jde o hledání levnějších řešení, opět zde vidím paralelu. Spousta bohatých lidí je bohatých proto, že umí hospodařit, a je tedy logické, že i po nás požadují určité zvýhodnění. Ale my jsme firma, která nechce prodávat slevy. Kvalitní nábytek, který prodáváme, vyžaduje čas na tvorbu designu, výrobu a zpracování. Truhláři neustále zdrazují a mají čím dál tím delší dodací lhůty, tak nám postupně ubývá konkurence z jejich strany.

Kdybyste se pokusil dvěma třemi větami charakterizovat vaši firmu, jak by zněly?

Zopakoval bych náš slogan: kuchyně trvalé hodnoty, originální a nadčasové interiéry. Nechci teď vymýšlet, v čem jsme jiní a lepší než konkurence. Nesnažíme se nikoho kopírovat a jdeme vlastní cestou. Na druhé straně, je správné, když existuje

zdravá konkurence a klient má možnost výběru. Někomu se líbí design a precizní zpracování kuchyní Eggersmann a jiný upřednostňuje například italský design.

Jubileum firmy SEDLÁK INTERIER je do velké míry i vaší osobní oslavou. Jak moc dnes ovlivňujete chod firmy?

Přibližně před 5 lety jsem v rámci firmy delegoval každodenní exekutivu a obchod. Už dělám jen to, co mě baví. Například se podílím na vymýšlení nových expozic našich showroomů. Ale je to nárazová, nepravidelná činnost. Opravdu jsem rád, že jsem vybudoval firmu, kde všichni spolupracovníci fungují samostatně a jsme zároveň dobrými přáteli. Takže téměř není potřeba nikoho korigovat a kontrolovat. Jednotlivé systémy kompetencí již máme dlouhodobě zavedené.

Zbývá vám tedy čas pro sebe?

Dnes už mám poměrně dost volného času. Snažím se uchovat a vylepšovat hodnoty, které jsem vybudoval. Aktuálně řešíme s manželkou rekonstrukci chalupy v Krkonoších a totální rekonstrukci bytu pro mladší dceru. Rád cestuji a také jezdím na výlety na motocyklu...

Máte dvě dcery, v rámci hodnocení německých firem jste vyjádřil úctu k rodinným firmám. Sám jste se „ustříhl“ od exekutivy, snažíte se, aby vaši roli převzaly dcery?

Spíš si myslím, že to nevyjde. Starší dcera vystudovala mediální studia na UK, zajímá jí gastronomie, filmová produkce a marketing. Vedení obchodní firmy jí neoslovuje. Mladší je velmi schopná a cílevědomá, navíc studuje architekturu na ČVUT... Přestože se jí snažíme do chodu firmy zapojovat, chce jít svou vlastní cestou. Moje představa je časem kompletně předat vedení firmy svým schopným kolegům.

A co byste si přál k blížícím se narozeninám?

Slavíme 25 let od otevření prvního showroomu a 28 let od založení firmy. V této souvislosti bych si přál spoustu spokojených zákazníků, a aby nám všem vydrželo pevně zdraví a dobrá nálada. Rád bych, aby tato chemie fungovala i poté, až nebudu mít takový vliv na řízení firmy.

Náš rozhovor získal přímo nostalgickou atmosféru!

Mnoho známých a kamarádů z mého okolí tvrdí, že budou „pracovat do 80“. Ale já jsem si už v 50 letech nastavil životní cíle jinak. Jsem aktivní člověk a cítím to tak, že určitá životní epizoda pomalu končí a já bych se chtěl začít věnovat něčemu novému. A hlavně spokojeně a klidně žít...

Děkujeme za rozhovor.