

BIZ

Podnikatel, který si splnil klukovský sen

RUDOLF KOLLER

Na začátku neměl nic, taxikařil
a prodával vánoční stromky.
Dnes má společnost
nesoucí jeho jméno
pobočky ve více
než 60 zemích světa.

TAJEMNÉ KOUZLO RODINNÝCH IMPÉRIÍ

Jan Kanzelsberger dostal knihkupectví
ze ztráty a chce ho předat synům.

Kravatáci s kladívky

Zapomeňte na plánování
výnosů, nejdůležitější
je značka.



**MALÝ BULLSHITOVÝ
SLOVNÍK**

WWW.CASOPIS.BIZ

cena: 49 Kč (69 Sk)

5/2008



9 771214 843103

05

RUDOLF KOLLER: PODNIKATEL, KTERÝ SI SPLNIL KLUKOVSKÝ SEN

IVETA CHADIMOVÁ

NA ZAČÁTKU NEMĚL NIC. PRACOVAL
V PEKAŘSTVÍ, TAXIKAŘIL, PRODÁVAL VÁNOČNÍ
STROMKY A AUTA. ZLOM PRO RUDOLFA KOLLERA
NASTAL KONCEM 70. LET, KDY DO RODNÉHO
RAKOUSKA PŘIVEZL Z AMERIKY SPECIÁLNÍ VANY
SE ZABUDOVANOU HYDROMASÁŽÍ.

Po úspěchu v podnikání otevřel Rudolf Koller v Rakousku muzeum veteránů.

Rudolf Koller se do podnikání pustil již v 21 letech, kdy si ve Vídni koupil svůj první vůz a začal se živit jako taxikář. V polovině 60. let se dostal k automobilům, které ho provázejí po celý život, ačkoliv jeho opravdový byznys se od tohoto oboru diametrálně odlišuje. Do Rakouska dovážel vozy z Ameriky a z Německa a prodával je. Ve stejné době se k němu přidal i jeho otec, ten spolu s auty nabízel také vánoční stromky – nakonec počet jejich prodejních míst po celém Rakousku dosáhl stovčítky. Koncem 70. let se Koller rozhodl rakouským spotřebitelům nabídnout luxus v podobě hydromasážních van, které viděl na svých cestách do Ameriky. Původní americké whirlpools byly ale pro rakouské domácnosti příliš velké a Koller přišel s nápadem použít klasickou vanu a zabudovat do ní hydromasážní systém.

„Dovážel jsem bazény pro hydromasáž, jenže jsem je nemohl dostat do domů a pak mě napadlo, že by se dala použít i obyčejná vana. Jako první člověk jsem provrtal vanu a udělal z ní whirlpool,“ vypráví Rudolf Koller.

Svůj nápad začal realizovat v rakouském Vitisu, kde po roce 1978 sestavil vývojový tým a krátce nato rozběhl i výrobu vlastních

hydromasážních van. Mezitím se otevřely hranice s tehdejším Československem a v listopadu 1990 se Rudolf Koller rozhodl vstoupit na český trh a založit v Praze dceřinou společnost s několika zaměstnanci. „Věřil, že úspěch s novým výrobkem v Rakousku se mu podaří zopakovat i v Čechách. Nová firma se zpočátku specializovala na prodej u nás tehdy málo známých akrylátových van, které distribuovala do obchodních sítí a později prodávala i prostřednictvím vlastních obchodů, otevřených v Brně, Ostravě a v Praze,“ říká Jan Kubín, šéf pražské pobočky firmy Koller u nás.

Čeští spotřebitelé zprvu příliš nedůvěřovali pevnosti a odolnosti akrylátu, materiálu jim doposud neznámého. „Nedůvěru jsme překonali bezchybným servisem a cenou dostupnou pro lidi u nás,“ vysvětluje Jan Kubín. Díky tomu na sebe firma rychle strhává pozornost a zaujímá dominantní postavení na českém trhu. Stejný vývoj společnost posléze zaznamenává i na Slovensku, v Polsku, v pobaltských státech a na Ukrajině, tedy v zemích, kde byly v tomto segmentu podobné díry na trhu jako v Česku.

Ačkoliv bylo trendem přesouvat výrobu daleko na východ, Rudolf Koller přišel s myšlenkou začít vyrábět i v Česku a svůj

záměr dotáhl k realizaci v roce 1993 otevřením dílny na přípravu forem pro výrobu plastů. „Nejdůležitější součástí dílny je vývojová část, kde se připravují konkrétní plány a technologické postupy pro převedení nových nápadů a myšlenek do výrobní praxe. V roce 2000 se postavil výrobní závod v Jindřichově Hradci, který dnes zaměstnává na 150 lidí,“ pokračuje Jan Kubín s tím, že jako tržní lídři musejí neustále přinášet inovace. „V opačném případě by firma padla,“ dodává.

Stejně jako se mění a vyvíjí podnikání Rudolfa Kollera, vyvíjejí se i tržní podmínky v Čechách. Zatímco na počátku své činnosti měla společnost podle Jana Kubína problémy s neprofesionálním a nepříjemným jednáním certifikačních úřadů, dnes se na ně zaměstnanci firmy obracují s prosbou o radu či pomoc, aniž by se museli obávat nepříjemných důsledků a nesmyslných rozhodnutí. „Z trhu také zmizely firmy, které po roce 1990 příliš přecenily své možnosti, a dostaly se proto do druhotné platební neschopnosti,“ podtrhuje Jan Kubín důležitý fakt, který firmě pomohl při vybírání plateb od odběratelů.

Některé události Rudolfa Kollera utvrdily v tom, že se ve svém podnikání ubírá

dobrým směrem, neboť o tuto oblast podnikání přetrvává zájem. Jeden z jeho odběratelů na základě svých znalostí v oboru pochopil, že okno podnikatelské příležitosti je u nás otevřené již dostatečně dlouhou dobu, a rozhodl se také vstoupit na výrobní trh s hydromasážními výrobky, který v té době již začínal být jasně strukturovaný. „Našli jsme katalog firmy SAPHO Hydro & Air, která nás postupně začíná následovat, její majitel se zaměřuje na výrobu a prodej hydroterapeutických van i jednotlivých komponent pro nejširší veřejnost, specializované stavební firmy i další výrobce hydroterapeutických systémů, tedy sortiment podobný našemu. Dělá to asi deset let, vede si poměrně dobře, ale ještě bude zřejmě trvat, než se dostane tam, kde jsme my,“ hýří optimismem Jan Kubín.

„S firmou Rudolf Koller máme velmi dobré vztahy, jistě zůstávají v některých ohledech zatím lepší než my, jejich síla spočívá hlavně ve velikosti. My jsme menší společnost, ovšem díky tomu jsme také pružnější. Existují oblasti, ve kterých jsme lepší než firma Koller, a jiné, kde vedou oni,“ reaguje na tento výrok Radek Vokůrka z firmy SAPHO Hydro & Air, a jeho slova potvrzuje i majitel firmy Jiří Ježek.

I když si při pročítání příběhu česko-rakouského podnikatele může člověk říkat, že jde o byznys, Rudolf Koller v tom vidí mnohem více. Jedním z cílů firmy je nejen prodat, ale nabídnout lidem možnost dosáhnout v životě psychické a fyzické rovnováhy. „Dnes kromě součástí hydromasážních systémů prodáváme také aromatické přísady, soli, mléka a parfémy do koupele, parních lázní nebo třeba do sauny, které lze aplikovat řadou způsobů a které uživateli zpříjemní koupel a navodí fyzickou i psychickou pohodu,“ popisuje Jan Kubín.

Cesta, již se v poslední době firma vydala, se dá snadno charakterizovat jedním slovem – luxus. „Jsme schopni prodat finální výrobek, kterým může být celý hydromasážní systém včetně vany, nebo pro nás finální výrobek znamená například čerpadlo,“ říká o produktových možnostech Jan Kubín.

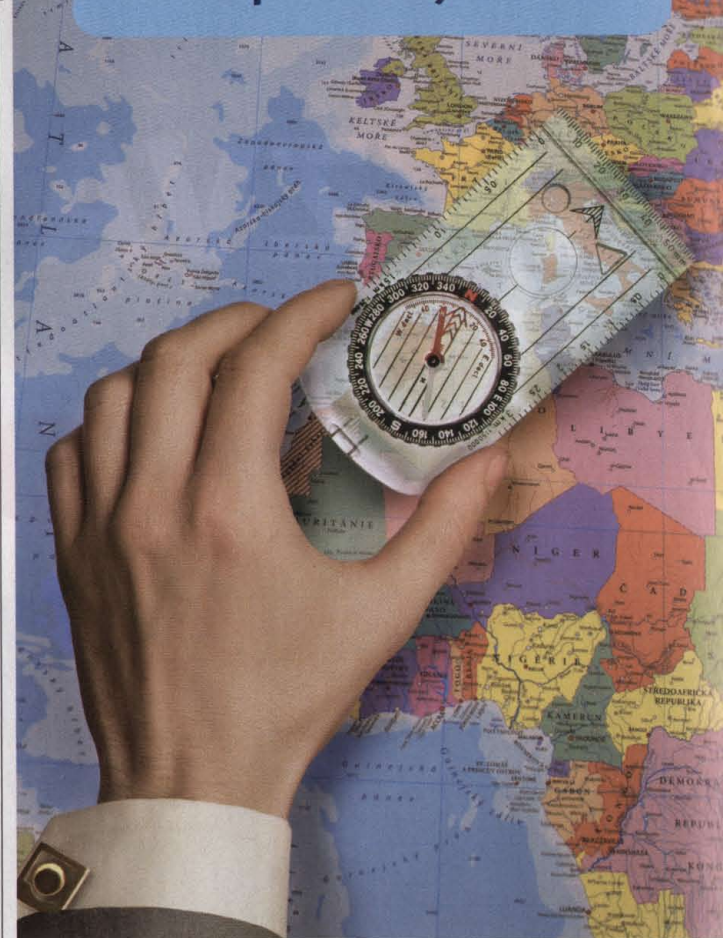
Úspěch firmy stojí z velké části na inovacích a nových nápadcích. Hlavním generátorem nápadů a tvořivých myšlenek je stále Rudolf Koller. Charismatický obchodník a inovátor a mimo jiné i tvůrce a držitel patentu na systém nazvaný Magic Jet. Ten spočívá v ideální kombinaci několika druhů masáží v jednom. V Česku má u Ústavu průmyslového vlastnictví patentovanou výztužnou konstrukci dna pro plastové koupací vany, tedy plastové prvky, které lze zalaminovat do dna van místo běžně užívaných dřevotřískových desek. Již deset let se v praxi využívá i další z jeho nápadů – hydromasážní systém do sprchových koutů.

Nejzajímavější je ovšem místo, kde tyto nápady vznikají. Rudolf Koller říká, že stráví dvě stě dní v roce v letadle. „Musím být stále na cestách, každý den mě čeká nový let, nová myšlenka,“ popisuje. Létá především do zemí, kde jeho výrobky neznají, a snaží se v tamějších končinách získat zastoupení nebo založit pobočku. Přestože by se již dávno mohl usadit a žít ze svých firem, nechce se vzdát šance na řízení strategie společnosti. Jeho hlavní motivací přitom podle jeho vlastních slov nejsou peníze. Finance získané prodejem výrobků znovu investuje do svých továren a závodů.

Měřitelný úspěch v podnikání nelze podle něj popsovat pouze ukazateli typu EBITDA či jinými čísly. Díky podnikání si dokázal splnit klukovský sen, totiž vlastní muzeum veteránů v rakouském Heldenbergu, kde rozmístil exponáty získané z různých muzeí v Rakousku a Německu a od soukromých sběratelů.

„Teší mě, když vidím, jak lidé vycházejí z muzea s rozzářenými očima. Čím více lidí do muzea přijde, tím větší bude moje radost,“ dodává Rudolf Koller. **BIZ**

Mějte stále
správný kurz



Najdeme pro vás nejvýhodnější řešení

Expanze do zahraničí je známkou silné pozice firmy v domácím prostředí. Abyste měli stejně stabilní pozici i v zahraničí, potřebujete zkušeného partnera, který vás provede světem zahraničních obchodů. ČSOB je připravena poradit vám a vybrat to nejlepší řešení s cílem zvýšit váš zisk a konkurenceschopnost. Navštivte svého firemního poradce nebo některou z poboček ČSOB.



www.csob.cz

ČSOB | Zahraniční obchod

Infolinka 800 300 300