



## Rozhovor s Ing. Michalem Šopíkem

Pracoval a učil se od nejlepších švýcarských specialistů na dřevěné konstrukce. Povídáme si o jeho cestě od rýmařovských domků, přes Švýcarsko a Cadwork, až nakonec zpátky k rodinným domům v Rýmařově. Tentokrát už ale pod vlastní značkou...

**Michale, my jsme se potkali poprvé někdy v roce 1999 nebo 2000, kdy jsme se společně zúčastnili exkurze do Švýcarska, kterou organizovala Volyňská VOŠka. To jsi ještě působil v řadách RD Rýmařov, je to tak?**

Ano.

**Ta Tvoje cesta k dřevostavbám začala ale dřív, pokud vím. Pamatuju si dobře, že jsi strojař?**

Ne, ne, ne, já jsem železobeton-ocel se zaměřením na konstrukce, ale přestalo mě bavit čekat na dva projekty mostu za život, takže jsem hledal jiné možnosti. V dřevostavbách jsem vyrostl, protože naši bydleli v Okále. Narodil jsem se teda přímo do dřevostavby. No a navíc, už tehdy za starého režimu, bylo „erděčko“ hlavním chleboďárce mnoha lidí z Rýmařova a oba moje rodiče tam dělali. Takže rodiče Tě cíleně připravovali na pokračování v jejich šlépějích?

Díky tomu jsem měl k dřevostavbám blíž celý život, ale to jsem nevnímal tak, že bych je někdy chtěl dělat. Rodina mě ovlivnila hlavně v tom, že jsme doma prakticky pořád něco stavěli a to od garáží až po baráky pro příbuzenstvo. Často jsem tedy trávil volný čas na brigádách a makal jsem rukama. Rodiče mě tedy touhle průpravou přivedli na stavební zaměření...

**Na škole ses už nějak dostal do praxe?**

Na škole ne, ale od června do září jsem často trávil čas na „erděčkových“ brigádách v Německu. Díky tomu jsem navnímal němčinu přímo z praxe, což bylo dost zásadní pro moji budoucnost.

## Co teda přišlo po škole za práci?

Zkoušel jsem práci v něja ké větší stavební společnosti, tuším, že to byl tehdy HochTief. Pak ale přišla vojna a po vojně jsem váhal, jestli vyrazit do světa nebo zůstat v Rýmařově. Vyhrál to Rýmařov a zkusil jsem práci v „erděčku“. Tam v té době ale ještě všechno projektovali ručně a to mě moc neoslovovalo. Nicméně se díky tomu na skytla příležitost setkat se se Zelenkou a Rohnerem (pozn.red.: Bohumír Zelenka a Thomas Rohner jsou iniciátoři vzniku semináře ve Volyni. Pan Zelenka v Čechách otevíral první zastoupení cadu Cadwork a pan Rohner byl jedním ze společníků, vyvíjejících tento software).

### Hrál v tom roli Cadwork, že?

Jo, jo, ale s oběma jsem si rozuměl i lidsky. Zelenka měl pocit, že by ve mně mohl mít někoho, kdo mu s tím pomůže. No a vyvíjelo se to samozřejmě úplně jinak.

Rohner vycítil, že jsem novým věcem otevřený, že se můžu ještě hodně naučit a otevřel mi dvířka do nového světa. Nechal mě na půl roku v Bielu na Hochschule udělat se mistr, abych se podíval, jak se tam ty věci dějou.

### Švýcarsko...

...tak, tak. Dostal jsem se k panu Blumerovi, dostal jsem se do Lignaturu, poznal jsem tam další zajímavý lidi. Prostě studnice zkušeností byla otevřená...

### Asi tuším, co mi odpovíš, ale kdybys měl srovnat odborný školství u nás a tam, co Tě první napadne?

Asi Tě zklamou, ale to školství tam funguje stejně jako u nás. Není to tak, že by tam měli na škole nejmodernější techniku nebo počítače. Škola je pořád škola. Zásadní rozdíl je ale v tom, že oni mají časový rozdíl mezi školou a praxí tak asi tři až pět let. U nás je zpoždění informací z praxe do školy tak asi deset let a víc.

### Čím to je?

Je to tím, že v té škole učí lidi z praxe, a i když jsou na plný úvazek na škole, tak mají kontakt s praxí. Když je projekt a je potřeba něco řešit, tak se to neřeší jenom na úrovni té firmy, ale vezmou se do toho lidi z té školy. Profesor prostě pošle pár studentů do firmy, která třeba nestihá projekčně, ale třeba i manuálně, a oni jdou a neremcají nad tím, jestli za to třeba něco dostanou. Prostě vědí, že se mají šanci ukázat a že třeba v té firmě budou moct jednou pracovat. Berou to jako příležitost. V tom vidím taky dost zásadní rozdíl.

### A co firemní kultura?

To bylo úžasné. Tam co jsem byl já, tak to nemá s Curychem, zlatým městem, nic společného. To je v podstatě venkov a ty lidi tam taky tak žijí a přemýšlejí. To znamená, přemýšlení jednoduché, řešení jednoduché, přístup jednoduchý a tím pádem se to všechno zjednoduší a je to krásně hladký a pohodový.

### Nikdo tam neměl s ničím problémem. Dneska můžeš, OK, zítra nemůžeš, nevádí. My to akceptujeme. Úžasná vzájemná důvěra.

Další věcí, která mi u nás dost často chybí, je to, že si lidi navzájem dokážou říct věci hned a nějak moc se s tím nezdržují. Sami ví, že by jim to jenom komplikovalo život. V tom myslím taky hraje roli ten venkov, protože se museli naučit hledat ty nejjednodušší cesty.

### A co sdílení informací? Náš magazín v podstatě stojí na tom, že najdeme anebo se na nás sami obrátí lidi, kteří jsou svoje zkušenosti ochotní sdílet s ostatními. Jak se k tomu staví Švýcaři?

Se vzájemnou důvěrou a sdílením jsou tam mnohem dále než my. Já jsem měl v té firmě prakticky přístup kamkoliv, kromě trezoru s penězi. Mohl jsem kamkoliv a ptát se na cokoli. „Co děláš, ukaž mi ten výkres, proč to tak máš?“. Když měl čas, vysvětlil mi to. Nikdo neschovával žádnou informaci, know-how, detail, výkres. Rádi se o to podělili.

**Já věřím, že to bude čím dál častější i u nás. Sám se o tom přesvědčuju právě díky tomuhle časopisu. Takový lidi u nás jsou, ikdyž jsou často slyšet méně, než některý kazatelé a samozvaní mudrci...**

To rád slyším. Cesta před námi je ale ještě dlouhá. Oni prostě už tenkrát přišli na to, a to je přes patnáct let, že ta cesta pro spolupráci vede přes otevřenost. Věděli, že to největší know-how jsou ty jejich hlavy na krku. Dneska můžeš sbalit kompletní databázi, ukrást informaci, podklady, ale když to nemáš srovnaný v hlavě, tak je Ti to stejně k ničemu. Na tom tady musíme ještě zapracovat...

**A když jsi dokončil semestr, nezůstal jsi tam ještě?**

Asi tři čtvrtě roku jsem se tam živil způsobem, že jsem dělal v podstatě po držtašku. Pracoval jsem na katuru nebo na montážích a vstřebával jsem všechno kolem sebe.

**Pak přišel přece jenom návrat domů a pokračování v Rýmařově, je to tak?**

Uvědomil jsem si, že ty věci, co jsem viděl, by šly dělat i v Čechách. Vrátil jsem se zpátky do „erděčka“ a tam jsem začal implementovat Cadwork.

Tomu vděčím docela za hodně, protože tam mě naučili systémovost práce a tenhle způsob práce mi vyhovoval. Ve firmě mi fandili a tak jsem se dostal v podstatě až na úroveň hlavního inženýra s týmem kolem třiceti lidí.

**Po skvělém škole ve Švýcarsku další výborná škola v Čechách...** [úsměv s vědomím toho, že většinu významných dřevostavbařů u nás nevyškolily školy, ale jiné firmy]

Je to tak. V té firmě velmi dobře věděli, co chtějí a šli přímo za tím. Není to náhoda, že jsou u nás v produkci na špičce.

**Co bylo důvodem Tvého odchodu?**

Po čase došlo k nějakým názorovým neshodám, kdy jsem uvažoval trochu jiným směrem, než majitelé firmy a tak jsem se rozhodl odejít.

**Šel jsi dělat naplno Cadwork?**

To ne. Cadwork je spíš taková srdcovka, protože český trh není pro využití síly Cadworku až tak veliký. Pro potřeby klasického tesaře jsou tady vhodnější softwary. Svoje klienty tady ale Cadwork má. Měl jsem jinou vizi a po sedmi letech v „erděčku“ jsem odešel. Bylo to asi v roce 2006 nebo 2007 a založil jsem firmu na projektování dřevostaveb s názvem RD projekt, ale čistě jenom projektování bez reálné tvůrčí práce mi úplně nesedělo. Tvůrčí proces tam byl, ale jenom ten papírový.

**Takže jsi hledal nový uplatnění?**

S bráchou a tátou jsme si řekli, že bychom byli s naší zkušeností schopni dělat zajímavé věci a tak jsme se do toho pustili. Protože jsme měli venku zajímavé kontakty, začali jsme dělat takový support pro zahraniční firmy. Takový to B2B, byznys pro byznys.

**Co to bylo za produkty?**

Velkoplošné střešní panely a takový různé segmenty staveb. To je převážně na Švýcarsko a Německo.

## To jsi rozjížděl souběžně firmu na výrobu a projekční firmu?

Asi dva roky jsem byl v RD Projektu, ale vlastně jsem seděl na dvou židlích, což moc nejde dělat obojí naplno. Bylo to tak trochu nefér i ke klukům, takže vznikaly výrazný třecí plochy. Navíc moje představy vedly odlišným směrem, takže pak bylo nejlepší to ukončit. Do dneška mysím, že kluci ještě fungují a myslím, že úspěšně, a spolu se pořád bavíme a sem tam pro nás něco dělají.

## V RD Projekt dělají pořád jenom projekci?

Dělají a dost výrazně se posunuli. Co vím, tak dělali nějaký vícepodlažky pro developery, takže jedou...

## Vícepodlažky ze dřeva?

Jo, jo, oni drží dřevo a myslím si, že dost spolupracují i s Novatopem. Takže vzniklo něco, co do dneška funguje, což je pro mě super a to je pro mě důležitý. Že v tom už nejsem, je věc druhá...

## Do čeho ses tedy pustil dál? Začal jsi rozjíždět realizační firmu s bráchou a tátou...

Nejdřív jsme si říkali, že do rodinných domků ne půjdeme. To se nám zdálo jako dlouhá cesta. My chtěli něco, kde se bude mě rychle učit a posouvat.

Jenomže jak to tak chodí, někdo přišel a chtěl něco kolem domu poradit. Pak řekl „hele, nemohl bys ses mi na to podívat?“ A máš z toho rázem poradenství. A nakonec řekl: „A nejste mi to schopni nějak přiřadit?“ No a máš dům, ten se někomu zalíbí, druhý mu, třetímu a jsi v tom...

## Zkrátka dělat dobře se nevyplácí [smích]. Takže B2B bylo nahrazeno B2C?

Byznys pro byznys spíš ustoupil. Pořád to ještě děláme, ale víc se věnuje mě tomu klientovi, protože nám připadá, že z toho padají hezký věci. Je tam velký prostor pro realizaci a udělat těm lidem hezkou službu. Že ten výrobek na konec vypadá pěkně, když už do toho někdo dá peníze, to by myslím měla být samozřejmost.

## Vidíš se teda víc v domech než konstrukcích...

Já to nevyhraňuju. Zakázky na konstrukce nevyhledáváme, ale když se k nám nějaká svojí cestou dostane, tak se toho nezříkáme. Je to zase jiná práce, která ti otevře hlavu jinak a naučí tě třeba něco, co zase pak uplatníš v tom rezidenčním sektoru. To jsem se v podstatě naučil od architektů, protože my jsme na začátku měli ten dence mít svoje architekty. To ale vedlo k tomu, že oni po čase začali recyklovat svoje nápady a jejich práce začala tak trochu spadat spíš do toho katalogu.

Když ale spolupracujeme s architekty, kteří dělají kromě dřeva, třeba i železo a beton, tak se vzájemně posouváme dál. Samozřejmě mě to stojí čas, energii, někdy jdeš slepou uličkou, musíš se vrátit, ale jsi pořád ve vývoji. To je někdy vyčerpávající, ale výsledek stojí za to.

## Prosím Tě, ještě mi vyjasni jednu věc. Mám trochu hokej v tom, co je to Vesper Frames a Vesper Homes. Rozumím tomu správně, že Frames je firma pro B2B a Homes naopak B2C, tedy rodinné domy?

Nejsi sám, kdo v tom má zmatek. My jsme to nijak zvlášť nevytrubovali, protože to přicházelo postupně, ale musíme v té komu nikaci přidat. Je to tak, že Vesper Frames byla a je ta výrobní buňka pro jakoukoliv konstrukční část staveb, pokud tam je dřevo. Jak se začaly rekrutovat ty domy, tak jsme to chtěli nějak pojmenovat a uchopit a proto vznikla značka Vesper Homes. To není druhá firma, ale je to prostě značka, jako máš třeba značku na džínách Levis a tak.

## Rozumím. Vesper Frames je jako výrobní závod Škodovka, a Homes je něco jako Octavia. Jak bys popsal

## svůj tým, kdybys měl jen jednu větu?

Skvěle sestavená parta nejen na odborné, ale pře devším na lidské úrovni.

## Michale, dostali jsme se do současnosti. Jaká práce Tě nejvíc naplňuje teď? Nebo čemu by ses Ty osobně chtěl věnovat do budoucna?

Je to docela jednoduchý. Chtěl bych se obklopovat hezkýma věcmi a ne hroz nýma. Tím pádem spěju k tomu, že cokoliv co chci dělat, si zaslouží pozornost designéra, konstruktéra a architekta. Máme tady velmi dobrý architekt ty, který snesou i srovnání s tím západem. Kdybych měl říct takovou mega ambici, tak bych chtěl dosáhnout toho, aby se ve světě o Českou republiku říkalo, že tam se prostě umí dělat řemeslo a hezké věci. Lidi na to tady už máme a je jich čím dál víc.

## To znamená hodně práce...

To znamená hodně práce a podpořit školy, který v tom dneska plavou, i když tak trochu vlastní vinou. To je ale na jinou debatu. Musíme si na ty studenty udělat čas, za pracovat je, mít je tady a tak dál. Ono se to poma lu daří, ale chce to čas...

**Tak já Ti přeju, ať si na to důležitý vždycky čas najdeš a ať Ti kříží cestu jen samí osvícení investoři, kteří Ti ty hranice umožní posouvat dál a dál. Díky za rozhovor a Tvůj čas.**

Rád jsem si čas udělal. Díky a ať si Ti daří...

Rozhovor s Michalem Šopíkem připravil Standa Müller

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

### Ing. Michal Šopík

VESPER FRAMES s.r.o.

+420 606 769 152

[sopikm@vesperhomes.cz](mailto:sopikm@vesperhomes.cz)

.....