



## IZOTEM s .r.o. – dřevostavebniny s vizí

Společnost IZOTEM vznikla před více než dvaceti roky jako specializovaný prodejce izolačních materiálů. Od začátku byla jejich doménou parketa nových materiálů a neprošlapaných cest, které spojovala jedna vize. Důraz na kvalitní materiály a systémová řešení...

*Standa Müller; homoPROFIS*

**Jirko, klasická otázka na začátek téhle rubriky. Kdy to všechno začalo?**

*Jiří Podlipský; IZOTEM*

No, je to trochu vůle osu du, protože pocházím z jiný branže než stavební. Dělal jsem keramickou a sklář skou průmyslovku a tomu oboru jsem se věnoval až do roku osmdesát jedna a pak jsem byl donucený k tomu, abych odešel.

**A důvod?**

V sedmdesátým devátým jsem totiž podepsal chartu a od té doby se to mnou vezlo.

**Potom sis asi nemohl moc vybírat...**

Stal jsem se tedy pomocným dělníkem, dodělal jsem si výuční list na zámečníka, další maturitu a pomalu jsem postupoval. V době revoluce jsem byl na pozici technický pomoci v Tanzánii a Malawi.

**Po revoluci ses vrátil, předpokládám...**

Na jaře 1990 jsem se před časně vrátil a pamatuju si, že jsem byl trochu zklama ný tím, co se tady pak dělo. Všichni hrabali pod sebe, podrazy a tak. Dělalí jsme tehdy novou technologii do firmy Union Lesní brána. Byl jsem na pozici šéfmontéra a měl jsem s vedením téhle firmy skvělé vztahy. My jsme tu linku uváděli i do provozu a protože ta izolace byla ze skla, měl jsem k tomu jako sklář blíz ko. Od ředitele Lesní brány jsem pak dostal nabídku, zda bych nechtěl jejich

produkty prodávat.

### **To už dělali izolaci Rotaflex před tím anebo začali teprve až s tou novou technologií?**

Ne, oni dělali izolaci už v sedmdesátých letech. Potřebovali ale zásadní modernizaci a když novou linku spustili, začali vyrábět Rotaflex Super.

### **Dal jsi výpověď a začal obchodovat s izolacemi?**

Ne hned. Asi rok nebo dva jsem to měl jako přivýdělek, ale pak už to přerostlo příjmy z hlavního pracovního poměru a tak jsem ho ukončil a věnoval se izolacím naplno.

### **Vzpomeneš si na první větší firmu, pro kterou jsi izolaci začal dodávat?**

No jasně. Byla to firma Elk a to byla dost významná spolupráce. Postupně se na mě začaly ale obracet i další firmy, co začínaly dělat dřevostavby. Trh dřevostaveb tady byl tehdy ještě v plenkách.

### **Takže to je začátek firmy Izotem?**

Prakticky ano. Nejdřív jsem prodával na živnostník a před svým jménem jsem přidal název Izotem. Eseróčko jsem založil až o deset let později.

### **Co to vlastně znamená Izotem? Jak to vzniklo?**

No, když jsem zakládal tu živnost, tak po mě chtěli obchodní jméno a tak jsem tak nějak bez dlouhého přemýšlení vymyslel Izotem. Je to spojení IZO, jako izolace a TEM, jako temperature, tedy teplota.

### **Jediným produktem tedy byla skelná izolace?**

Asi rok ano, pak jsem začal spolupracovat s firmou Rigips. Znal jsem se s Pavlem Šatným, který tam tehdy nastupoval jako obchodník. Jeho úkolem bylo zachránit obchodní síť jižních Čech, tak se na mě obrátil s žádostí o pomoc.

### **Byl to ten pan Šatný, který se stal později obchodním ředitelem Rigipsu?**

Jo, jo. Vypracoval se až nahoru.

### **Rozšířil jsi tedy sortiment izolací o suchou výstavbu...**

Přesně tak. Souběžně s tím jsem začal rozbíhat naše pobočky v Písku, v Sedlčanech, v Táboře a tak, ale protože to bylo v tom devadesátém čtvrtém, tak to zkrátka nemohlo dopadnout dobře. Docházelo tam k rozkrádačkám a problémům, tak jsem je zase všechny zavřel.

### **Takže našlápnuto na velký rozmach a pak zase krok zpět?**

To, ne. Vymyslel jsem jiný koncept a v těch městech jsem zakládal pobočky přes sádkartonáře. Po stupně jsem je zásoboval a finančně podporoval. Vznikl takový nový systém, který ale docela dobře fungoval.

### **Takhle to funguje do dneška?**

Trvalo to tak dva, tři roky. Ty pobočky rostly, ale když vyrostly, tak začaly chtít víc a postupně se chtěly osamostatňovat. Navíc kolem roku devadesát sedm byla spousta insolvenčí a řada z nich mi byla dlužná docela dost peněz. No, nakonec jsem i tuhle síť rozpustil, a protože jsem už v té době hodně materiálu dodával dřevostavbařům, tak jsem se začal soustředit jen na ně.

## **Vyrovnat se s těma slepýma cestama muselo být těžký. A to nemyslím, jenom finančně. Kdo za Tebou stojí? Kdo se zasloužil o to, že tu Izotem pořád je?**

[smích] Moje žena. Já jsem do toho devadesátýho sedmýho vydělal a zdanil 16 milionů, které mi zkra chovalí odběratelé nikdy nezaplátili, a tak přišla do firmy manželka a dala to do pořádku. [smích]

## **Stabilní zázemí, rozumím. Bez toho to nejde. A jak to bylo tedy s centrálou Izotemu? To bylo už od začátku v Bechyni?**

Nejdřív jsem měl sklady pronajatý, ale když jsem získal kapitál, tak jsem to chtěl posunout dál. Měl jsem takovou vizi, že zřídíme takový velký areál, kam se stáhnou firmy různě zainteresovaný kolem staveb domů a vybavení. Chtěl jsem, aby když by někdo stavěl dům, tak by tady na jednom místě našel prakticky všechno.

## **To zní zajímavě. Povedlo se to zrealizovat?**

Nepovedlo. Vznikla takhle jen jedna firma se sanitou, ale ta už dneska nefunguje, takže jsem tu sanitu převzal já.

## **Jak se z Tvého pohledu dařilo dřevostavbám v té době? Před přelomem tisíciletí to byla spousta pionýrů...**

Často mi volali lidi, že měli s dřevostavbama problémy. To mě štválo, a tak jsem se začal pít po různých systémech a materiálech, který by mohly posunout kvalitu dřevostaveb trochu dál. Navázal jsem spolupráci i s Knaufem a Fermacellem a snažil se podporovat a prosazovat systémový řešení.

Seznámil jsem se s Jirkou Provázkem, dneska produktovým manažerem Rigipsu, a společně jsme bojovali proti problémům v dřevostavbách.

## **Začal jsi přesouvat pozornost od izolací k deskovým materiálům?**

To ne. Právě díky hledání systémových řešení jsem musel pracovat s dalšími materiály. Asi v roce dva tisíce, jsme s tehdejšími vedoucími výroby v Elku, panem Vavřincem, navštívili dřevařský institut ve Vídni a tam jsme se poprvé dozvěděli o difúzně otevřených stavbách a to mě přivedlo k nové izolaci. K dřevovláknu.

## **A to přímo k Inthermu?**

To ještě ne. Jako první jsme začali spolupracovat se slovenským Hofatexem. Začal jsem dělat takový konference, kde jsme se dřevovláknem věnovali, a na jednu akci jsme tehdy pozvali profesora Krňanského.

## **Pana Krňanského, který v Čechách prosazoval difúzně otevřené skladby?**

No on se o tom dozvěděl prakticky od nás. Na naší konferenci přednášel o sponách, ale téma difúzně otevřených skladeb ho zaujalo. My jsme ho tenkrát požádali o zpracování výpočtů k několika skladbám. Bohužel to skončilo tak, že pan Krňanský si založil firmu pro exkluzivní dovoz dřevovláknité izolace z Hofatexu a my jsme se vydali jinou cestou.

## **Ty jsi prošláplnul spoustu cest, ale jak vidím, někdy se po nich vydali jiní...**

Nebylo to úplně fér, ale na druhou stranu jsem věděl, že nejlepší systém na trhu má Inthermo. To v Čechách tehdy žádné zastoupení nemělo a tak jsme se rozjeli za nimi do Německa.

## **Ve kterém roce jsme teď?**

To bylo myslím 2006/2007. V té době u mě nastupovala Pavla Romanová, která se pak vlastně zaměřila speciálně na Inthermo.

## A v čem byl už tehdy podle Tebe nejlepší?

Jednoznačně v tom, že ručil za celý svůj systém. Což tedy neplatilo jen tehdy, ale platí to i dneska. U naprostý většiny skladeb stěn, podlah nebo střech tady není dodavatel, který by ručil za kompletní souvrství jako celek. Třeba kluci z jedné firmy dělali podlahu s grafitovým izolantem, na který přišla betonová deska. Ta se po vytvrdnutí betonu houpala, takže ji museli zase rozbít a dát pryč. Dodavatel izolace to sváděl na betonáře a betonáři zase na izolaci.

## A teď nech práce a můžeš se soudit...

Přesně tak! Ty potřebuješ stavět a získávat zakázky a ne lítat po soudech. Navíc ty negativní reference visí na krku Tobě a ne Tvým dodavatelům. On to nikdo moc neřeší, do kud nepřijde ten průšvih, ale pak od toho daj všichni ruce pryč...

## V čem spočívá ten systém, o kterém mluvíš? Mám tomu rozumět tak, že je to kuchařka, podle které můžeš dělat kompletní skladby pláště budovy a když to uděláš přesně podle toho receptu, tak za funkčnost a vlastnosti přebírá zodpovědnost dodavatel toho systému?

Všechny skladby mají vy zkoušené a certifikované. Je to samozřejmě svazující v tom, že nemůžeš materiály v jednotlivých vrstvách libovolně zaměňovat, ale získáváš tím jedno značnou oporu a jistotu.

## Z mojí praxe v Dřevařském ústavu si pamatuju dost případů, kdy některé firmy dělaly doslova šílené pokusy s materiály a skladbami, aniž by si uvědomovaly, co se stane, když se něco v těch skladbách změní. Předpokládám, že hlavní motivací měnit materiály je snaha ušetřit...

Ta snaha ušetřit u některých firem vedla nejen k záměně materiálů, ale dokonce i k vypuštění ně kterých vrstev. My jsme se vždycky snažili prosazovat hlavně difúzně otevřený systémy, a když už někdo chtěl dělat parozábranu, tak jsme se ho snažili přesvědčit, aby dělal instalační předstěnu. Myslím, že i dnes se najdou firmy, který předstěnu nedělají z důvodu úspory peněz.

## Z mojí zkušenosti vím, že když se investorovi vysvětlí, k čemu je předstěna dobrá, tak se pak diví, jak mu mohl někdo vůbec nabízet dům bez předstěny...

Všechno je to o argumentaci a faktech. Když budeš porovnávat jenom cenu, tak pro Tebe bude Inthermo nepřijatelný. Když si ale dáš dohromady veškerou tu podporu, skladby, výpočty, detaily a víš, že se můžeš pak soustředit jen na obchod a na to, abys to dobře postavil, tak na to začneš koukat jinak. Některý podklady z Německa se jednoduše nedaly využít v českých podmínkách, takže jsme dodělávali spoustu různých výpočtů. Některý výpočty jsi nám dělal Ty, když jsi byl na výzkumáku...

## Jo, jo, to si samozřejmě pamatuju. Inthermo mělo už tehdy tak propracovanou databázi detailů, že jsem do té doby nic tak precizního neviděl. V jakém poměru je u vás obrat produktů Inthermo a ostatní sortiment pro dřevostavbaře?

Inthermo dělá asi 25 % obratu. Většinu obratu tvoří speciální deskový materiály pro dřevostavby, izolace, fólie včetně kompletního těsnícího programu, barvy a omítky pro difúzní dřevostavby a další materiály.

## 25% není málo, ale čekal jsem vyšší číslo...

Postupně ten poměr roste tak, jak roste trh dřevostaveb v Čechách. Spousta firem ještě pořád šetří na nesprávných místech, ale to souvisí i s kupní sílou investorů. Dokud bude hlavním požadavkem investora tlak na cenu, tak bude na trhu spousta po chybných materiálu a skladeb. V posledních letech se to ale začíná dost měnit a objevuje se pořád víc investorů, který v tom mají jasno a ví, co chtějí.

## A pokud některá z firem u vás odebírá Inthermo, tak odebírá kompletně všechny vrstvy skladeb?



Někteří ano, někteří ne. Často argumentují tím, že vrchní omítka je příliš drahá a raději riskují použití jiné omítky.

### **Nebylo by snazší prodávat jednoduše jen materiály, který jsou takovým tím středním proudem?**

Já jsem se vždycky snažil pomáhat dřevostavbařům tak, aby se kvalita těch je jich staveb posouvala dál. Prostě nedělat jenom prodej a objemy a po nás potopa. Když se stane stavební firma naším partnerem, jde nám o to, aby fungovala a rostla. No a jak firma roste, roste taky rozsah naší spolupráce. Stálí odběratelé dělají cca 70% objemu obchodu.

S novými materiály pracujeme už od začátku firmy a je to prostě naše parketa. Když se objeví nový zajímavý materiál, tak ho zkrátka dostaneme do praxe.

### **To zní docela jednoduše, ale já moc dobře vím, jak je z pohledu legislativy u nás náročné uvést na trh nový produkt. A nejde jen o certifikáty. Taky s tím musíš lidi naučit pracovat. Jak v návrhu, tak na montáži...**

Je to běh na dlouhou trať, to jo. Už několikrát se nám stalo, že jsme na trhu prosadili nějaký výrobek, a když už se chytil, tak ho najednou začali obchodovat i ostatní.

### **Tomu se asi nedá vyhnout. Víím o víc firmách, který daly do osvěty spoustu energie a peněz, a když se to rozjelo, přišlo spoustu obchodníků k hotovému a začali vydělávat na objemech.**

Jak říkáš, tomu se nedá vyhnout. My jsme se pros tě vydali cestou kvality a ne kvantity. Naším odběratelům pomáháme i s tím, aby dokázali investorům správně odůvodnit vyšší cenu použitého materiálu. Je to tedy osvěta na dvou frontách. Na jedné straně učíme firmy s těmi materiály projektovat a stavět a na druhé straně ty firmy učíme, jak pracovat s investory.

### **O jak velkým týmu se vlastně bavíme? Mám na mysli Izotem...**

Deset lidí včetně toho od dělení sanity, který jsme přibrali, a včetně uklízečky s funkcí skladnice [smích].

### **Ty řídíš firmu, manželka hlídá ekonomiku. Kolik lidí dělá obchod a to technický poradenství?**

Nejdřív měla obchod na starosti Pavla Romanová a když šla na mateřskou, tak do firmy naskočila Andrea, moje dcera. Pavla vždycky říká, že zachránila firmu, protože díky ní Andrea přišla. Studovala totiž mimo stavební obor a původně se jí do Izotemu moc nechtělo. Teď už je Pavla zpátky z mateřské a dělají obchod i poradenství společně s Andreou.

### **Mám jednu otázku, kterou jsem si dřív netroufal položit. Jak jsi přišel k těm problémům se zadrháváním při mluvení?**

No, to nikdo neví. Ve čtyřech letech to samo přišlo a zůstalo mi to.

### **Takže to všechno, o čem jsme si povídali, jsi dokázal vybudovat s touhle indispozicí?**

Už je to tak [smích]

### **Tak to tedy klobouk dolů. Ještě mi řekni, na co se zaměřujete teď? Mluvili jsme o zavádění a prosazování nových produktů a systémů, na čem pracujete v současnosti?**

Difúzně otevřený stěny už svoje místo na trhu mají. Teď se ale snažíme navíc prosazovat systém nadkrokovního zateplení. To sice není na trhu naprostá novinka, ale většina firem s tím nemá žádné zkušenosti. Tenhle systém jde taky dělat různými způsoby. Některý jsou kvalitní a některý jsou levný [smích].

**Tak ať vám to jde a příště se třeba potkáme na nějaký stavbě, přímo na place. Děkuju za rozhovor.**

Já Ti taky děkuju a ať se Profisu daří.

*Jednatele Jiřího Podlipského zpovídal Standa Müller, šéfredaktor magazínu homoPROFIS.*

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

**IZOTEM s.r.o.**  
IČ: 26072793

**Jiří Podlipský**  
jednatel  
+420 381 212 001

Obchod a poradenství:

**Andrea Podlipská**  
+420 603 416 623  
izotem@izotem.cz

**Pavla Romanová**  
+420 603 486 815  
romanova@izotem.cz

[www.izotem.cz](http://www.izotem.cz)

.....