

JE TŘEBA UDĚLAT SERIÓZNÍ DIAGNÓZU ČESKÉHO PRŮMYSLU

Ing. Milan Loucký

Český průmysl je nemocný subdodavatelstvím a pouhým montováním. Jsme nad únosnou mírou pouhým subdodavatelem Evropské unie, především Německa, mnohokrát subdodavatelem subdodatelů. Z řemeslníka kdysi světové úrovně jsme se stali nádeníkem. Je třeba to změnit, přestat být závislý na odběratelích, kteří diktují, za kolik jim můžete jejich součástku nebo jejich díl vyrobit. Chopte se příležitosti a vytvořte svůj vlastní finální výrobek s vyšší mírou lidského umu, který můžete prodat komukoliv na světovém trhu, abyste se stali nezávislími!

Management a řízení | www.mmspektrum.com/180345



Ing. Ladislav Verner je zakladatelem a ředitelem společnosti Soma orientující se na výrobu flexotiskových strojů, podélných řezaček, laminátorů, montážek a vysekačů. Je absolventem VUT v Brně. Pracoval jako vývojář, konstruktér a projektant – bez komunistické knížky. V roce 1992 koupil divizi bývalé Tesly a tím se začala psát historie společnosti Soma. Krédem Ladislava Verner je, že k úspěchu vede jediná cesta, založená na kompetentnosti, zdravé sebedůvěře, a hlavně na silném zaujetí. Kompetentnost chápe jako detailní znalost potřeb zákazníka, sebedůvěru jako víru v sebe sama a svůj tým a zaujetí jako hnací sílu k prosazení nápadů, které ostatní považují za nemožné. Fair play a fair business je to, co Ladislav Verner ctí a považuje za podstatné.

I když nejste zavedená firma, musíte nabídnout takové inovativní výrobky, které dostanou zákazníka do výhody vůči jeho konkurenci. Pak u vás nakoupí. Rozhodující je samozřejmě kvalita a neustálé inovace, abyste se udrželi ve svém oboru na špičce – to doporučuje Ing. Ladislav Verner, zakladatel a ředitel společnosti Soma z Lanškrouna. „Chcete příklad? Steve Jobs. Ten umožnil lidem zvětšovat text a obrázky na obrazovce iPhone prsty a tím zcela vygumovat Nokii. Tak si u svého výrobku mohl diktovat ceny. A lidi mu za to rádi zaplatili.“

Cesta k prosperitě

Společnost Soma byla založena roku 1992 Ladislavem Vernerem místo samostatné divize Vývoj a výroba jednoúčelových strojů státního podniku Tesla Lanškroun. Byla to vývojová strojírna, kde se konstruovala, vyráběla a oživovala zařízení od navíječek kondenzátorů až po automatické linky na montáž a testování kondenzátorů a odporů. V roce 1990 zaměstnávala 519 lidí, z toho 99 vývojářů. „Mělo to jednu brutální nevýhodu, že jsme měli jen jednoho zákazníka – Teslu. A na konci roku 1990 nám už nezadávala žádnou práci, protože se vědělo, že jejím záměrem bude se rozprodat, najít strategického partnera – a tak to také dopadlo,“ vzpomíná Ladislav Verner na dobu, kdy zde pracoval jako vývojář a pod sebou měl 12 lidí. „Zařízení, co jsme dělali pro Teslu, to byly špičkové stroje, které lókalily zahraniční firmy. Vyráběly produktivně a chytře, ale kondenzátory byly deset let za konkurencí. Kdyby to tak nebylo, dnes bychom tu místo Siemensu a Philipsu měli Teslu.“

Tehdy měl pan Verner dobrou práci a byla to pro něj vynikající škola, i lidé kolem něj byli báječní. „Taková jsou tedy dodnes – i mladí, co sem přišli,“ konstatuje. „Je to tým, že se dostanete do kolektivu, kde se opravdu dělá vývoj s vysokou přidanou hodnotou lidského umu. A pokud tam

přijdete jako mladý, perspektivní, ne hloupý, a navíc máte zájem, tak se po relativně krátkém čase dostanete společně na světovou úroveň.“

V květnu 1992 Ladislav Verner firmu kupuje bez jakéhokoli finálního výrobku s 333 lidmi, bere si úvěr od banky. Tesla má mnohosemilionové úvěry u bank a je jasné, že prodejem banky nezískají zpět vše, co jí půjčily. „Při žádání o úvěr přišla spásná myšlenka – pokud mi půjčí 46 milionů, ty stejně dám Tesle a tím si je banka ihned stáhne zpět. Vystala otázka, který podnikatelský subjekt, zda Tesla, nebo Soma, má větší šanci půjčené peníze vrátit? Po 28 minutách jsem úvěr dostal. Uvěřili, že chci jít cestou přidané hodnoty lidského umu, finálního výrobku, a pochopili, že mají šanci dostat mně zapůjčené peníze zpět. Do posledního haléře a v termínu jsme jim vše vrátili. Na polovinu úroků, 14,6 %, z poskytnutého čtyřletého úvěru jsem dostal dotaci od Českomoravské rozvojové a záruční banky, která tehdy podporovala začínající podnikatele.“

A co Somu zprvu živilo? Cokoli. Odstředivky na mléko – ale pozor – byl to finální výrobek! Pasterizační jednotky na mléko. Sedačky, aqua-lifty, pro tělesně postižené. Rekonstrukce jakýchkoli zařízení. Pro Philips montovali i konstruovali výrobní stroje.

Zlomový rok 2001

Ještě v roce 2001 měla Soma 50 % obrátu ze subdodavatelských zakázek a 50 % z narůstajícího prodeje vlastních finálních výrobků. Být subdodavatelem znamená, že si vyděláte peníze na splacení dluhu, na mzdy a prostou reprodukci výrobních prostředků. A když v určitém okamžiku nedáte peníze na nákup dalších lisů či speciálních linek, ale začnete platit svůj vývojový tým a ten začne vyvíjet výrobky podle podnikatelského záměru, tak se ukáže, že v zemi tak ohromné průmyslové tradice, jako je Česká republika, to jde.

A právě v roce 2001 vrátil Ladislav Verner v tendru vyhranou objednávku pro jednu firmu ve výši 12,8 milionu korun na vývoj montážní linky, protože to bylo jen subdodavatelství, byť s vlastním vývojem. Tehdy si řekl: „My už nemůžeme jít cestou subdodavatelství. Přijmout tuto zakázku by znamenalo, že inovované vlastní finální výrobky, které jsme se chystali vyrábět, by se na trh dostaly o půl roku později.“

A jak se Soma dostala k flexotisku? Papírny Olšany poptávaly v tendru rekonstrukci starého italského flexotiskového stroje. Tendr Soma vyhrála, provedla rekonstrukci, stroj opět tiskl a Soma získala zkušenost a informace o flexotisku jako takovém.

V Lanškrouně zjistili, že flexotisk se používá až u 70 % všeho, co je zabaleno a co se prodává v každém supermarketu. To vše je potlačeno technologií flexotisku s centrálním válcem. Flexibilní obaly, papír, fólie – to je „gró“ potravinářského, ale také farmaceutického a kosmetického průmyslu. I v krizi se vždy bude jíst a zásilky se budou balit.

Papírny Brno poptávaly nový flexotiskový stroj. „My ho neměli namalovaný, jen jsme znali tu technologii, a tak jsme šli do toho! Namalovali jsme ho, vyhráli jsme tendr – tehdy ještě bez

centrálního tiskového válce –, vyrobili a dodali. Dodnes tiskne sešity,” hovoří o nastoupené cestě Somy její ředitel.

Kromě toho sami vyvinuli a prodávali řezačky na toaletní papír z jumbo rolí. Stroje na řezání faxového papíru, na kasa kotoučky – na účtenky do pokladen. „A tím jsme se dostali do zahraničí – i do Ruska, kde jsem se potkal s 26letým podnikatelem z Běloruska, Židem, který do té doby koupil osmnáct řezaček na toaletní papír, čtrnáct na kasa role a ptal se, co vyrábíme ještě, když měl takový úspěch s našimi stroji. Odpověděl jsem: flexotisk. Co to je? Aha! A podepsal objednávku. Od Exportní banky a EGAPu, co tehdy poskytovaly úvěry malým českým exportním firmám, než začaly s politickými obchody typu cukrovary a elektrárny za miliardy, jsme získali dodavatelský úvěr. Půjčili a on nám to zaplatil do poslední koruny – pak od nás koupil ještě dalších šest flexotiskových zařízení. A už to jelo. Dnes dodáváme do 56 zemí světa,” usmívá se Ladislav Verner.

Jde to i v Čechách!

„Jde to, když máte co nabídnout! Nikdy jsem neměl mindrák z Němce, Angličana, Holanďana,” konstatuje pan Verner. „Co je průšvih, to je politické vedení téhle země. To je tragédie. Připadá mi to jako pokračování komunistické dynastie, těch 40 let.“

Podle něj je podpora strategických partnerů, velkých zahraničních firem, naprosto špatná a dnes již prokazatelně neperspektivní cesta. „Nikdy v historii světa se nádeník – a to je dneska ten subdodavatel – neměl líp než řemeslník. Máte-li ekonomiku postavenou jen na subdodavatelsví, nikdy nemůžete dohnat tržně rozvinuté ekonomiky postavené na lidském

umu, na řemesle, protože to nádenické subdodavatelsví, je jen minimální část přidané hodnoty lidského umu v jejich vlastním finálním výrobku. A tím, že vás tímto zaměstnají, hlídají si vás, abyste se nestali jejich konkurencí.“

V dubnu loňského roku byla česká ekonomika americkou respektovanou bankou JP Morgan vyřazena z tržně rozvinutých zemí do rozvíjejících se zemí. Bylo to na základě víceletého opakovaného poklesu sledovaného vývoje hrubého národního produktu (HNP), oproti hrubému domácímu produktu (HDP). HNP je zrcadlem skutečné míry lidského umu ve společnosti. Tedy přidané hodnoty lidského umu. „Pravdivé vysvědčení za naši hospodářskou politiku posledních 25 let! Důležité varování, pro českou společnost absolutní tabu! Tady se společnost teprve začíná bavit o přidané hodnotě, nejméně politici, kteří vlastně ani mnohdy nevědí, co to ta přidaná hodnota vlastně je. Pravá podstata přidané hodnoty v tomto sdělení je v míře lidského umu, který přes ekonomickou definici musíte někde vidět. U lisu vylišujete výrobek a za to dostanete mzdu, nepotřebujete pro to ale žádné vzdělání, jen pár prstů, můžete mít tři třídy základní školy, a nemusíte umět ani počítat do deseti,” lamentuje Ladislav Verner.

MM: A jak vidíte naši pozici mezi ostatními státy EU?

L. Verner: V EU jsou vzory, které jsou prokazatelně a neoddiskutovatelně prosperujícími ekonomikami, a každý rozumný, a především zodpovědný vlastenec – hospodář, politik – by si měl odpovědět, čím toho dosáhl. My to tady asi neumíme a snad už i schválně tajíme. Ne že nejsou lidi, kteří by to neviděli, ale to sdělení,

ta brutálně nepříjemná pravda by totiž nastavila zrcadlo posledním pětadvaceti letům, protože se už nemůžeme vymlouvat na komunismus. A zjistilo by se, že recept na cestu k prosperitě je úplně jiný než podpora stále stejného druhu zahraničních investic velkých firem. Jejich podporou totiž degradujete, devalvujete a ztěžujete práci existujícím českým podnikatelům. Cesta k prosperitě není v subdodavatelsví, ale v tom, co je v Německu a ve Švýcarsku – v malých a středních suverénních, nezávislých, mnohokrát rodinných firmách, které padají a stojí na svém vlastním finálním výrobku, prodaném v opakované výrobě, pokud možno do celého světa. A je jedno, zda to budou tužky, brýle, nebo telefony, elektrárna, flexotiskové stroje, či traktory. Cokoli. Ale vždy to musí být finální výrobek, protože ten vám garantuje, že máte skutečnou konkurenci a jste nutně v přímém osobním kontaktu s uživatelem výrobku – zákazníkem. Jen tyto dvě zásady skutečně tržní ekonomiky vás udrží konkurenceschopnými.

MM: Ten, kdo výrobek prodá, si může stanovit jeho cenu a nebýt otrokem toho, za kolik od něj – jako od subdodavatele – někdo nakoupí.

L. Verner: Nemůžete vyrábět třeba brýle, protože bude poplatný zrovna tento design. Ty brýle se musejí prosadit nějakou vaší originalitou, třeba svou lehkostí, účelností, dobře sedět na nose, neotrávat vás, nepadat z uší. Výrobce musí mít svůj vývoj, marketing, prodej a svou finální montáž, servis, ale nemusí vše vyrábět sám – to nejednodušší a nejlevnější mu udělá subdodavatel. Ten lisuje na dvaceti padesáti lisech, dostává za to každý rok méně peněz, protože po něm chtějí, aby zvýšil produktivitu práce. Pokud ne, tak budou objednávat lisování v méně rozvinutých ekonomikách. Vlastník finálního výrobku ho nakonec prodá za tržní hodnotu. A ač výrobní cena brýlí může být 40 eur, prodá to za 140 eur. A tento rozdíl, to je ta přidaná hodnota lidského umu – protože to někdo musel vymyslet, někdo musel přijít na to, jak to vyrábět, z nějakých informací, které musel získat a zpracovat – a proto to nemohl být člověk od lisu, ale musel mít nějaké vzdělání a nějakou dovednost. Takováto přidaná hodnota míry lidského umu je cenotvorná.

MM: Jaká je pozice subdodavatele u nás?

L. Verner: Téměř všemi představiteli české hospodářské politiky posledních 25 let jsou společensky velmi vyzdvižováni. Z podnikatelského a ekonomického hlediska jsou však mnozí z nich nesvobodní, nesuverénní. Výstává otázka, zda někteří z nich jsou ještě vůbec podnikateli, neboť nevytvářejí žádnou přidanou hodnotu lidského umu pro finální výrobek. Když jsem si na Strojírenském veletrhu obešel subdodavatelské firmy a ptal jsem se jich, když tedy žijeme v době Průmyslu 4.0, co že budou inovovat, většinou odpovídali: budeme inovovat výrobní



Flexografický tiskový stroj Optima uvedený na trh v roce 2013 je důkazem o přístupu společnosti Soma ke špičkovým inovacím.

prostředky – koupíme nový lis, novou výrobní linku, budeme mít větší výtěžnost. A ten, pro koho vyráběj, pro ních bude chtít nižší cenu. Ale kde je ta cenotvorná přidaná hodnota lidského umu v jejich podnikání? Hlavní přínos budou mít zahraniční dodavatelé finálních výrobků – lisů, výrobních linek – kteří podnikají v drtivě většině mimo českou subdodavatelskou ekonomiku. Na jejich nákup jistě včas vytvoříme dotační programy EU, financované po roce 2020 v plné výši již z našich daní, nebo podepíšeme mimo vědomí české společnosti desítky memorandum na podporu zahraničních strategických partnerů, když pojem investičních pobídek je již neobhajitelný.

MM: Myslíte si, že české firmy se mohou dostat ze začarovaného subdodavatelského kruhu?

L. Verner: Příběh české firmy Soma a jí podobných českých firem je toho dokonalým a důvěryhodným důkazem. Dnes prodáváme do 56 zemí. A víte, co je na tom nejlepší? Tohle je situace každé německé malé nebo střední firmy. Když jim vypadne Rusko, dodají víc do Polska. A obrát malých a středních firem v Německu je 83 % německého HDP! Osmadesát tři procent! Siemens, koncern VW, Bosch, Mercedes... Všichni tito velcí generují jen 17 % z HDP Německa! A tohle je u nás společenské a politické tabu. Je to i případ Somy, která šla 25 let zcela proti proudu a přinesla jí to prosperitu a především perspektivu.

MM: A proč je Německo na tom tak dobře?

L. Verner: Německo bylo po válce totálně poražené a rozbombardované, přesto se stalo průmyslovým lídrem Evropy už v 70. letech. Šlo cestou podnikání domácích německých malých a středních firem, a to vždy se svým finálním výrobkem! A to, o co je ve vyspělých ekonomikách nejmenší zájem – nejjednodušší a nejméně placenou práci – poslali nám. Za „odměnu“, že jsme hledali svého strategického partnera, nikoliv svůj vlastní finální výrobek, prodejní po celém dnes dostupném světovém trhu.

MM: Ale nejsme jen zastávkou na cestě za ještě levnější pracovní silou?

L. Verner: Nepochybně ano. Pokud přestane podporovat zahraniční firmy investičními pobídkami nebo nově podepsanými memorandum, jako je například Memorandum na podporu automobilového průmyslu v ČR, Memorandum pro firmu Foxcom, lithium a desítky dalších před veřejností utajovaných memorandum, tak okamžitě přesunou výrobu do Bulharska, Rumunska, na Ukrajinu... Tam všude také hledají především strategického partnera.

MM: A na tohle jste upozorňoval naše špičky v závěru loňského roku?

L. Verner: Ano, tohle jsem prezentoval 5. prosince 2017 na Pražském hradě, kde bylo setkání lídrů českého exportu. Dovolil jsem si – protože se po volbách tvořila nová vláda – prezentovat k celospolečenské diskuzi dvě varianty Programového prohlášení vlády České republiky v sekci Ministerstvo průmyslu a obchodu. První varianta je pokračování cesty posledních 25 let v ČR, a ta druhá popisuje změnu – recept Německa a Švýcarska na prosperitu.

Varianta první: Vláda bude i po 25 letech dále realizovat „východoevropský princip globalizace“, což nebylo nikdy nic jiného než „Najdi svého strategického partnera a buď dobrým subdodavatelem“. Nástrojem budou výše zmíněné investiční pobídky, resp. memoranda a dotační podpora nové manžety českých politiků a bohužel i mnoha ekonomů, totiž Průmyslu 4.0.

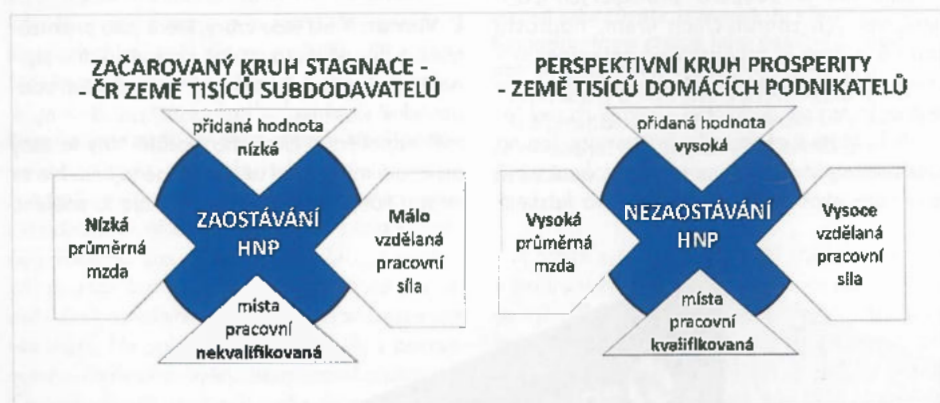
Výsledkem je už dnes „začarovaný kruh stagnace“. Budeme i nadále zemí tisíců levných subdodavatelů. Naši premiéři se budou i nadále chlubit, že naše země má nejnižší nezaměstnanost v celé Evropě! Podotýkám, že za komunismu měl práci každý a otroci také neměli nouzi o práci. Znamená to, že se opět blížíme do komunismu nebo do otroctví?

Další problém, který vidím, a je velmi důležitý, je už zmíněný hrubý národní produkt. Na vysokých ekonomických školách se mu, pokud vím,

a na to jsou vyčleněny dvě miliardy korun pro Škodu Auto Kvasiny ze státního rozpočtu. Nákupy za 320 milionů: samozřejmě, potřebujeme ložiska, motory, převodovky, pneumatické prvky, to vše nakupujeme. A všechno od zahraničních firem, protože se u nás a na východě žádný finál nedělá. Letošní plán máme 930 milionů obrátu – a zaokrouhlíme ten nákup na 400 milionů, hned pochopíte proč. Když podělíme 400 milionů 25 000 korunami platů a dvanácti měsíci, tak dostanete číslo 1 300. Tím, že nakupujeme za tuto částku každoročně, při platu 25 tisíc dáváme pracovní příležitost 1 300 lidem. Jedna malá střední firma o dvou stech lidech s obrátem jen 800 milionů ročně se svým finálním výrobkem zaměstná dalších 1 300 lidí! Bez pobídky dvou miliard korun!

A přesně to je varianta druhá: Ten recept Západu je jednoduchý. Oni aplikovali zcela jinou definici globalizace: „Najdi svůj strategický program se svým vlastním finálním výrobkem prodejním po celém světě“. A za odměnu těm, kteří hledali strategického partnera, tak těm pošleme tu nejjednodušší, nejméně placenou práci.

Výsledkem je „perspektivní kruh prosperity“ v zemi tisíců malých a středních podnikatelů dominantně se svým vlastním finálním výrobkem. Viz obrázky. A nástroj je po staletí stále stejný: „Řemeslník se má vždy lépe než nádeník.“



věnuje tak pět minut, ale přitom je to naprosto zásadní věc. Je to nejpřesvědčivější měřítko míry lidského umu v dané ekonomice, se kterou stojí a padá míra životní úrovně ve společnosti. Přitom si to nevymýšlím, většina z toho jsou mé osobní zkušenosti za 25 let podnikání – a dávají mi i logiku. S nízkou přidanou hodnotou lidského umu, nízkou mzdou, málo vzdělanou pracovní silou a s nabídkou nízké kvalifikovaných pracovních míst se k prosperitě nikdy nikdo ani nepřiblížil. Pro připomenutí. Za 25 let transformace českého průmyslu byla asi před půl rokem hranice chudoby v České republice na osobu 10 800 korun a průměrný důchod 11 300 korun. Rozdíl pouhých 500 korun! Oproti tomu HNP Německa je větší než HDP!

Naše firma má obrát 880 milionů korun, nákupy za 320 milionů a zaměstnáváme 215 lidí. Jedna ze státních pobídek pro Kvasiny hovoří o příslibu vytvoření 1 300 pracovních míst,

MM: Jak vidíte úroveň našeho školství?

L. Verner: Problém kupodivu nezačal ve školství, jak se celá politická garnitura chybně domnívá, je to důsledek zcela chybného vývoje v průmyslu, bohužel v posledních 25 letech! Neustále se dělají analýzy, ale ta společnost je nemocná. Takže je třeba stanovit diagnózu. Celoplošná krize ve školství vznikla tím, že ve firmách brutálně ubývá pracovních příležitostí pro české občany s poptávkou a potřebou vyšší míry lidského umu v daném řemesle, dané profesi. Odhadem 80 % firem jsou lišovny, obrobny a montovny, ve kterých při práci u lisu nebo u linky vzdělání nepotřebujete a zahraniční firmy většinou u nás nemohou vysokoškolačkům nabídnout odpovídající práci v profesích jako vývoj, supervizorská projekce a konstrukce, vývojová technologie, supervizorský marketing, prodej ani servis. Poslední vý-



Soma Engineering vyrábí v Lanškrouně high-tech flexotiskové stroje.

jimky skončily na území ČR v zahraničních firmách bankovní a finanční krizí v roce 2009. Vše je víceméně zcela logické, neboť na území ČR je překrutně málo firem s vlastními finálními výrobky s vyšší mírou lidského umu, které takovéto pracovníky v daných profesích s nejvyšší kvalifikací – teorie i praxe – existenčně potřebují.

A tedy paradoxně – i kdybychom dnes nějakým zázrakem získali špičkové kapacity profesorských sborů do škol, teprve za čtyři roky u průmyslováků a po deseti letech u vysokoškoláků bychom zde měli špičkové, velmi dobře vzdělané lidi. Co by se však stalo? Zjistilo by se, že pro ně v České republice – pokud se ale zcela zásadně nezmění struktura domácího průmyslu – není dostatek odpovídajících pracovních pozic.

Dnes není problém s nedostatkem pracovních sil. Dnes je problém, že není pracovní síla pro méně kvalifikovanou práci. Nikdo rozumný nechce skončit u lisu, na montážní lince. Vyděláte si tam nejméně, ničíte si zdraví, a pokud si něco vyděláte, pak je to za dvanáctky, přesčasy, soboty a neděle. Takže příčina není ve školství, školství je důsledek. A pokud neodstraním příčinu, důsledek se nezmění.

V devadesátých letech skončila třetí světová ekonomická válka, což byl ekonomický boj mezi Západem a Východem. A Východ tuhle bitvu totálně prohrál. Západ vyhrál a my jsme na jeho území. A na „dobytém“ území vždy šé-

fuje a velí vítěz. Teď to není o podlých, ale o lidském umu. Jedna vyspělejší společnost překonala jinou, méně vyspělou, a na společném území začala dominovat. Vezměte si historii Řecka, Římu, čínské dynastie. A my jsme „poražení“ a dostali jsme práci, abychom neměli hlad. Pokud ale chceme dojít k vyššímu stupni civilizace, vyšší životní úrovni, musíme přemýšlet, jak a čím se tam dostaneme. Ještě větším počtem subdodavatelů nabízejících tu nejméně kvalifikovanou práci za nejnižší možný plat to asi nebude...

MM: Vraťme se k Somě. Říkal jste, že finanční a bankovní krize v letech 2008–2009 byla pro vás dar.

L. Verner: Ano, to byl dar přímo od pána-boha. Řeknete si, Verner se zbláznil! Ani omylem. Ve firmě Ritter v Ústí nad Orlicí propustili v té době lidi ze servisu. Protože i ve Švýcarsku byla krize. Ale přece nebudou propouštět svoje lidi. Ve firmě DST – Grafitek v Dobrušce propustili obchodníky, protože je dva roky předtím koupila německá firma. Zavřeli vývojové oddělení. Doma musíme zaměstnat svoje odborníky, s jejichž prací stojí a padá naše konkurenceschopnost. A ti lidé všichni jsou tady v okolí a v dosahu, takže jsme získali spoustu kvalifikovaných lidí. Proto! A kdokoli tvrdí něco jiného, tak nemluví pravdu nebo neví, o čem se mluví!

MM: A jak je to u vás s generační výměnou?

L. Verner: Jsme rodinná firma a druhá generace je aktivní. Dcera je komerční ředitelka pro prodej, servis, marketing. Syn pracuje ve vývojové projekci v technickém vývoji a zeť pracuje v nákupu. Vše má svou kontinuitu a já vůbec nemusím řešit, co bude po mně.

A jak ředitel Verner vidí vývoj firem jemu podobných? Doufá, že se dočkáme období, které přinese potřebnou změnu. Dříve či později, ale ne dříve, než přijde další krize, která bude hlubší než bankovní. Až tehdy se podle něj v plné nahotě odhalí a začne se otevřeně mluvit o podstatě toho, o čem byl tento článek. A tyto firmy, prostřednictvím kterých v průmyslově vyspělých ekonomikách vede cesta k prosperitě, stoupnou na ceně. V tom momentě, kdy se to stane před publikem celé republiky, tak více mladých lidí už na univerzitách nebude mít ambici nastoupit třeba u Philipsu, u Siemensu, nebo jít dělat konstruktéra „druhé kategorie“ do Německa. Tyto chytré lidi, kteří tady geneticky jsou a pořád budou, začnou jako magnet přitahovat firmy, které tady, v Čechách, v té době stále ještě budou. A Ing. Verner pevně věří, že i Soma.

Souběžně s tím se teprve tehdy začne pravdivě hodnotit historie transformace českého hospodářství po roce 1990 a její důsledky na stav průmyslu – a podle Ladislava Vernera to nebudou lichotivá hodnocení. ■