



PALCO s.r.o. – české, dřevěné, lepené I-nosníky

Zakladatel firmy PALCO s.r.o. na to šel od lesa. A to doslova, protože Pavel Tůma vystudoval lesnickou školu a po revoluci se začal živit obchodem s kulatinou...

Pamatuješ si Pavle ještě, co Tě přivedlo z obchodu s kulatinou k práci s I-nosníky? Je to přece jenom trochu jiná váhová kategorie :-)

Já jsem vystudovaný lesák a po revoluci jsem začal jezdit po republice a obchodovat se dřevem, jak nastojato, tak s kulatinou. Pak jsem to rozšířil o řezivo a to mě pak přivedlo k otevření vlastní truhlárny.

To bylo někdy krátce po revoluci a ještě jsi asi neměl ani nejmenší tušení o tom, co bude Tvým hlavním předmětem činnosti za 15 let. Co bylo hlavní náplní truhlárny v té době?

Okna, dveře, taková klasická stavební truhlařina. Hlavně eurookna.

To ještě šlo zvládat tyhle dvě docela rozdílné práce současně. Jak jsi se ale dostal od oken a dveří k I-nosníkům?

Nosníky jsme začali vyrábět pro jednoho partnera, se kterým jsme si pak ale nerozuměli a rozhodli jsme se jít vlastní cestou. To bylo někdy v roce 2007 a tak vlastně vzniklo Palco.

Co to vlastně znamená „Palco“. Vidím v tom „Pa“ jako Pavel, ale dál nevím.

Je to tak. Vzniklo to jako složenina slov Pavel a Company.

Dal jsi přednost výrobě před obchodem s kulatinou. Chybí Ti to dneska anebo jsi rád, že z toho jsi venku? Kolem obchodu s kulatinou se nepovídají zrovna povzbudivé příběhy...

Z obchodu s kulatinou se v té době stala opravdu džungle. Většina nových zlatokopů ve svých cenách nekalkulovala s tím, že se holiny musí také zalesňovat a ceny na trhu se rapidně změnilly.

Tak jako tak jsem své aktivity přesouval do dalších činností.

Nakonec objem přidružené výroby přerostl i produkci truhlářské dílny anebo jsi na I-nosníky vsadil naslepo?

Výroba nosníků se pomalu rozjížděla a já jsem tomuhle sortimentu věřil.

Truhlárnu jsem přenechal svému partnerovi a já začal shánět novou halu na výrobu íček. Nejdřív se využívali íčka jen na stropy a krovy. Sami jsme z toho nestavěli, ale dodávali to stavebním firmám. Ve Švédsku z I-nosníků ale, už v té době, dělali celé domy a to se mi moc líbilo. Začal jsem s tím experimentovat a dnes už je to běžná záležitost i u nás. To bylo v době, kdy tady s nosníky na trhu ještě nebylo ani Steico a povědomí o íčkách bylo v plenkách. Dneska je to mnohem dál, ale školení k montážím děláme pořád.

Než ses mohl pustit do stavebního systému pro celý dům, musel jsi někde získat know-how anebo si to zkrátka vyzkoušet na vlastní kůži.

Jak jsem říkal, inspirace byla ze Švédska, ale ta mravenčí a úmorná práce vytvořit a vyzkoušet celý stavební systém a získat certifikáty bylo na nás. Začali jsme se stavbou domů sami a když jsme si to osahali a vyzkoušeli, mohli jsme to know-how předat dalším firmám, které z našich nosníků staví. Jinak by to asi ani nešlo.

Nemohl bych něco prodávat a přitom si nebyť jistý tím, jestli to bude fungovat. Sami domy stavíme doteď, ale jen v našem regionu, kde si nás lidi sami vyžádají díky referencím. To jsou tak tři, čtyři domy za rok. Víc stavět ani nechceme a když se tu sejde víc žádostí o stavbu, snažíme se to přehodit našim odběratelům.

Abych si udělal nějakou představu. V jakém poměru tedy je objem výroby a objem vlastních staveb?

Odhadem tak 2 nebo 3 % nosníků využíváme pro svoje vlastní stavby, ostatní jde do firem. Docela se rozjel i model, kdy domy realizuje nějaká firma a od nás si vyžádá dodat íčka třeba jen na stropy nebo krov a chce od nás i montáž. Tenhle způsob spolupráce je zajímavý jak pro ty firmy, tak i pro nás.

Jen tak pro představu, kolik metrů íček za rok tak asi vyrobíte? To už musí jít do kilometrů, ne?

Asi jako z Nové Včelnice do Humpolce :-). Někdy je zakázka na 20 bm a jindy zase na 2000 bm.

Kolik lidí si mám za touhle produkcí představit?

My jsme malá, prakticky rodinná firma do deseti zaměstnanců. Všichni kromě mě a Romany pracují na dílně nebo jsou v terénu.

Takže veškerou přípravu, cenové nabídky, zpracovávání projektů, statiku a další věci děláte jen vy dva?

No jo. Já si hlídám tu technickou část a Romana obchodní. Já řeším výrobu, montáže, dělám školení, zpracovávám projekty. Když přijde projekt a je potřeba ho přepočítat z masivních profilů na I-nosníky, tak to řeším buď sám, nebo se na statiku spojím s panem Hončíkem, což je náš takový dvorní statik. Romana řeší komunikaci s klientama, fakturace a veškerý papírování.

A stiháte to? Přijde mi to jako docela pořádný záběr :-)

Zatím jo a letos končí studia můj synátor, takže v létě budeme mít další posilu. Zatím to zvládáme takhle, ale kdyby nás to nebavilo, tak by to asi neklapalo.

Celou dobu se bavíme o íčkách, protože pod tím vás zná asi nejvíc lidí. Vyrábíte jen íčka?

Kromě íček děláme takový téčka, což je v podstatě íčko bez té jedné pásnice. To se používá třeba pro podvěšení pod krokve. Stojina z OSB se prošroubuje na krokve, tak se tím taky vyztuží a hlavně vznikne větší prostor pro tepelnou izolaci.

Stejně tak se téčka aplikují na krokve i shora, když se sundá krytina.

Používáte tyhle téčka i na předsazené fasády?

Na fasády ne. Tam se používají celé I-nosníky. Ke stojině se přidají příložky a přes kovový úhelník se připojí k dřevěné anebo třeba i zděné stěně. Tepelný most je minimální a prostor mezi íčky se pak vyplní foukanou izolací. Na foukání máme svoje vlastní pracovníky.

Práce máte tedy dost, ale co koníčky, relax?

Občas musíš vypustit páru a díky společnému koníčku jsem poznal i přítelkyni Romanu. Takový zvuk Harleye - to je hudba! Poznali jsme se na jedné motorkářské oslavě. Společně máme i další koníčky jako je rocková muzika nebo cestování po Asii za ostrým jídlem.

Skvěle se vzájemně doplňujeme i pracovně, takže firmu už dávno netáhnu sám, ale rozvíjíme ji sedm let společně.

A plány do budoucna?

Ty jsou velké. Když pomínu to, že chceme zvyšovat produkci výroby a modernizovat firmu, tak taky chceme co nejvíce naši práce přesunout na jiné, abychom v té Asii mohli být co nejdéle...:-)

Rozhovor s Pavlem Tůmou připravila redakce homoPROFIS, zpovídal Standa Müller.

V některém z příštích vydání magazínu se podíváme podrobněji na konkrétní technické řešení konstrukcí z I-nosníků

.....
...VIZITKA.....

PALCO s.r.o.

IČ: 26114593

Pavel Tůma

jednatel, provozní a technické záležitosti

+420 602 476 310

Romana Sewaldová

jednatel, obchod, marketing

+420 777 688 297

palco@palco.cz

www.palco.cz

.....