

KVALITNÍ ŽIVOT MLADÝM RODINÁM

S myšlenkou pomoci mladým lidem s bydlením přišel na konci devadesátých let minulého století David Mencl. Chtěl přinést užitečnou službu a vydat se přitom jiným směrem, než bývá v našich končinách běžné. V současné době řídí úspěšnou společnost se stamiliónovými obraty a mnoha pobočkami nejenom v tuzemsku, ale i na mnoha dalších místech v Evropě.

TEXT: VLASTIMIL RŮŽIČKA | FOTO: PETR VINŠ

O FIRMĚ

Ekonomické stavby tvoří pět firem, které jsou navzájem propojeny do holdingové struktury. Ekonomické stavby rodinná, a.s., jsou mateřskou firmou, která vlastní a na strategické úrovni řídí dceřiné společnosti Ekonomické stavby, s.r.o., Professional Company, s.r.o., a dále slovenskou a polskou pobočku firmy. Samotná výstavba rodinných domů je v České republice zajišťována společnostmi Ekonomické stavby, s.r.o., a Professional Company, s.r.o., Ekonomické stavby, s.r.o., se zaměřují na výstavbu cenově dostupných domů při zachování nejvyšších nároků na kvalitu výroby a použitých materiálů. Professional Company, s.r.o., se oproti tomu zaměřuje na využití speciálních technologií výstavby a je schopna splnit i netradiční a nadstandardní požadavky klientů, ať už na architekturu domu či na vybavení interiéru. Zásadním milníkem ve vývoji společnosti bylo zavedení programu Mladá rodina, čímž se změnila struktura klientů více ve prospěch mladých lidí.

Ekonomické stavby, a.s.

www.ekonomicke-stavby.cz

Mohl byste říci něco k historii firmy, jistě to bude zajímavý příběh?

Příběhy mám rád. Baví mě psát své úvahy, fejetony a poznámky. Vydal jsem vlastním nákladem už několik knih, které mapují můj profesní i osobní život. Je tam samozřejmě i historie firmy. Tehdy jsme byli mladí a chtěli jsme řešit hlavně své vlastní bydlení a bydlení našich kamarádů. Tím to všechno začalo. Na vysoké škole jsem se příliš dlouho nezdržel a ihned jsem se vrhnul do hlubin podnikání – naprosto bez znalostí, bez zkušeností, pouze s utkvělou myšlenkou zajistit kvalitní bydlení pro mladé, které by současně vyhovovalo našemu životnímu stylu. Vydal jsem se úplně jinou cestou, než bylo tehdy běžné... A to mi vlastně zůstalo dodnes. Stále mám potřebu dělat věci jinak, než je obvyklé, než nás učili rodiče, než to dělají všichni. Čím častěji se vydávám jinou cestou, tím častěji zjišťuji, že to byla cesta správná. Abych vyřešil bydlení své a svých kamarádů, založil jsem firmu, která se za dvacet let stala ikonou v několika zemích Evropy. Nepřijal jsem tenkrát obvyklé postupy a hledal jiné lepší cesty. Odměnou byl pak úspěch velikostí nečekaný.

Bydlení pro mladé rodiny je stále na okraji zájmu firem i samotné společnosti. Čím jste si tuto skupinu lidí získali?

Určitě tím, že jsme byli sami v podobné situaci a vše jsme si nejdříve sami na sobě vyzkoušeli. Nabízeli jsme určitý životní styl, který nám byl blízký a také řešení situace, které jsme považovali za správné. V té době neexistovaly žádné hypotéky a stavebnímu spoření se příliš nedařilo, stavební firmy stavěly pouze pro bohaté restituenty a všichni toužili, co nejdříve zbohatnout. My jsme ale zpočátku vůbec nechtěli stavět domy, chtěli jsme pouze pomáhat s bydlením a nabídnout takovou službu, která na trhu chybí, nedávalo nám smysl budovat další stavební firmu, kterých je u nás nepřeberně. Museli jsme mít prostě pocit, že je naše práce něčím prospěšná. Zásadním milníkem ve vývoji firmy bylo zavedení programu Mladá rodina, kde bylo potřeba jít dále a nezůstávat na počátku cesty. Do portfolia služeb se tak postupně dostával plný servis, který pochopitelně musel zahrnovat i stavbu domu, společně s výběrem pozemku, prověřením a financováním stavby, vyřízením stavebního povolení. Ctíli jsme individualitu klientů

1998

Na konci devadesátých let minulého století se začala pouť firmy Ekonomické stavby.



2000

Jeden z prvních programů se jmenoval Maximální služba, což znamená komplexní přípravu projektu, včetně stavebního povolení a hypotéky zdarma v ceně domu.

2005

Další program se jmenoval Pohodová stavba a byl určen pro klienty prodávající stávající bydlení a hledající bydlení nové. Program umožňoval celou stavbu domu zaplatit až po dokončení stavby a přestěhování.

2009

Přichází na trh program Génius. Principem je výrobení veškeré energie potřebné k provozu domu fotovoltaickými panely. Program tak činí klienty nezávislé na dodavateli elektrické energie.

MAJITEL FIRMY

David Mencil (1972)

„Do svého životopisu bych napsal asi toto: Čím déle jdu životem, tím větší jsem fanda přemýšlení. Naučil jsem se méně pracovat a mnohem více přemýšlet. Čím více přemýšlím, tím častěji mám potřebu dělat věci jinak, než je obvyklé, než je normální, než nás učili rodiče, než to dělají všichni. Čím častěji se vydávám jinou cestou, tím častěji zjišťuji, že to byla cesta správná. Rodinu mám také větší, než většina Čechů dokáže pochopit. A nemyslím tím jen čtyři úžasné děti, kterým se snažím být stejně úžasným otcem. Velká rodina znamená velké životní štěstí, uvědomuji si každý den svého žití...“ říká David Mencil



Sídlo firmy v Chotíkově u Plzně nese rukopis dvorních architektů Ekonomických staveb. A to včetně interiéru, kde najdeme celou řadu prvků, kde se kloubí moderní technologie s přírodou

„Nemám zájem být nejbohatším člověkem na hřbitově Chci v noci usínat s tím, že jsem udělal něco báječného ... Na tom mi záleží...”



a nabízeli jsme unikátní programy spojené s financováním ve spolupráci s bankami, a kromě Mladé rodiny pak přibýly ještě Nulová hotovost, Chytrý nájem a další. A právě propojení stavby s vyhledáváním pozemku a financováním nás vynesly na vrchol úspěchu.

V čem vidíte svůj osobní vklad při budování firmy?

Není to samozřejmě jenom můj úspěch, ale úspěch všech lidí, kteří ve firmy pracují. Snažíme se fungovat jako rodinná firma, lidé sem přivádějí své rodinné příslušníky a všichni se ve firmě dobře znají a věří si. Jsme vlastně firma s mnoha rodinnými vazbami. Každý sem přináší kousek sebe, každý sem něco vkládá. Já jsem nikdy nehledal hotové profesionální manažery, nepřetahoval jsem je z osvědčených velkých firem. Myslím si, že lidská slušnost je mnohem důležitější než sebelepší profesní zdatnost. Práci naučíte člověka celkem snadno, ale měnit jeho charakter je velmi obtížné. Snažíme se budovat dlouhodobé vztahy. Lidé od nás odcházejí jen na mateřskou či do důchodu. Máme naprosto minimální fluktuaci. U vztahů s partnery a dodavateli je to stejné. Vytváříme velmi pevná pouta založená na porozumění a vzájemné podpoře.

Mohl byste zmínit některé z partnerů, všiml jsem si, že například spolupracujete s mladými architektky v projektu Modréma očima?

Ano, to je jedna z našich aktivit. Podporujeme mladé architektky a rádi s nimi spolupracujeme. Společně pak sbíráme ty nejlepší myšlenky z celého světa a zkoušíme je na svých domech. Například v projektu nazvaném Modré z nebe se snažíme lidem dokázat, že spolupráce s architektem na vysněném domě se opravdu vyplatí. Mnoho rodin již ocenilo možnost vytvořit si zcela originální dům. Dokázali jsme jim,



Dvoupodlažní dům z dílny Ekonomických staveb se vyznačuje precizní prací s obklady ze štípaného kamene v kombinaci s akrylátovou omítkou

že tato služba nemusí být ani příliš drahá, ani složitá. Podle našich záznamů vznikla do konce roku 2016 v Česku pouze dvě procenta domů podle návrhu architekta. Pro naprostou většinu stavebníků byla tato služba zcela nedostupná. Chtěli jsme to změnit. Dnes nabízíme službu architekta každému, kdo o to má zájem. Stejně jako projekt, je také práce architekta již běžnou součástí našich domů.

Zároveň jste i fanoušky inteligentních domů. Máte je také v nabídce?

Ano, s výše uvedeným programem Modré z nebe souvisejí i nové technologie a materiály. Pravidelně navštěvujeme veletrhy a výrobce materiálů, hledáme novinky po celém světě. Každý rok poznáme stovky nových technologií a materiálů a pečlivě všechny testujeme. Nicméně, celou řadu takzvaných novinek okamžitě zavrhneme. Jsem přesvědčen, že technologie musejí mít smysl a opravdový užitek. V našem oboru se občas objeví nějaká myšlenka, která je pouze velmi módní a chce nechat zákazníky utrácet peníze. To mi není blízké. Každý

2011

Následuje program Chytrý nájem pro klienty, kteří nedosáhnou na hypotéku. V programu klient platí nájem, ze kterého zároveň umožňuje hodnotu ceny domu.

2013

Rozšíření nabídky, které zahrnuje Pozemkový servis. Patří sem pomoc při hledání pozemku, prověření pozemku a jeho přizpůsobení dané stavbě.

2014

Klienti získávají možnost využít služby Vrácení domu. Pokud rodinná situace neumožňuje další splácení hypotéky či jsou tady jiné okolnosti, firma nabízí postavit dům podle nových potřeb a vyměnit jej za původní.

2016 až dosud

Firma získává celou řadu ocenění. Například Dům roku, TOP dům a další. Rozšiřuje svoji nabídku, spolupracuje s předními architektky a expanduje po Slovensku, Polsku a Německu dále do Portugalska.

materiál, který klientům doporučím, musí mít svůj význam, každá utracená koruna svoji návratnost. Jako příklad bych uvedl desítky systémů inteligentního ovládání domu. Pět let jsme poctivě každý z nich zkoušeli, našli jsme systémy drahé, nespolehlivé, uživatelsky náročné a systémy velmi poruchové. Pět let nám trvalo, než jsme objevili, vyzkoušeli a přizpůsobili našim potřebám opravdu dobrý systém ovládání domu. To je pro nás důležité, chceme prodávat pouze takové věci, které bychom si mi sami koupili.

Mluvil jste o společenské odpovědnosti firem. Angažujete se i v tomto oboru?

Každá úspěšná firma by měla být také společensky prospěšná. Bydlení, stavebnictví i architektura jsou společenská témata, která odrážejí kulturu dané země. My chceme pomáhat zdravému růstu české společnosti, a proto je pro nás společenská odpovědnost základní věcí. Začíná to už smysluplným a esteticky hodnotným produktem. Domy musejí přinášet něco pozitivního nejenom samotným majitelům, ale také vesnicím, městům, regionům. V našem případě s tím

často souvisí podpora místních spolků, hasičů, fotbalistů, ochotníků, chceme, aby venkov opravdu žil a podporujeme vždy to, na čem místním záleží. Jako jeden z mnoha příkladů bych uvedl projekt Asociace pro pomoc handicapovaným dětem, která vznikla na konci roku 2010. Založili ji rodiče pečující o těžce postiženého chlapce. Koupili jsme pro ně areál bývalého hotelu Hájek a zahájili přestavbu. Cílem bylo vybudovat sociálně-rehabilitační komplex služeb, kde bude odborný personál využívat léčebné metody a postupy s využitím moderních rehabilitačních pomůcek, strojů a zařízení k intenzivní léčebné rehabilitaci. Během jednoho roku se nám podařilo zrekonstruovat zadní trakt budovy a v dubnu roku 2013 jsme mohli zahájit činnost dětského stacionáře a části rehabilitace. Taková práce mě těší, na vlastní oči vidím, jak něco roste a má to skutečně smysl. A děti tady dělají opravdové pokroky...

S tím souvisí i vaše motto, které jste mi sdělil před začátkem rozhovoru. Můžete ho zopakovat?

Velmi rád. Je to myšlenka, kterou řekl svého času Steve Jobs, zakladatel firmy Apple: „Nemám zájem být nejbohatším člověkem na hřbitově ... Chci v noci usínat s tím, že jsem udělal něco báječného ... Na tom mi záleží...” ✖



Promyšlená řešení najdete nejenom v samotném domě, ale třeba i v případě přístřešku pro auto. Důležité je pro majitele zvláště spojení s přírodou a relaxace na zahradě s jezírkem



Dům z nabídky firmy s názvem Katka patří mezi oblíbené zejména díky promyšleným detailům a celkové koncepci včetně umístění domu na pozemku v souladu se zahradou