

## ekonom

Týdeník vydavatelství Economia  
18.-24. 2. 2016 / číslo 7 / cena: 49 Kč, SR: 2,50 €  
www.ekonom.czJak zkrotit  
daně→ neúplnější  
návod,  
jak vyplnit  
daňové  
příznání

## Příběhy úspěchu

## Vyrábím špunty jako víno

Majitel zlínské firmy Cork Janosa na výrobu korkových zátek Jan Kašpar prý začal podnikat, protože v tu chvíli nebylo po ruce nic lepšího.

Marcela Honsová

**K** podnikání dotlačily Jana Kašpara spíš okolnosti než cílený záměr, nebo dokonce touha být byznysmenem. Vystřídal několik manažerských pozic, ve kterých byl dobře placený a práce ho bavila, takže neměl důvod měnit. V současné době ovšem absolutně nelituje svého rozhodnutí z roku 2002, kdy spolu s portugalským partnerem, útočníkem FC Porto João Sousou, založil firmu na korkové zátky Cork Janosa. Posléze se osamostatnil a v současné době vyrábí ročně 70 milionů špuntů, které jsou určené pro laboratorní sklo, pивní lahve, ale především pro vinaře z Česka, ale i z Rakouska, Maďarska, Polska či ze Slovenska.

Občejná zátkka je podle Kašpara alchymíí. Když dojde i k nepatrné chybě během zpracování a úpravy, dokáže i sebelepší víno zkazít. „Když si v Rakousku koupíte sekt, tak je tam z 99 procent špunt, který jsme vyrobili my. A to je jen jeden z mnoha příkladů, že máme mezi vinaři dobré jméno,“ míní 53letý podnikatel.

## Mám rád místa, kde je nepořádek

Když hovoří, působí trochu jako velká voda, která poslouchá zahrne odbornými informacemi, úsměvnými přirovnáními, ale i poměrně nekompromisními postřehy třeba na pracovní morálku a zkorumpovanost úředníků, což sledoval tři roky jako tajemník radnice. Ve svých soudech je nekompromisní, jako by mu bylo jedno, co si o něm lidé myslí. Sám o sobě tvrdí, že jej buď mají lidé rádi, nebo ho nenávidí. „Nemám rád mnohoznačnost, vidím svět černobíle, buď je to dobré, nebo špatné. Mám buď dobré kamarády, nebo nepřátele. Neztrácím čas s lidmi, kteří mi za to nestojí,“ tvrdí Kašpar s tím, že se nechce s nikým kamarádit povrchně. Naopak zákazníkům se snaží vyjít maximálně vstříc, v obchodních jednáních není tak nekompromisní. Je typem byznysmena, který velice dobře chápe sílu marketingu. A hlavně je to podnikatel, který nevyhledává umetené cestičky, ale spíš boj s větrnými mlýny.

„Mám rád výzvy. Nemám rád prostředí, kde je všechno vyřešené. Líbí se mi, když půjdu někam, kde je totální bordel. A nesedí mi prostředí, kde se daří lemplům a lenochům, takové lidi vysloveně nesnáším. Nejhorší lidská vlastnost je lenost a ješitnost.“

Když bylo Kašparovi asi 13 let, rozhodl se, že emigruje. Seděl s otcem na molu v Jugoslávii a ten se mu světil, že kdyby byl mladší, už by se do Československa nevracel. Dospívající synek si prý řekl, že on je tedy v ideálním věku, a začal se na cestu do zahraničí systematicky připravovat především angličtinou. V současné době ovládá tento jazyk stejně jako mateřštinu a k tomu ještě němčinu, portugalsštinu a ruštinu. Nepřekvapí, že navštívil kolem 80 zemí světa, ale s tou emigrací nakonec

## Cork Janosa

- Firma na výrobu korkových zátek vznikla v roce 2002. Sídli ve Zlíně a zaměstnává 10 lidí.
- Ročně prodá 70 milionů zátek pro laboratorní sklo, pивní a hlavně vinné lahve.
- Exportuje především do Rakouska, Maďarska, Polska, na Slovensko, ale třeba i do Běloruska či Litvy. Spolupracuje s francouzskou společností Diam Bouchage, která je v oboru světovým lídrem.
- Roční obrát se pohybuje kolem 40 milionů korun.
- Firmu založil bývalý útočník FC Porto, Portugalec João Augusto dos Santos Nogueira de Sousa, s Čechem Janem Kašparem, který je v současné době stoprocentním vlastníkem.

neuspěl. Jednou ho v Jugoslávii od plánovaného překročení hranice na Západ zdržel zápal plíc a podruhé italský celník na hranici, když se mu světil, že míří do Austrálie. „Věděl jsem, že v Itálii pracuje mnoho cizinců načerno, tak jsem si myslel, že uvítají, když se do těchto řad nepřidám. Ale karabiniér mi řekl, že když mi není Itálie dobrá, at se vrátím, a vykopl mě.“ Sedm měsíců před listopadem 1989 si vzal Portugal-ku a v září dostal vystěhovalecký pas. „Všechno bylo nachystáno, já jsem měl radost, že rodičům emigraci nezkomplikuji život, a přišla revoluce. Najednou to tady začalo být tak zajímavé, že jsem myšlenky na útek absolutně potlačil,“ usmívá se muž, který přiznává, že je klikař.

Ale spíš je vždy připravený zvednout jakoukoliv výzvu. Takto se třeba dostal do londýnské centrály Marks and Spencer. Majitel firmy hradil půlroční stáž zájemcům z Východu. Z 600 uchazečů nakonec splnil kritéria pouze Jan Kašpar. „Byl jsem první Východoeuropian, který se dostal do jejich centrály v Londýně, kde mi vysvětlovali, jak taková firma funguje. Byla to úžasná zkušenost, byla to bomba,“ přiznává Kašpar, že tam nabyté zkušenosti využívá dodnes, včetně na první pohled naprostých maličkostí. Například chodí na schůzky dřívě, nikdy později, nebo naučil své zaměstnance, aby si o klientech poznamenávali i sebemenší zajímavosti, včetně toho, jaké mají třeba domácí mazlíčky. „Otázka na to, jak se vede jejich psu Rekovi, může přispět k uzavření kontraktu,“ prozrazuje.

Nejprve si nabyté vědomosti vyzkoušel v praxi jako zaměstnanec. Například ve slušivém agrokombinátu, kde se naučil, že do práce se chodí pracovat a že nepopulární rozhodnutí sice nevedou k oblíbenosti, ale jsou nutná, když jde o výsledek. Pak se rozhodl využít



kontakty z Anglie a poznatky z tamních restaurací, kde poprvé viděl, že si lidé neobjednávají sklenku bílého nebo červeného, ale konkrétní odrůdu, někdy i konkrétní vinařství. „Objel jsem české vinařské firmy a nabídl jim, že bychom mohli udělat nějaký exportní program. Ta myšlenka byla neskutečně hloupá, protože anglický trh je na dovoz vína velice tvrdý.“ Vzpomíná, že se mu tento nápad podařilo realizovat ve vinařství Vinium Velké Pavlovice. Na popularitě mezi tamními vinaři mu nepřidalo, když Angličané, které pozval, víno tvrdě zkritizovali. Takže zajistil odborníky z Austrálie, kteří strávili na vinohradu celou sklizeň, vysvětlili moderní postupy a Vinium začalo prodávat týdně kamion, tedy 70 tisíc lahví, do Anglie a vyváželi i do USA, Kanady, Švédska.

Poté přesídlil do Vetropacku v Kyjově, který vyrábí skleněné obaly, tedy i lahve na víno. Tam šéfoval exportu od Kazachstánu po Řecko a měl na starosti i výrobní závod v Chorvatsku. Přestože měl velice slušný plat, údajně trpěl – vše bylo předem dané, s nějakou aktivitou zaměstnanců se nepočítalo. „Vadí mi v práci nedostatek kreativity,“ vysvětluje byznysmen, proč šel za další výzvou. Ta tak trochu uzavřela jeho vinařskou pouť.

#### Nepropadat pocitu, že jste frajer

Majitel portugalské firmy na korkové zátky João Sousa mu nabídl, aby společně založili v Česku firmu na špunty. V roce 2002 tak vznikla společnost Cork Janosa, v níž měl Kašpar 20 procent a jeho portugalský partner 80. Bývalý útočník FC Porto investoval vydělané finance do jedné z nejhezčích fabrik na korek, ale... „Ale mohl by vyučovat na vysoké škole, jak se nemá podnikat. V životě jsem neviděl takového promrhávače peněz. Podnikal s penězi, jako podnikají naše vlády. Na něm se ukázalo, že se takhle nedá fungovat >

## Příběhy úspěchu



věčně,“ naznačuje Kašpar, proč se posléze se společníkem rozešel. Dluhy z Portugalska začaly ohrožovat i českou firmu. „Šlo o miliony, a kdybych do toho dal svoje peníze a on udělal nějaké špatné rozhodnutí, šla by firma do kytek i s mými financemi. Tak jsem raději jeho podíl koupil,“ vzpomíná český podnikatel na rok 2005, odkdy je stoprocentním majitelem firmy Cork Janosa. Přestože ho lidé oslovují jako pana Janosu, což je složenina ze jmen Portugalce João Augusto dos Santos Nogueira de Sousa, nechťel měnit už zavedený název firmy. Není natolik ješitný, aby mu takováhle věc vadila. Smysl podnikání vidí v něčem jiném. „Člověk nesmí propadat pocitu, že je velký frajer, to je úplný základ všeho. Vidím lidi kolem sebe, kteří mají horší firmy než já, ale chovají se jako velmistři a jsou přesvědčeni, že ti kolem, kteří si tolik nevydělali, jsou úplní pitomci, přitom jsou oni ti největší,“ míní Kašpar.

Před deseti lety se začal věnovat karate právě kvůli tomu, aby si na tréninku pravidelně snižoval sebevědomí. „Všichni, kteří mají v uvozovkách úspěšné firmy, to potřebují, protože občas mohou mít dojem, že jsou feditelé zeměkoule.“ Proto je jednou z Kašparových podnikatelských zásad učit se stále nové věci. Spravovat firmu stále dokonaleji. „Propadnout pocitu sebeuspokojení, to je absolutně to nejhorší,“ tvrdí. Je přesvědčený, že právě přímocarost, sveřepost a férovost jsou základy rovných vztahů v byznysu. „Vždy se snažím držet slovo. Když něco řeknu a podám na to ruku, tak to platí. To považuji za klíčové v podnikání, ale i v životě všeobecně.“

Cork Janosa dováží do Zlína z Portugalska, kde se produkuje 80 procent korku pro světovou spotřebu, nahruho opracované

zátky, které dál zušlechťuje. Zbaví špunty i mikroskopických částec prachu, finalizuje tvar, nechemickými cestami zátku sterilizuje a ošetří parafinem nebo silikonem či kombinací oboujího. Nejdůležitější u korku je jeho pórovitost, elasticita a absence škodlivých chemických sloučenin neboli schopnost výrobce je z korku odstranit a tento fakt hodnověrně garantovat. Cena zátky se pohybuje od 80 haléřů po 20 korun, záleží na typu a konstrukci špunty. Nejdražší je přírodní zátka z jednoho kusu kvalitního korku nebo zátka Diam, vyrobená ve Francii, která zachovává elasticitu 30 let. To znamená, že drahá vína určená k archivaci se nemusí až třikrát přezátkovávat, protože nově vyvinuté špunty pruží dokonale a dlouho.

„S francouzskou firmou Diam Bouchage spolupracujeme asi pět let. Velmi si cením toho, že oslovili oni nás, že si nás vybrali. Jsou jedničkou v oboru, umí vyrobit korkový špunty prostý všech problémů, vymysleli technologii na absolutní vyčištění korku,“ představuje Kašpar své partnery. V oboru chce patřit k těm nejlepším, a tak loni koupil laserový stroj na označování zátek, který je aktuálně používán v celé Evropě pouze ve čtyřech exemplářích. Umožňuje přenesení jakéhokoliv motivu na obvod zátky a letos byznysmen hodlá přikoupit další laser na označování hlavičky a spodku špunty. K tomu dováží z Itálie kapsle na zakrytí hrdla lahve.

Veškerou komunikaci se zahraničními partnery v Německu, Rakousku a ve Francii zajišťuje Kašpar sám. Na něm také leží zajišťování suroviny a starost o důležité zákazníky, především velké vinaře. Manželka má na starosti administrativu firmy. A nápady? Ty přinášá do firmy Jan Kašpar. Přepadají jej hlavně v noci, takže si vypracoval systém, aby neprožíval noční stres, že dobrou myšlenku zaspí. „Doma, na víkendové chalupě i v hotelu mám na stolku vedle postele vždy tužku a papír. To doporučuji každému. Když mě něco napadne, rozsvítím, zapíšu si to a můžu klidně usnout a ráno si často říkám, že tohle bych si v životě nezapamatoval,“ přiznává majitel firmy, že jen málokdy je ráno papír čistý. „Ale u podnikání se podle mě nikdy nedá dopředu říct, že nápad je smysluplný, to ukáže až vývoj,“ říká Kašpar.

“ U podnikání se podle mě nikdy nedá dopředu říct, že nápad je smysluplný, to ukáže až vývoj.

Jan Kašpar  
majitel zlínské firmy  
Cork Janosa