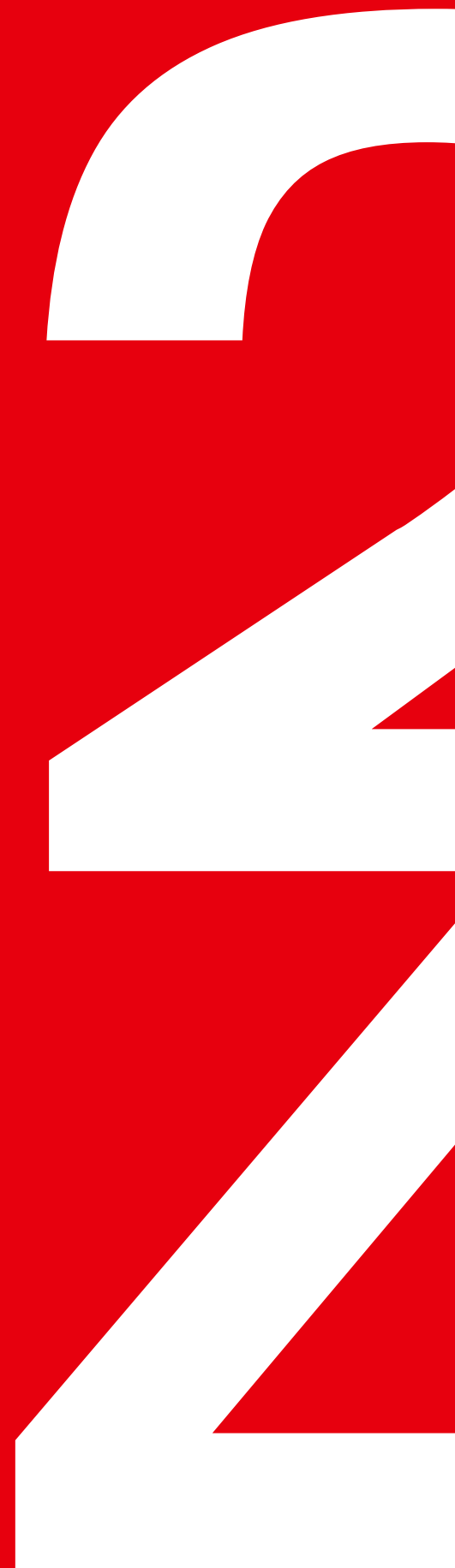




Obsah

Úvodní slovo	4
Krédo koncernu DEK	8
O DEKu	10
DEK v číslech	12
1	Firmy koncernu DEK 17
2	Oddělení centrály DEK 83
3	Společenská odpovědnost 99
4	Výzkum a vývoj 109
5	Vzdělávání 123
6	Lidé DEKu 137



Úvodní slovo

Vážení kolegové a obchodní přátelé,

v roce 2024 zaznamenalo české pozemní stavebnictví již druhé období poklesu výkonu v řadě. Trh byl na jedné straně podporován postupným snižováním hypotečních sazeb, silnou neuspokojenou poptávkou po bydlení a dotačními programy na podporu energetických úspor, současně ho však brzdily přetrvávající nejistoty ve společnosti i průmyslu a také komplikace s digitalizací stavebního řízení. Výrazněji se dařilo bytové výstavbě a rekonstrukcím, jejich růst však nedokázal plně vyvážit útlum výstavby průmyslových objektů a rodinných domů.

Úspěšný rok

Jsem rád, že se nám i přes náročné tržní podmínky podařilo meziročně mírně zvýšit tržby na 31,24 mld. Kč a dosáhnout velmi dobrého výsledku EBITDA ve výši 2,67 mld. Kč. Do roku 2024 jsme vstupovali s úsporným rozpočtem, ovšem pozitivnější vývoj trhu v první polovině roku nám umožnil postupně posílit investice, a to zejména do rozvoje prodejní sítě, menších akvizic a rozšíření flotily strojů a zařízení v půjčovně Stavebnin DEK.

Rozvoj prodejní sítě

V loňském roce jsme úspěšně dokončili výstavbu dvou nových areálů – v Praze Kbelích a v Chebu. Významným krokem pro nás byla také úspěšná akvizice společnosti MONTAKO – obchod s.r.o., silných lokálních stavebnin v Kralupech nad Vltavou. S ohledem na očekávaný růst stavebnictví jsme se navíc rozhodli zahájit výstavbu osmi nových prodejních areálů.



Aktivita společností koncernu

Všechny společnosti patřící do koncernu DEK se i v loňském roce intenzivně rozvíjely. Za všechny můžeme jmenovat BEST, který představil vlastní ucelený systém pro hrubou stavbu BEST-ROCK, nebo firmu ÚRS CZ, jež mimo jiné vytvořila nástroj pro hodnocení uhlíkové stopy staveb, či Callidu a její nový vlastní produkt eCity. Věříme, že všechny tyto novinky i řada dalších inovací v rámci koncernu budou mít do budoucna pozitivní přínos jak pro naši společnost, tak pro zákazníky.

Výhled

Do roku 2025 vyhlížím s lehkým optimismem. Očekávám mírný růst trhu díky pokračujícímu poklesu úrokových sazeb, zvýšenému zájmu o hypoteční úvěry a dlouhodobě vysoké poptávce po individuálním bydlení.

Děkuji kolegům, zákazníkům i obchodním partnerům za důvěru a spolupráci a těším se na další společný rok. Všem přeji pevné zdraví a mnoho osobních i pracovních úspěchů.

S přátelským pozdravem

Vít Kutnar



Krédo koncernu DEK

Naše podnikání jsme zahájili v roce 1993 ještě jako studenti vybavení pouze nadšením a technickými znalostmi. Brzy jsme pochopili, že klíčem k dlouhodobému růstu je spolu s odborností především úzká spolupráce se zákazníky a porozumění jejich potřebám. Uvědomili jsme si, že náš vlastní úspěch přichází až tehdy, když naši zákazníci dosahují úspěchu s našimi produkty. Tento princip pomohl DEKu pružně reagovat na vývoj trhu, rychle expandovat a rozšiřovat svůj sortiment. Postupně jsme se tak stali lídrem trhu stavebních materiálů v České republice.

S rostoucím počtem prodejních míst, výrobních závodů a zaměstnanců jsme si stále více ujasňovali, jaké přirozené postupy a hodnoty stojí za naším úspěchem a že je nutné je jasně formulovat, šířit a vysvětlovat napříč celou společností. Abychom mohli nadále úspěšně růst, musí se tyto principy stát nedílnou součástí naší firemní kultury. Výsledkem tohoto úsilí je naše Krédo, které definuje hodnoty a zásady, na nichž stojí naše organizace. Krédo je náš kompas jak v každodenní práci, tak i ve chvílích, kdy stojíme před klíčovými rozhodnutími.

Některé body Kréda naší společnosti najdete v úvodu jednotlivých kapitol na následujících stranách.

Krédem společnosti DEK vyjadřujeme klíčové hodnoty a principy, které tvoří základ našeho podnikání a našeho úspěchu. Tyto hodnoty nás nejen definují, ale pomáhají směřovat naše aktivity při budování vztahů s partnery, zákazníky a zaměstnanci a posilování našeho postavení na trhu.

O DEKu

Koncern DEK je dodavatel a výrobce materiálů, zboží a služeb pro stavebnictví v České a Slovenské republice, s výrobními závody také v Polsku a na Ukrajině.

Zaměřujeme se na profesionální zákazníky. Naším posláním je přinášet řešení, která zrychlují, zkvalitňují a zlevňují výstavbu, usnadňují její realizaci a snižují její vliv na životní prostředí. Snažíme se, aby každá naše aktivita byla motivována touhou přinášet hodnotu našim zákazníkům, partnerům, společnosti a zároveň i koncernu DEK.

Dosahujeme toho prostřednictvím neustálého inovování služeb a produktů v segmentech, v nichž působíme, a pravidelnou kontrolou jejich kvality. Opíráme se o hlubokou odbornost, pevná partnerství, samostatnost, odpovědnost a zásady etického jednání.

Podnikání DEKu stojí na čtyřech pilířích, kterými jsou distribuce, výroba stavebních materiálů, služby pro stavebnictví a vlastnictví nemovitostí, v nichž působíme.

Distribuce

Distribuční pilíř tvoří především Stavebniny DEK a.s., které jsou lídrem českého trhu, dále pak Stavebniny DEK s.r.o., významný hráč na slovenském trhu, a společnost ARGOS ELEKTRO, a. s., zaměřená na distribuci elektroinstalačního materiálu. Díky této silné distribuční síti jsme schopni efektivně obsluhovat profesionální zákazníky ve stavebnictví napříč naším regionem a poskytovat jim komplexní servis s vysokou dostupností produktů.

Výroba stavebních materiálů

Výrobní část reprezentuje především společnost BEST, a.s., lídr na trhu drobné betonové architektury s osmi výrobními závody, STACHEMA CZ s.r.o., významný výrobce stavební chemie s pěti výrobními závody v České republice a třemi výrobními závody v Polsku, na Slovensku a na Ukrajině, DEKMETAL s.r.o., producent plechových střešních krytin a fasád, DEKWOOD s.r.o., výrobce dřevěných konstrukcí, a RETEK s.r.o., zaměřený na výrobu stavebních profilů z recyklovaného plastu.

Služby pro stavebnictví

Pilíř služeb je tvořen zejména půjčovnou stavebních strojů a zařízení, která působí v rámci Stavebnin DEK a v České republice je jednoznačným lídrem trhu půjčoven, společnostmi ÚRS CZ a.s., First information systems, s.r.o., a Callida, s.r.o., jedničkami v oblasti tvorby dat a softwaru pro rozpočtování, kalkulace a řízení staveb, dále společnostmi DEKPROJEKT s.r.o., jež je lídrem v oblasti stavební fyziky, energetiky a hydroizolační techniky, a G SERVIS CZ, s.r.o., dodavatelem typových i individuálních projektů rodinných domů. Díky těmto službám nabízíme klientům komplexní odbornou podporu ve všech fázích stavebních projektů.

Vlastnictví nemovitostí

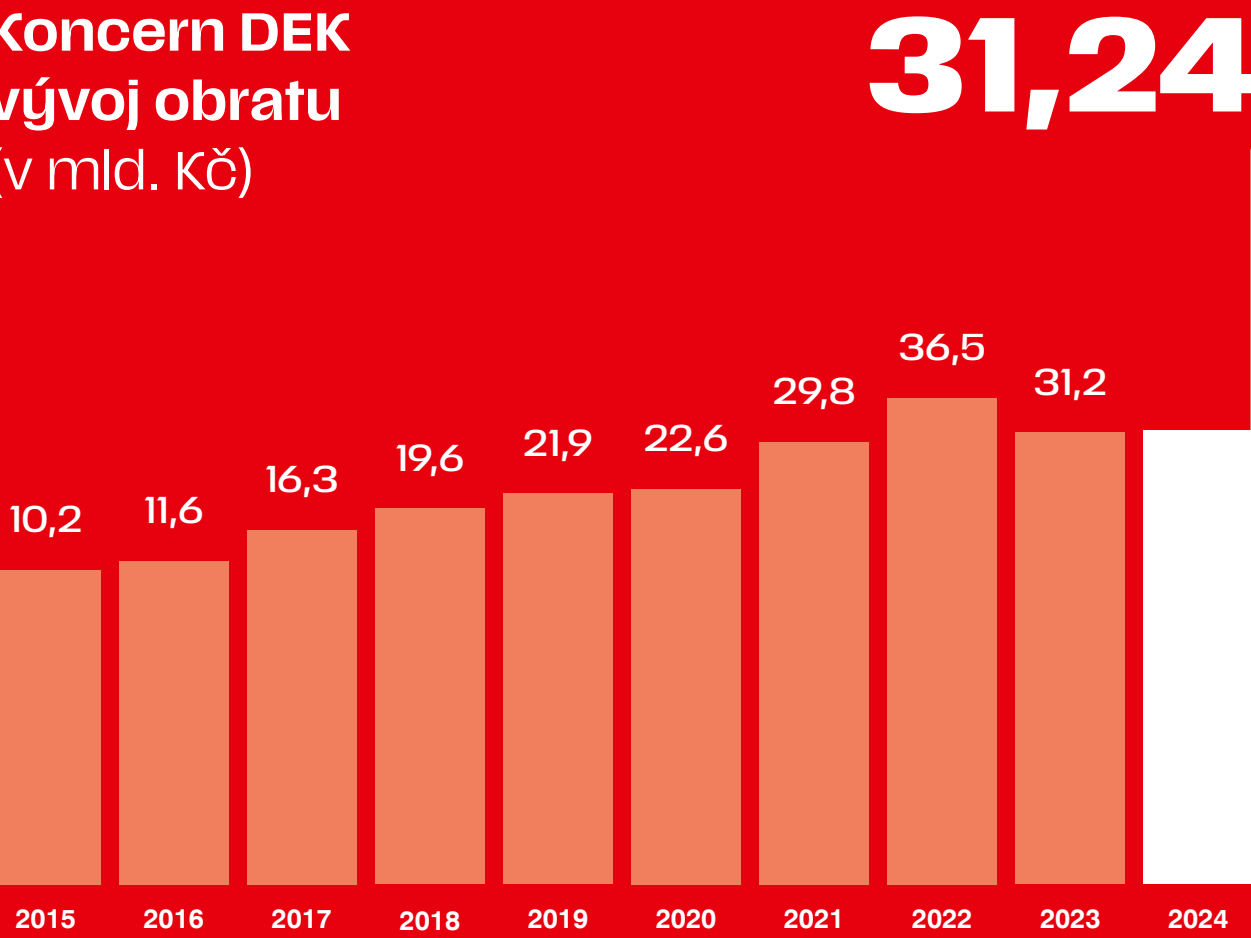
Nemovitostní součást koncernu představují především naše prodejní a výrobní areály, které jsou navrženy na míru specifickým potřebám našich aktivit. Tyto nemovitosti spoluvlastníme prostřednictvím fondů spravovaných společnostmi DEKINVEST investiční společnost a.s. Tento strategický model nám zajišťuje vysokou míru kontroly kvality a podoby našich prodejních míst a zároveň výrazně přispívá k dlouhodobé stabilitě a odolnosti vůči výkyvům cyklického stavebního trhu.

Celý koncern zastřešuje společnost DEK a.s., jejíž specializovaná oddělení (Provozní oddělení, IT oddělení, Správní oddělení, Finanční oddělení, Marketingové oddělení, Atelier DEK [Technické oddělení] a oddělení Rozvoj a integrace) centrálně řídí jednotlivé oblasti a poskytují firmám koncernu servisní podporu. Jednotlivé společnosti se tak mohou plně věnovat svému hlavnímu byznysu a efektivně rozvíjet svůj tržní potenciál.

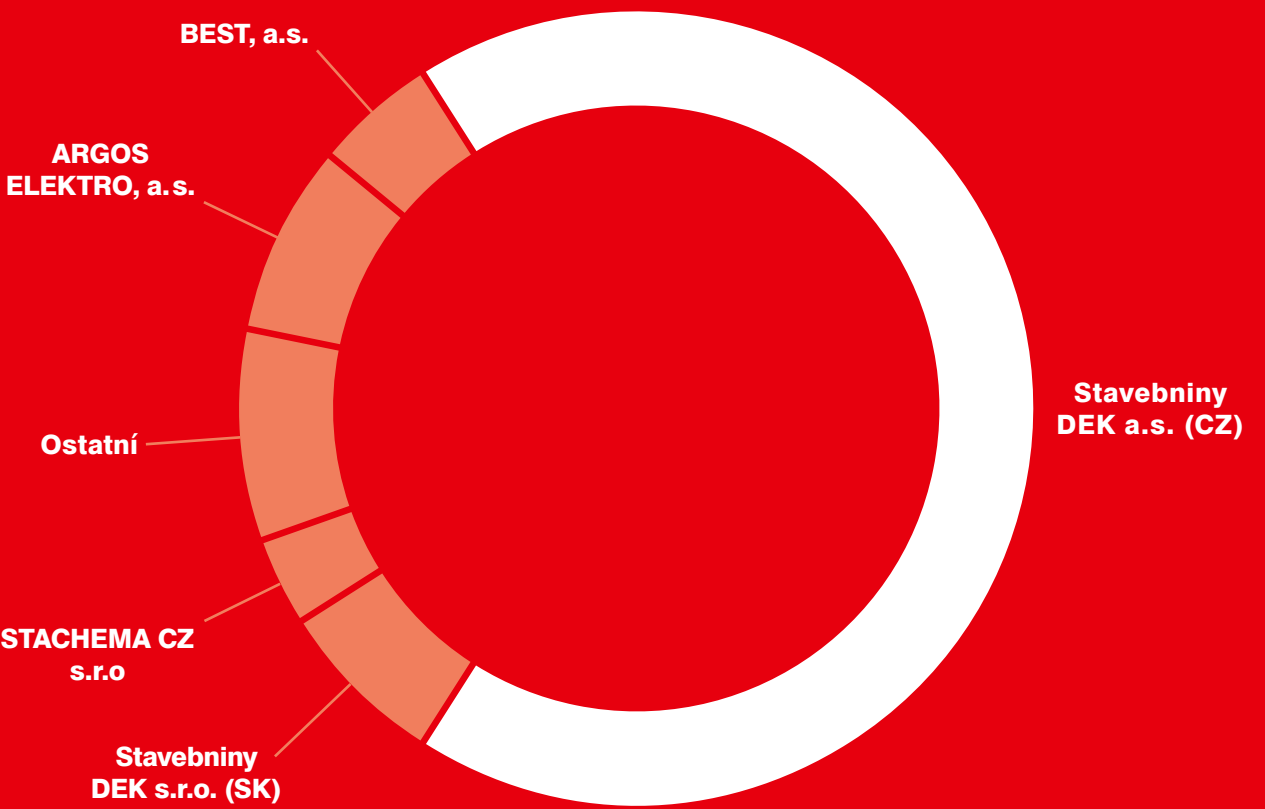
DEK v číslech

Jsme aktivní a podstupujeme rizika spojená s naším podnikáním. Rizika však chceme mít vždy pod kontrolou. Nikdy se nepouštíme do projektů, které jak svým zaměřením, tak svým objemem mohou ohrozit stabilitu celé naší skupiny firem.

Koncern DEK
vývoj obrátu
(v mld. Kč)



Největší společnost koncernu: Stavebniny DEK a.s.



Tržby (v mld. Kč)	Počet zaměstnanců	Počet prodejních míst	Zisk po zdanění (v mld. Kč)	EBITDA (v mld. Kč)
31,243	4 920	137	2,199	2,666

Koncern DEK v mapě



Firmy koncernu DEK

Bez hluboké znalosti oborů našeho působení není možné dosáhnout dlouhodobého úspěchu. Chceme být špičkovými odborníky, kteří aktivně rozšiřují hranice lidského poznání.

Stavebniny DEK a.s. (CZ)	18
Stavebniny DEK s.r.o. (SK)	24
ARGOS ELEKTRO, a. s.	30
BEST, a.s.	36
STACHEMA CZ s.r.o	42
DEKWOOD s.r.o.	48
DEKMETAL s.r.o.	54
RETEK s.r.o.	60
ÚRS CZ a.s.	62
First information systems, s.r.o.	68
Callida, s.r.o.	70
DEKPROJEKT s.r.o.	72
G SERVIS CZ, s.r.o.	78
DEKINVEST investiční společnost a.s.	80

DEK

STAVEBNINY

Jsme největší český distributor stavebních materiálů a přední poskytovatel služeb pro profesionály.

Provozujeme síť 94 prodejen po celé České republice a zaměstnáváme téměř 2 700 lidí. Zákazníkům zajišťujeme rychlé a efektivní odbavení při nákupu materiálů i při půjčování strojů a zařízení – a to díky našemu unikátnímu systému odbavení na jedno zastavení. Díky spolupráci s více než 900 prověřenými výrobci, a především díky našemu profesionálnímu, technicky vzdělanému týmu poskytujeme široký sortiment kvalitních produktů v požadovaném čase, množství i technickém řešení.

Události 2024

Přestože jsme do roku 2024 vstupovali s úsporným rozpočtem, pozitivní vývoj v prvním pololetí nás vedl k rozhodnutí investovat do další expanze. Zahájili jsme výstavbu osmi nových poboček, otevřeli čtvrtou pražskou pobočku ve Kbělicích, přestěhovali jsme se do moderní nové pobočky v Chebu a zároveň jsme uskutečnili akvizici

společnosti MONTAKO – obchod s.r.o., která provozuje obchod v Kralupech nad Vltavou.

Velmi úspěšně si vedly naše koncepty půjčovny a prodejny, v nichž jsme dále posilovali své postavení a získávali tržní podíl.

1.

místo mezi dodavateli stavebnin v ČR

94

prodejen po celé ČR

23,65

mld. Kč
tržby 2024



Radek Vít

ředitel, Stavebniny DEK a.s.

„Po náročném roce 2023 se nám díky mimořádnému úsilí podařilo vrátit k růstové trajektorii obratu. V roce 2025 již očekáváme růst v řádu vyšších jednotek procent, což potvrzuje stabilizaci trhu i efektivitu našich obchodních opatření.“

Se zákazníky budujeme trvalé vztahy



Martin Pohořelý

ředitel marketingu, Stavebniny DEK a.s.

DEK uvažuje v dlouhodobém horizontu a tomu odpovídá i marketingová strategie jeho největší firmy Stavebniny DEK.

V loňském roce Stavebniny DEK otevřely moderní prodejní místa v Praze Kbелích a v Chebu, která zákazníkům nabízejí zcela nový koncept uspořádání i nákupního zážitku. Jak velkou změnu to pro vás představovalo?

Zásadní. Ve Stavebninách vždy usilujeme nejen o to, abychom šli s dobou, ale i určovali nové trendy. Chceme, aby se u nás zákazník cítil dobře, a v rámci nových poboček jsou pro nás právě prodejny stěžejní. K tomuto konceptu jsme se propracovali postupně, jeho vývoj trval poměrně dlouho.

V čem konkrétně je nový koncept odlišný?

Změny jsou patrné už na první pohled. Náš primární cíl byl, aby se zákazník v prodejních mnohem lépe orientoval. Jejich prostor je proto nově rozdělen do různých prodejních zón. Nově je řešena i vnitřní navigace v prodejně. A zavedli jsme také elektronické cenovky, které velmi zefektivní a zjednoduší práci našich zaměstnanců v prodejních, eliminují chybovost a postupně bychom si přáli mít je všude. Zatím nový koncept využíváme ve dvou zmíněných prodejnách, a protože jsme si už ověřili, že funguje, budeme ho rozšiřovat dál.



Areály Stavebnin DEK ovšem netvoří pouze samotné prodejny...

To je pravda, důležitou částí jsou i prodejní sklady. Skvěle nám funguje i v DEKu vyvinutý systém pohodlného odbavení pod střechou na jedno zastavení. A hrdí jsme také na naše půjčovny strojů a zařízení, které už teď stojí na špici v České republice a stále rostou. Všechny vyjmenované služby sice už nejsou novinkami, tvoří však podstatnou součást kvality našeho servisu zákazníkům.

Velkou novinkou je naopak aplikace DEK CZ, která zákazníkům naší půjčovny umožňuje si efektivněji a jednodušeji půjčovat a vracet stroje. Jejím vývoji jsme se intenzivně věnovali v průběhu roku 2024 a po jejím spuštění na počátku roku 2025 ji chceme nadále vylepšovat a rozšiřovat i mimo oblast půjčovny. Tak aby do budoucna našim zákazníkům přinášela co největší komfort i výhody a šetřila jim čas.

Jsou ještě další vylepšení či inovace, které jste v nových pobočkách zavedli?

Součástí filozofie celého koncernu DEK je udržitelnost a ta je velice důležitá i pro nás ve Stavebninách DEK. Proto máme například ve Kbelích vedle solárních panelů i vegetační retenční střechu, vyvinutou přímo v DEKu. Systémy a technologiemi, které umožňují maximální zadržování a vsakování dešťové vody, tak aby neputovala do kanalizace, ale vracela se do krajiny, je vybavena i celá budova.

Zmínili jsme už dva nové areály, ve výstavbě jich však je podstatně víc. Jak rychle Stavebniny DEK rostou?

V roce 2024 bylo ve výstavbě osm nových poboček, s jejichž otevřením se počítá v roce 2025: například v Českém Krumlově, Českých Budějovicích, v Litvínově či Bystřici nad Pernštejnem a dalších městech. Navíc jsme díky akvizici společnosti MONTAKO – obchod s.r.o. získali nové prodejní místo v Kralupech nad Vltavou. A v dalších letech budou v rámci našeho dlouhodobého plánu přibývat stále další pobočky.

Součástí filozofie celého koncernu DEK je udržitelnost a ta je velice důležitá i pro nás ve Stavebninách DEK.

”

V marketingu DEKu působíš deset let, z toho bezmála sedm let máš na starosti marketing Stavebnin DEK. Jak bys tu dekádu zhodnotil ze svého pohledu?

Budujeme dlouhodobý marketing. To samozřejmě neznamená, že neděláme krátkodobé prodejní akce, ale ruku v ruce s nimi jde strategie, která nemá okamžitý efekt, nicméně do budoucna může být daleko důležitější. A to se netýká pouze samotného marketingu, ale i jeho propojení s dalšími částmi DEKu včetně výzkumu a vývoje. Začíná to třeba tím, že vydáváme katalogy, jejichž prostřednictvím vzděláváme nejenom naše zákazníky, ale i širokou veřejnost. V katalogu zveřejňujeme ověřené konstrukce, které připravují naši kolegové z Atelieru DEK, aby naši zákazníci – stavební firmy – svou práci dělali dobře a koncový zákazník byl spokojený.

Hovoříš o edukaci, ta se však netýká jenom zákazníků, ale třeba i studentů.

Ano, naše dlouhodobá strategie se jich také úzce týká – naši technici jsou aktivní na vysokých i středních školách a v řemeslných oborech a připravují pro studenty celou řadu projektů. Ovšem tady je potřeba dodat, že nejde primárně o marketing, nýbrž o mimořádnou odbornost, kterou naši kolegové mají a na akademické půdě je dlouhodobě vítaná a respektovaná. Povědomí o naší značce a pozitivní ohlas na ni je pro nás přidaná hodnota a důkaz, že naše dlouhodobá strategie funguje a že se nám daří budovat dlouhodobé vztahy.



DEK

STAVEBNINY

**Jsme přední distributor
stavebních materiálů a služeb pro
profesionály na Slovensku.**

Na slovenském trhu působíme od roku 2003 a našim zákazníkům dnes na 19 pobočkách poskytujeme komplexní servis. Téměř 300 našich zaměstnanců pokrývá rozsáhlé portfolio činností a požadavků našich partnerů jak na straně prodeje, tak nákupu. Na našich pobočkách se snažíme zákazníkům usnadnit jejich náročnou profesi plnou stresu, termínů a tvrdých podmínek – rychlým odbavením, profesionálním přístupem a příjemným prostředím.

Události 2024

V roce 2024 jsme poprvé v historii Stavebnin DEK na Slovensku realizovali celoplošnou marketingovou kampaň zaměřenou na propagaci šířky naší nabídky a její cenové atraktivity. Současně jsme se zaměřili na zvýšení efektivity využití času týmu obchodních zástupců a na průběžné vzdělávání všech zaměstnanců.

22

let na trhu

19

poboček

2,51

mld. Kč
tržby 2024



Roman Laník

ředitel, Stavebniny DEK s.r.o.

„Společně s kolegy jsme rok 2024 nazvali začátkem ‚nové éry‘ Stavebnin DEK Slovensko. Spustili jsme klíčové projekty v oblasti prodeje, lidských zdrojů, logistiky a vzdělávání, které nás posouvají vpřed a tvoří pevný základ pro další rozvoj.“



Digitalizace skladů vše urychlila jak pro naše zaměstnance, tak zákazníky

Jaromír Broukal

manažer logistiky, Stavebniny DEK s.r.o.

Slovenské Stavebniny DEK zahájily digitalizaci skladů podle českého vzoru. Nový systém nejen urychluje příjem a výdej zboží, ale také zajišťuje přesnost a dostupnost informací v reálném čase. Pozitivní reakce zaměstnanců potvrzují, že bezpapírová logistika je krok správným směrem.

Slovenské Stavebniny DEK vstoupily dle slov ředitele Romana Laníka v roce 2024 do nové, pokrokové epochy a zahájily množství dlouhodobých projektů. Jedním takovým je i digitalizace skladů. Jaké byly její začátky?

Na Slovensku jsme s digitalizací začali začátkem roku 2024. Vydali jsme se cestou sesterské společnosti v Česku a začali postupně digitalizovat naše sklady. Nejdříve jsme spojili dvě pobočky, konkrétně Košice a Trenčín, a do konce roku 2025 bude zdigitalizováno všech 19 poboček.

V čem přesně digitalizace skladů spočívá?

Digitalizace pro nás znamená hlavně zrychlení, zjednodušení a zpřesnění příjmu zboží dodavatelů k nám do Stavebnin. Skladník zboží přijímá a oddělení odbytu provádí jednoduchou kontrolu dodacích listů. Máme tedy dvojí kontrolu. Než jsme zavedli digitalizaci, přijímalo se zboží ručně. Celý proces od příjezdu kamionu až po zaevidování dodacího listu zabral delší dobu. Digitalizace vše urychlila a materiál je okamžitě k dispozici k prodeji, takže nedochází k žádným prodávám.



Jde tedy jen o příjem zboží?

Ne, digitalizace má mnoho dalších funkcí. Nezrychlila jen příjem, ale také výdej materiálu. Nový systém umožňuje pravidelné a přesnější inventury a navíc i propojení s půjčovnou, e-shopem a inventurou prodejen. A velkou výhodou elektronizace je také to, že čísla v systému jsou neustále aktuální, zatímco vytištěný papír už po dvou hodinách nemusí odpovídat skutečnosti.

Dotýká se digitalizace i druhé strany, tedy dodavatelů?

Ano, snažíme se je přesvědčit, aby přešli na elektronické dodací listy. To znamená, že už nemusíme ručně zadávat nákupní objednávky, ale přijímáme aktuální dodací list výrobce, který se zobrazí ve čtečce (handheldu). To však závisí na rychlosti a možnostech zdokonalovat procesy u výrobců.

Plánujete přidávat ještě další funkce?

Momentálně se soustředíme na to, abychom digitalizovali všechny naše pobočky. Jakmile to zvládneme, další funkce budeme chtít přidat. Důležité pro mě je, aby skladníci nový systém dobře přijali, takže je nechceme zahltit příliš mnoha informacemi a změnami najednou.

Digitalizace pro nás znamená hlavně zrychlení, zjednodušení a zpřesnění příjmu zboží.

”

Jaké jsou zatím jejich reakce?

Byl jsem příjemně překvapený. Když jsem se byl zaškolit v Praze, vyslechl jsem si kladné i záporné zkušenosti a očekával jsem, že to nebude úplně

jednoduché. Skladníci byli přeci jen zvyklí na jiný systém a novinky často přijímají s rezervou. Na Slovensku však zatím vše proběhlo hladce a dostávám jen pozitivní zpětnou vazbu. Sami dokonce přicházejí s návrhy na další zlepšení, což mi dává jistotu, že digitalizaci vnímají pozitivně a jako přínos pro skladové hospodářství.

A co odbyt?

V odbytu jsou nadšení, protože jim odpadlo ruční zadávání dat do systému. Jen zkontrolují dodací list, potvrdí, že vše sedí, a je hotovo.

Pokud byste otvírali novou pobočku, byla by už automaticky digitalizovaná?

Ano. Pokud budeme otvírat novou pobočku, automaticky tam digitalizaci zavedeme hned od začátku.

Připravujete i další inovace?

Rozhodně ano. Chceme držet krok s českou částí koncernu, proto postupně implementujeme všechny potřebné inovace, abychom byli v rámci celé společnosti jednotní. Směřování naší firmy skrze inovace a nastavování rychlejších a kvalitnějších procesů je zaměřené na naše zaměstnance a to se v konečné fázi propisuje do rychlosti odbavení našich zákazníků. A spokojený zákazník je odměnou za celou naši práci.



ARGOS

E L E K T R O

Jsme dodavatel elektroinstalačního materiálu, zboží a služeb se zaměřením na profesionální zákazníky.

Spolupracujeme s předními evropskými výrobci a nabízíme široký sortiment od kabelů, rozvaděčů a instalačních přístrojů až po komponenty, svítidla a LED osvětlení.

Na českém trhu působíme již od roku 1997. Provozujeme síť 22 specializovaných prodejen, které pokrývají celé území České republiky. Hlavní těžiště našich aktivit včetně řídicího a logistického centra se nachází v Moravskoslezském kraji, s centrálou v Ostravě-Přívoze.

Události 2024

Rok 2024 byl pro naši společnost náročný, zejména kvůli výraznému propadu trhu s fotovoltaickými elektrárnami, který ovlivnil poptávku v klíčových segmentech. Situaci dále zkomplikovaly podzimní povodně, které zasáhly tři z našich skladů a narušily plynulost provozu.

Podařilo se nám však snížit skladové zásoby o 30 %, což zlepšilo řízení nákupů a uvolnilo provozní kapitál. Díky nasazení týmu jsme rok zvládli a do dalšího období vstupujeme s odhodláním a sebedůvěrou.

28

let na českém trhu

23

specializovaných prodejen

2,68

mld. Kč
tržby 2024



Milan Srb

ředitel, ARGOS ELEKTRO, a. s.

„Rok 2024 byl nejtěžší, jaký jsem v Argosu zažil. Nízká poptávka a cílené snižování skladových zásob negativně ovlivnily naši obchodní marži. Slibně se rozvíjející druhou polovinu roku narušila povodeň na severní Moravě, která zasáhla tři naše pobočky v regionu tvořícím polovinu firemního obrátu. Způsobené škody jsme však využili jako příležitost ke kompletní rekonstrukci ostravské pobočky a ke zlepšení zákaznického servisu.“

Když přijde velká voda



Filip Vinárek

ředitel pobočky Ostrava, ARGOS ELEKTRO, a. s.

16. září 2024 se v Ostravě u soutoku řek Odry a Opavy během povodní protřhl ochranný říční val. Došlo k nekontrolovatelnému rozlivu vody a k zaplavení několika městských částí včetně oblasti Přívoz, v níž se nachází jedna z největších poboček společnosti ARGOS ELEKTRO. Tým pobočky pod vedením jejího ředitele Filipa Vinárka se s následky statečně vypořádal.

Podnikli jste před povodněmi nějaká preventivní opatření, nebo nebyl důvod, protože tuhle situaci opravdu nikdo nepředpokládal?

Po povodních v roce 1997 byl v povodí Odry vybudován zmíněný val, který měl odolat velké vodě i s nějakou rezervou. Nikdo tedy neočekával, že by mělo něco podobného nastat. Jediné preventivní opatření, které jsme dělali, protože předpověď počasí byla opravdu děsivá, bylo pročištění všech odtokových kanálků, střešních vpustí atd. Báli jsme se hlavně toho, aby tam nedošlo k nějakému ucpání a voda se tam kvůli tomu pak nedržela.

Kdy jste se dozvěděli, že se protřhl ochranný val a došlo k zaplavení?

Počasí se koncem týdne neustále zhoršovalo, srážek přibývalo, až pak přšelo neustále. Proto jsem celý víkend do pobočky průběžně jezdil. První docela mohutný zvrat nastal v neděli. Ráno jsme se na místě setkali s kolegou a zjistili jsme, že v naší vedlejší budově, ve které sídlí centrální sklad, je voda. Přímou na pobočce bylo zatím sucho, ale už bylo jasné, že máme problém. V tu chvíli se to však ještě netýkalo protřžení hráze, mezi námi a Odrou je její další přítok, tzv. Černý potok, který se začal vylívat. V průběhu rána jsme zaznamenali první zatékání do budovy.

Co se dělo potom? Kdy a jak jste informovali zaměstnance o vzniklé situaci?

S kolegou, se kterým jsme tam to ráno byli, jsme se snažili vynést aspoň nějaké počítače do patra, ale v momentě, kdy jsme měli vodu po kolena a stále jí přibývalo, jsme museli pryč. Hladina vody prudce stoupala. Odpoledne jsme se tam s dalším kolegou už běžným způsobem nedostali, voda byla všude.

Na místo nás přepravili hasiči pomocí člunu. V tu chvíli už tam bylo přes metr vody. Bylo jasné, že druhý den do práce nepůjdeme. Začali jsme obvolávat všechny kolegy, abychom je o situaci informovali. Navečer, kdy se protřhl protipovodňový val, se pak hladina zvýšila až asi na tři metry a od stropu ji dělilo jen něco kolem 20 centimetrů...





K jak velké škodě došlo a bylo možné něco zachránit?

Byly to desítky milionů. Co jen trošku šlo, jsme se snažili po opadu vody zachránit, ale bylo to zanedbatelné množství.

Když se voda přehnala, jak dlouho trvalo dát věci do pořádku, aby pobočka mohla znovu fungovat, byť třeba v omezeném režimu?

Hned jak voda opadla, pustili se do práce všichni, kdo měli ruce a nohy. Kolegové, zaměstnanci, všichni jsme začali vyklízet sklad, aby byl co nejdříve zprovozněn. Do tří týdnů jsme fungovali v omezeném režimu. Naskladnili jsme pár set základních položek a potom jsme se je postupně snažili doplňovat. Obchod jsme otevřeli plus minus ve stejný den jako naše konkurence, která sídlí nedaleko, ale která byla zasažená povodní mnohem méně. Povedlo se to jen díky enormnímu nasazení všech zúčastněných.

Dají se z této náročné zkušenosti čerpat do budoucna nějaká opatření?

Myslím, že při podobných předpovědích, jako byly ty před zářijovými povodněmi, budeme ke všemu přistupovat ještě obezřetněji než tentokrát.

Už jsi to sice trochu zmínil, ale jak na situaci reagovali vaši zaměstnanci?

Jedním slovem, respektive dvěma: byli skvělí. Opravdu. Všichni se okamžitě zapojili do práce, a to i přes veškeré komplikace. Ze začátku jsme měli omezené množství ochranných pomůcek, rukavice, gumáky, montérky, nářadí atd., cokoli sehnat byl v tu chvíli v Ostravě problém. Nedaleko sídlí chemička, čistírna odpadních vod, nikdo netušil, co ve vodě může být. Přesto se k tomu všichni postavili neuvěřitelně statečně.

Dá se i v tak náročné a vypjaté situaci, jakou jsi prošel, najít něco pozitivního?

Na celou situaci po povodni se snažíme dívat konstruktivně. Negativní přístup by situaci nevyřešil. Z lidského pohledu jsem dostal možnost poznat své kolegy i z jiné stránky, než má člověk v běžných pracovních dnech. A pracovní jsme měli od prvopočátku jasnou vizi, přirozeně posvěcenou a podpořenou z míst nejvyšších, že pobočka projde rozsáhlou rekonstrukcí, což se také podařilo.

K jakým vylepšením díky rekonstrukci došlo?

Výrazně jsme zvýšili komfort jak pro nás zaměstnance, tak hlavně pro zákazníky. Nejzásadnější proměnou asi prošel prostor, který zákazník po vstupu do budovy vidí nejdříve, tzn. foyer s recepcí. Částečnou změnou prošel i sklad, konkrétně organizace části regálových míst. A v neposlední řadě se zlepšilo zázemí jak pro nás v kanceláři, tak pro skladníky.

Jak reagovali zákazníci po znovuotevření zrekonstruované prodejny? Vnímáš nějaké změny?

Samozřejmě byli rádi, že opět najdou to, na co byli dlouhá léta zvyklí, což znamená nadstandardně zásobenou pobočku. Naopak se jim snažíme nabídnout ještě více. Přehlednější uspořádání zboží v prodejním skladu, rychlejší a kvalitnější odbavení

a pevně věřím, že i příjemnější prostředí a rozzářenější úsměvy nás všech od první do poslední chvíle jejich návštěvy. A ty budou ještě intenzivnější, až na podzim 2025 znovuotevřeme nový bufet, našimi zákazníky velmi žádaný a očekávaný.

Jaké služby dnes pobočka nabízí? Odlišujete se nějak od ostatních prodejen Argosu?

Ostravská pobočka je v rámci Argosu zdaleka největší. Jak svými prostory, tak obratem. Takže je nasnadě, že máme největší šíři sortimentu, o což se snažíme hlavně (ale nejenom) v kabelech. Po povodních máme nově repasované kabelové motačky, jsme schopni namotat kabely v podstatě všech průměrů, na což samozřejmě menší pobočky nemají prostory a musí využívat více Centrální sklad. Jelikož se staráme o spoustu

Od prvopočátku jsme měli jasnou vizi, že pobočka projde rozsáhlou rekonstrukcí, což se také podařilo.

”

projektových zakázek, dokážeme být velmi flexibilní, co se týče vychystávání a následného závozu na stavby. Specifické pro náš sklad je i to, že držíme skladem v ob-sáhlé šíři materiál na běžné i akutní opravy energetických soustav.

Naším zákazníkům je také vždycky k dispozici proškolený odborný personál, který se snaží zodpovědět jakýkoli dotaz a najít nejvhodnější řešení. To je ale věc, která se týká jakékoli pobočky Argosu...

A ještě bych rád zmínil, že během krátké doby budeme také otevírat ve spolupráci s vybranými dodavateli nový moderní světelný showroom, čímž přineseme našim stávajícím i budoucím zákazníkům další důvod neustále se k nám vracet.



BEST.

Jsme inovativní výrobce betonových stavebních prvků.

Provozujeme osm výrobních závodů strategicky rozmístěných po celé České republice, což nám umožňuje snižovat náklady na dopravu a zajišťovat efektivní logistiku. Významnou konkurenční výhodou představují i naše vlastní pískovny v bezprostřední blízkosti některých závodů.

Na stavební trh dodáváme prostřednictvím rozsáhlé sítě partnerských stavebnin. Za naším úspěchem stojí tým téměř 600 zaměstnanců, kteří se podílejí na dalším rozvoji a inovacích v oboru.

Události 2024

V roce 2024 jsme představili a úspěšně uvedli na trh nový zdicí systém BEST-ROCK, který rozšířil naše portfolio o moderní řešení pro hrubou stavbu. Významným milníkem bylo také spuštění výrobního závodu v Nových Hradech, včetně nové výrobní linky na předpjaté nosníky.

1.

místo mezi českými výrobci
betonových stavebních
prvků pro venkovní
a zahradní architekturu

8

výrobních závodů

1,78

mld. Kč
tržby 2024



Karel Nosek

ředitel, BEST, a.s.

„Rok 2024 byl v BESTu ve znamení dvou klíčových výzev. První představovalo úspěšné spuštění výrobního závodu v Nových Hradech, včetně nové technologie pro výrobu předpjatých nosníků. Druhou pak finální přípravy na uvedení unikátního, přesného zdicího systému BEST-ROCK na stavební trh. Věříme, že oba tyto strategické projekty zásadně přispějí k dalšímu rozvoji značky BEST v následujících letech.“

BEST-ROCK: Tradiční materiál v nové formě



Martin Sochor

produktový manažer, BEST, a.s.

Společnost BEST vytvořila nový komplexní zdicí systém BEST-ROCK, který umožňuje realizaci celé hrubé stavby od stěn přes stropy až po těžkou střechu. O jeho výhodách, vývoji i ambicích do budoucna jsme si povídali s Martinem Sochořem, produktovým manažerem společnosti BEST.

Na podzim jste uvedli na trh nový systém BEST-ROCK. Můžeš nám ho představit?

BEST-ROCK je zdicí systém pro hrubou stavbu. Zahrnuje skupinu produktů, se kterými lze postavit kompletní hrubou stavbu: stěny, stropy a případně i těžkou střechu. Tyto materiály tvoří skelet domu.

Sortiment zahrnuje broušené betonové tvárnice BEST-ROCK, dva stropní systémy, konkrétně skládaný strop s příhradovými nosníky a skládaný strop s předpjatými nosníky, překlady a věncovky. Z těchto produktů lze sestavit jakýkoliv typ stavby, například rodinný či bytový dům, průmyslovou halu a další.

Takže betonová tvárnice byla jediná věc, která vám ještě chyběla k úplné hrubé stavbě?

BEST měl dříve systém Unika, který obsahoval všechny prvky pro hrubou stavbu, ale časem zastaral. Vznikl v době, kdy standardem byly nebroušené cihly a zdilo se na centimetr malty. Dnes trh vyžaduje broušené prvky s vysokou přesností a menší spotřebou materiálu. Proto Unika postupně ztratila konkurenceschopnost. Stále ji však nabízíme pro specifické aplikace, svoje místo na trhu nachází jako pohledové zdivo.

V čem spočívá hlavní přínos BEST-ROCKu?

Největší výhodou je přesnost a pevnost. Díky přesnosti se šetří materiál při dokončovacích pracích. Vysoká pevnost umožňuje štíhlejší zdi, což znamená větší užitnou plochu a ekonomický přínos pro uživatele i developera.

Jak docílíte takové přesnosti ve výrobě?

Výroba broušených betonových tvárnic je blízká strojírenské výrobě. Betonová směs se formuje v ocelových formách a následně se brousí na stanovené tolerance v desetinách milimetru.

Celková investice do vývoje a výroby dosáhla přibližně 600 milionů Kč. Na vývoji se podílel celý tým a pro nás všechny to byla inspirativní a kreativní zkušenost.

”



Jaké další klady kromě přesnosti a pevnosti BEST-ROCK nabízí?

Mezi jeho další pozitiva patří výborná akustická izolace, tepelná akumulace, zásadité pH, které brání vzniku plísní, a nízká nasákavost. Tyto vlastnosti zajišťují klid a pohodu, malé teplotní výkyvy a zdravé vnitřní klima.

Jak dlouho trvala příprava uvedení nového systému na trh a co všechno to obnášelo?

Příprava trvala přibližně tři roky. Provedli jsme řadu technických zkoušek, například testy statiky, akustiky a požární odolnosti. Připravili jsme také detailní aplikační postupy. Celková investice do vývoje a výroby dosáhla přibližně 600 milionů Kč. Na vývoji se podílel celý tým a pro nás všechny to byla inspirativní a kreativní zkušenost. Zavedení nového výrobku na trh je vždy náročný, ale velmi zajímavý proces.

Na jaké typy staveb se váš systém hodí?

Hodí se pro všechny typy staveb – rodinné domy, bytové domy, průmyslové haly i další objekty, včetně těch do šesti pater.

Co už se s BEST-ROCKem postavilo?

Máme za sebou už řadu realizací. Za všechny můžeme jmenovat například průmyslovou automyčku v Mostě, rodinné domy u Sedlce a u Lučice nebo dům s pečovatelskou službou u Plzně. Firmy si chválí hlavně rychlost a přesnost výstavby.

BEST.
ROCK





Jsme výrobce se specializací na stavebně-chemické materiály.

Naše produkty dodáváme prostřednictvím distribuční sítě na stavební trh, přímými dodávkami průmyslovým zákazníkům i odběratelům privátních značek.

Prostřednictvím našich týmů a výrobních závodů působíme na trzích České republiky, Slovenské republiky, Polska a Ukrajiny. V České republice provozujeme pět výrobních závodů, ve kterých se soustředíme na výrobu přísad do betonu, suchých maltových směsí, barev, povrchových úprav, biocidních materiálů, lepidel a pryskyřic.

Disponujeme vlastními vývojovými laboratořemi a úzce spolupracujeme s vysokými školami. Kromě toho provozujeme také dvě akreditované zkušební laboratoře.

Události 2024

V roce 2024 jsme dokončili redesign označení a obalů do formátu kódového značení. Nový jednotný design výrazně zvyšuje viditelnost našich výrobků a usnadňuje orientaci zákazníkům.

Připravili jsme také novou sérii instruktážních videí, která zákazníkům pomáhají se správným použitím našich výrobků.

Divize přísad do betonu se v roce 2024 podílela na řadě významných projektů v zemích, kde působíme. Příkladem je výstavba tažené konstrukce betonového sila v areálu cukrovaru Tereos Dobruška, kde STACHEMA CZ navrhla speciální recepturu betonu a dodala kompletní stavební chemii (více na straně 44).

5

výrobních divizí

3

distribuční centra

300

zaměstnanců



Michael Koudelka

ředitel, STACHEMA CZ s.r.o

„Rok 2024 byl pro Stachemu rokem zásadních změn a posunu vpřed. Zaměřili jsme se na hlubší integraci do koncernu DEK, zejména v oblastech IT, účetnictví a výroby. Posilovali jsme obchodní aktivity, vyvíjeli nové produkty a rozvíjeli klíčové trhy.“

Cukr a beton



Petr Huňka

ředitel divize stavební chemie, STACHEMA CZ s.r.o

V cukrovaru v Dobrovicích u Mladé Boleslavi se během tří týdnů zvedla 65 metrů vysoká betonová věž – kapacitně největší sklad cukru v Česku. Aby mohla betonáž běžet nonstop ve dne v noci a bez jediné spáry, museli odborníci ze Stachemy namíchat takový beton, který si udrží stejné vlastnosti v horku i v chladu. Ředitel divize Stavební chemie Petr Huňka ví, jak se taková směs vymýšlí, jaká technologie výstavby byla použita a co tahle zkušenost znamená pro další stavby.

Co pro Stachemu znamená být součástí projektu výstavby unikátního sila v Dobrovicích?

Nejprve v krátkosti celou konstrukci představím. V roce 2024 probíhala v cukrovaru Tereos Dobrovice výstavba kruhového sila určeného ke skladování 50 tisíc tun cukru. Konstrukce má průměr 44 metrů a výšku 65 metrů a celkově bylo uloženo 5 900 metrů krychlových betonu. Z technického hlediska jde o velmi zajímavou konstrukci a technologii výstavby, kterou v ČR provádí pouze jedna firma. Naše divize Stavební chemie se s oblibou podílí na návrhu betonu pro takto náročné konstrukce, ať už jde o lehký, těžký, samozhutnitelný, UHPC či jiný typ betonu, neboť tak můžeme uplatnit naše dlouholeté zkušenosti s návrhem přísad, volbou cementů, kameniv, zkušebnictvím, způsobem dopravy a ukládky. Díky každému takovému projektu se můžeme ve vývoji a znalostech posunout zase o kousek dál.

V čem je právě tento projekt z pohledu betonových konstrukcí mimořádný?

Sama konstrukce taženého sila má několik zajímavých prvků, a to od založení na pilotách přes masivní nosné sloupky prvního nadzemního patra až po vlastní tažené stěny s průběžnými kanálky pro vyhřívání stěn. Z pohledu betonu nejde o nijak výjimečnou pevnostní třídu. Výzvou pro nás však bylo navrhnout beton tak, aby s ohledem na technologii výstavby, která probíhala bez přestávky 24 hodin denně po dobu 21 dní, měl stále stejné vlastnosti při teplotních změnách nejen během dne a noci, ale i během celých tří týdnů. Klíčem jsou kromě správně

vybraných vstupních surovin přísady do betonu, jejichž složení a dávky toto musí umožňovat. A dovolím si říci, že právě v tomto jsme jednička na trhu.

Jaká technologie byla na projektu použita?

Beton byl vyráběn klasicky na betonárně, v tomto případě proběhla velmi úzká spolupráce při návrhu receptury s betonárnou Frischbeton Mladá Boleslav, a dopravován automixy na stavbu v Dobrovicích. Zde byl beton přes bádíe a jeřáby zvedán k pracovní plošině taženého bednění a postupně plněn s výškovým posunem cca 250 mm/20 min po celém obvodu kruhového sila.

Výzvou pro nás bylo navrhnout beton tak, aby měl stále stejné vlastnosti při teplotních změnách nejen během dne a noci, ale i během celých tří týdnů.

”



Výroba betonu, jeho dodávka i posun bednění musely být po celou dobu výstavby plynulé, aby nedošlo ke vzniku pracovní spáry, která je u konstrukce tohoto typu nežádoucí.

Co přesně jste museli při návrhu složení betonu zohlednit s ohledem na tuto technologii tažené konstrukce?

Od začátku projektu bylo jasné, že dodavatelem betonu bude Frischbeton Mladá Boleslav, a tudíž jsme mohli pracovat přímo s materiály aktuálně dostupnými v této betonárně. S ohledem na třídu C30/37 XC1 Dmax 16, S4 řešení spočívalo ve výběru správné křivky zrnitosti a hlavně správné plastifikační přísady, která umožnila s proměnlivou teplotou ukládky zachovat stejnou konzistenci po celou dobu. Ve velmi teplých dnech jsme navíc používali různé dávky zpomalující přísady, která umožnila správně časovat přechod z plastického do tuhého stavu.

V čem je technologie taženého bednění inovativní či unikátní na českém trhu?

Unikátní je v kontinuální výstavbě kruhových nádrží a sil bez potřeby jakékoli další podpěrné konstrukce

bednění. Bednění se samo posouvá přímo po vybetonované konstrukci. Nejde tedy jen o vlastní beton, ale i o zvládnutí posunu 350tunové lávky v našem případě včetně ocelové konstrukce střechy, která se smontovala na zemi a spolu se stěnami se vysouvala vzhůru pomocí 200 hydraulických zvedáků. Celá technologie je patrná ze zpracovaného videa dostupného na našich nových webových stránkách stachema.cz.

Jak se konkrétně promítlo využití této technologie do rychlosti realizace celého projektu?

Vlastní technologie v podstatě umožnila, aby během jara až podzimu došlo ke kompletaci sil, které bylo připravené pro novou řepnou kampaň v listopadu. Výstavba jakoukoli jinou technologií by byla mnohem dražší a časově náročnější.

Jak dlouho trvala příprava projektu z pohledu Stachemy?

Práce v laboratoři jsme zahájili cca šest týdnů před vlastní betonáží tažených stěn. Primárně jsme se soustředili na konzistenci betonu, výběr vhodných přísad a jejich dávek. V laboratoři vše proběhlo během dvou

dní. Následně dobíhaly mechanické zkoušky, tedy pevnost betonu v tlaku ve stáří 1/2, 1, 2, 3, 7, 14, a 28 dní a modul pružnosti ve stáří 28 dní. Kolegům technologům a laborantům patří velký dík za skvěle odvedenou práci.

Jaké výzvy jste museli řešit při vývoji a testování betonu v laboratoři?

S ohledem na použitý typ cementu a očekávané změny teplot jsme modifikovali superplastifikační přísadu na bázi polykarboxylátových éterů tak, abychom dokázali konzistenci a náběh pevnosti nejsnadněji řídit už jen pomocí proměnlivé dávky přísady.

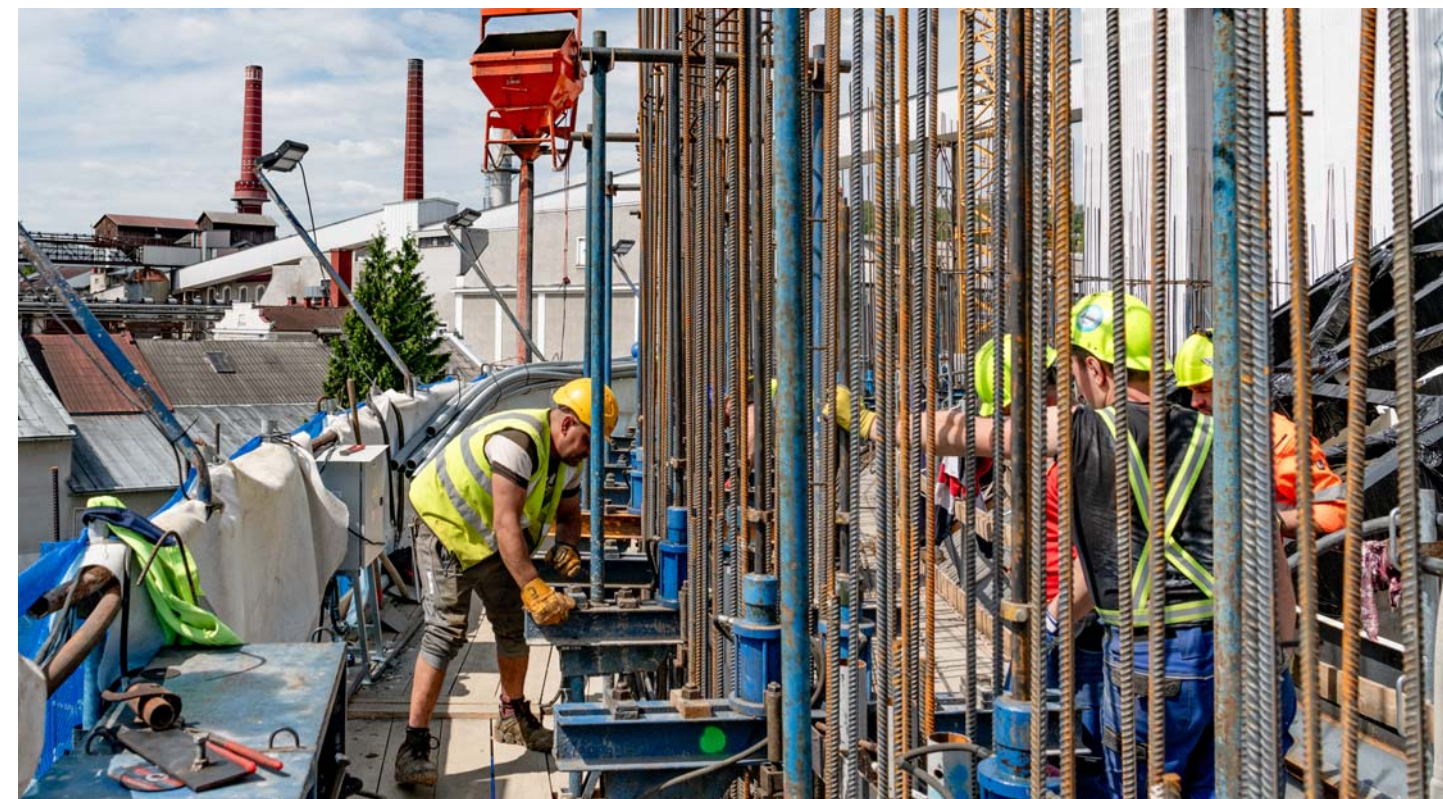
Jak důležitá je podle vás vzájemná spolupráce mezi chemiky, betonáři a realizační firmou pro úspěch podobných projektů?

U celé řady projektů se bez včasné spolupráce celého týmu lidí opravdu neobejdeme. U nás jsou to chemici a technologové, dále dodavatelé betonu a pochopitelně tým realizační firmy. Nicméně zde tak často problémy nemáme. Spolupracovat se na této úrovni často umí a chce. Koho je nutné ale

do seznamu přidat a kde by komunikace často měla začínat, jsou projektanti a architekti. Bohužel u celé řady i velkých projektů neproběhne komunikace směrem od projektanta či architekta včas a jsou často předepisovány nesmyslné a protichůdné požadavky a teprve v průběhu stavby musí docházet k jejich zpřesňování, vyjasňování a změně, což často stojí čas, nervy a peníze. U celé řady projektů, kde na začátku proběhla komunikace na úrovni projektant – realizátor – dodavatel betonu – technolog se podařilo dosáhnout vynikajících výsledků a úspor.

Jak se tento projekt promítne do budoucích zakázek Stachemy?

Určitě kladně. Jde o zajímavou technologii a zkušenosti se přenášejí i do dalších zakázek. V současné době pracujeme na celé řadě dalších, ať už se jedná o vodní díla Orlík či Kutvín, betony pro mostní konstrukce na D0, nebo i některé betony v prefabrikaci, např. těžké betony pro urychlovač částic ve Švédsku či lehké betony pro novou sportovní halu v Brně. A pak tu jsou ty, o kterých zatím nemohu mluvit.





**Jsme výrobce, dodavatel
a realizátor nosných dřevěných
konstrukcí pro stavebnictví.**

V oboru dřevostaveb a prefabrikovaných staveb krovů přinášíme řešení, která zrychlují a zkvalitňují výstavbu. Naše řešení jsou ekonomická, kvalitní i ekologická a jdou ruku v ruce s ochranou životního prostředí (sušené dřevo nahrazuje rostlé impregnované).

Společnost DEKWOOD působí na trhu již od roku 2006. Aktuálně má naše společnost 3 výrobní závody a jeden nový ve výstavbě v Mimoní. Opíráme se o silný tým vlastních techniků, odbornost všech zaměstnanců i odpovědný přístup k zákazníkům.

Události 2024

V roce 2024 jsme zahájili výstavbu nového a nejmodernějšího výrobního závodu DEKWOOD v Mimoní, jehož spuštění plánujeme na léto 2025. Překonali jsme plán obratu o 8 procent a přiblížili se hranici 500 milionů korun. Navzdory poklesu trhu vazníkových střech se nám podařilo udržet stabilní výsledky a zároveň růst v segmentu CNC krovů a roubenek.

18

let na trhu

3

výrobní závody

0,49

mld. Kč
tržby 2024



Michal Jůza

ředitel, DEKWOOD s.r.o.

„Rok 2024 byl pro DEKWOOD úspěšný z hlediska výsledků i rozvoje. Zahájili jsme výstavbu nového areálu v Mimoní s nejmodernější technologií pro výrobu CNC krovů, roubenek a sušených vazníků. Díky této investici navýšíme kapacitu až o 35 procent.“

Budoucnost postavená ze dřeva



Michal Jůza

ředitel, DEKWOOD s.r.o.

Dřevo má podle ředitele společnosti DEKWOOD Michala Jůzy ve stavebnictví velkou budoucnost. A tak usiluje o to, aby jejich výrobní závody co nejdříve pokryly všechny regiony republiky, což pomůže zákazníkům zlevnit dopravu a tím i celkové náklady na stavbu.

Historie DEKWOODu se začala psát v roce 2006 v Helvíkovicích, v roce 2019 přibyl výrobní závod Březnice, o rok později Němčice. Ukázalo se, že stávající areály nestačí, a objem výroby si vyžádal areál další. Proč padla volba právě na Mimoň?

Jeden důvod je neustále se zvyšující objem výroby, druhý to, že potřebujeme naše výrobky co nejlevněji dopravit na pobočky Stavebnin DEK, to znamená závody co nejvíce přiblížit k pobočkám. Tak, jak roste počet poboček Stavebnin DEK, i my potřebujeme navyšovat počet závodů, protože výrobní a dopravní náklady produktů jsou rozhodující při boji s konkurencí. Z toho důvodu máme vytipované oblasti v rámci České republiky, kde ještě nejsme nebo kam

je v současnosti naše doprava příliš drahá. Naše první volba proto padla na tuto oblast, která odbaví střední a severní Čechy.

Výrobních závodů tedy bude v budoucnu ještě víc? V našem případě to jde ruku v ruce s již zmiňovaným navyšováním počtu poboček Stavebnin DEK. Bude potřeba víc výrobků, aniž by se navyšovala jejich cena kvůli dopravě. Proto není řešením nakoupit další stroje třeba do Helvíkovic, ale naopak investovat do rozvoje ve všech regionech. Když se podíváme na republiku, je snadné uhodnout, že bychom potřebovali pokrýt jižní Čechy a severní Moravu.

DEKWOOD v roce 2024

Počet výrobních závodů	Počet zaměstnanců	Počet rodinných domů realizovaných ze systému DEKPANEL	Počet vyrobených střech z vazníků	Počet zakázek vyrobených na CNC stroji	Obrat (v mil. Kč)
3	50	80	360	900	488



Co všechno se bude v Mimoni vyrábět?

Z Mimoně by měly odjíždět podobné zakázky jako z ostatních závodů, to znamená CNC obráběné krovy, pergoly, sušené vazníky a roubenky. Budeme tam mít impregnační vany a bude tam velká skladová zásoba sušeného i rostlého řeziva. Prostor je tam opravdu pěkný a velký.

Promítly se do projektování mimoňského závodu vaše zkušenosti z ostatních podniků?

Mimoň je projekt vystavený na zelené louce, první DEKWOOD, který jsme si naprojektovali přesně podle našich představ a potřeb. Nemuseli jsme se přizpůsobovat žádným prostorům, které jsme zakoupili nebo kde jsme v pronájmu. A také už víme, jak velké problémy jsme měli jinde se sháněním potřebného počtu zaměstnanců do výroby, proto jsme chtěli závod, kde těch lidí budeme potře-

bovat co nejméně, a to i při dvousměnném provozu. Protože i když je výroba hodně automatizovaná, lidská práce je stále velice důležitá. Takže jsme při projektování přemýšleli, co by se ještě dalo udělat pro zjednodušení práce nebo snížení počtu lidí, které ve výrobě potřebujeme.

S jakými inovacemi jste nakonec přišli?

Vznikl projekt dopravníkového pásu, který bude vyvážet hotové vazníky ven z haly a automaticky je stavět na výšku. V ostatních závodech to děláme ručně, tady bude vše mechanizované. Nebo lis na vazníky s nejmodernějším strojem Mark 1 od firmy MiTek, kde oproti klasickým 17metrovým stolům budeme mít 30metrové, lis bude umístěný uprostřed a může najednou obsluhovat levý i pravý stůl a vyrábět dva vazníky najednou. A v další hale zase bude nejnovější model CNC stroje Hundegger Speed-Cut, který bude vyrábět krovy a roubenky. Už se na to moc těšíme.

Jedná se o typově vyráběné stroje, nebo si vaše potřeby vyžádaly zakázkovou výrobu?

Jsou to typové mašiny, které si vybereme a na zakázku si je necháme osadit dalším příslušenstvím podle naší potřeby.

Bude těžké sehnat zaměstnance, kteří budou schopni takové stroje obsluhovat?

Bude to výzva tím, že je to náš první závod na zelené louce a zároveň první výrobní závod, do kterého budeme nabírat kompletní nový tým. Nábor začne v červnu. V tuto chvíli máme zkušeného ředitele a jeho hlavním úkolem bude ještě předtím, než se spustí výroba, najít dostatek lidí schopných s CNC stroji

pracovat a poslat je na dva až tři týdny na školení do našich stávajících závodů.

Kdy zahájíte v Mimoni výrobu?

Stroje se budou instalovat v průběhu června. Kdyby vše šlo podle našeho přání, v červenci už bychom mohli zkušebně něco vyrobit. Uvidíme, kdy bude kolaudační rozhodnutí, při kterém mohou nějaké termíny sklouznout. Stroje se také nepodaří usadit za dva, tři dny, je to otázka několika týdnů, než se vše zprovozní a vyladí.

Budete se snažit v Mimoni minimalizovat dopravní vzdálenosti i při nákupu dřeva?

V našich výrobních závodech zpracováváme dva typy dřeva. Jednak sušené a pak rostlé. Na sušené dřevo máme dodavatele, který nám zaváží závody po celé republice, takže tam není problém přidat další adresu, kam bude navážet. Co se týče rostlého, tak tam se vždy snažíme využívat pily z blízkého okolí.

Je tedy vaší snahou zapojit do výroby firmy z regionu?

Určitě ano. Pro nás je výhodné, že tam často funguje i reciprocita: my se s pilou domluvíme, odebíráme

od ní řezivo, které zpracujeme, a ona pak od nás zase odebírá latě nebo vazníky. Vždy, když kontaktujeme novou pilu, snažíme se rovnou domlouvat i vzájemný obchod.

Jaké máš další plány pro rozvoj DEKWOODu?

Mým cílem je ze současného půlmiliardového obrátu udělat do pěti let firmu s miliardovým obratem. Je to pro mě velká výzva, ale bez dalších investic toho nelze dosáhnout.

Dřevěné konstrukce a dřevostavby stále v ČR nenaplnily svůj potenciál, a proto jde DEKWOOD touto cestou. Rádi bychom rozšířili výrobu i o další segmenty dřevostaveb. A v neposlední řadě plánujeme nyní poskytovanou montáž vazníků rozšířit také o montáž CNC krovů.



DEKMETAL

Jsmo přední výrobce a dodavatel fasádních a střešních systémů z plechu se zaměřením na profesionální zákazníky.

Nabízíme technicky promyšlená, designová, atraktivní a dlouhodobě udržitelná řešení.

Na trhu působíme od roku 2003. Náš moderní výrobní areál se špičkovými technologiemi se nachází ve Dřísech u Prahy, kde zaměstnáváme přibližně 86 pracovníků. Naše fasády vyvážíme na řadu evropských i světových trhů.

Události 2024

V roce 2024 jsme dokončili a představili kompletní řadu klempířských prvků pro stavebnictví.

Investovali jsme do rozšíření našich výrobních kapacit v oblasti hliníkových fasádních systémů. Zároveň jsme rozhodli o investici do výroby nové řady střešních krytin, která posílí naše produktové portfolio a zvýší konkurenceschopnost.

22

let na trhu

86

zaměstnanců

250

mil. Kč
tržby 2024



Zdeněk Broukal

ředitel, DEKMETAL s.r.o.

„Přes klesající trh, nedostatek kvalifikované pracovní síly a rostoucí mzdové náklady se nám podařilo pokračovat v investicích a udržet solidní hospodářský výsledek.“

Kráska z plechu

Evžen Janeček

vedoucí technického oddělení, DEKMETAL s.r.o.

DEKMETAL se již dlouhou dobu zabývá i výrobou zajímavých fasádních systémů. Jedna z výrazných realizací se nachází například v Archeoparku Mikulčice. Na cestu po úspěšných projektech nás vzal Evžen Janeček, vedoucí technického oddělení.

Jaký materiál a jakou úpravu jste v případě Archeoparku Mikulčice použili?

Na tuto konkrétní stavbu jsme materiál pro fasádní opláštění dodávali v několika etapách již od roku 2012. Jako vstupní materiál pro výrobu fasádního obkladu byla použita patinující ocel pod obchodním názvem Corten, na které se vlivem deště a vlhkosti vytváří rezavá patina. Stavba v Mikulčicích byla zajímavá, protože realizací z Cortenu v té době nebylo moc a my jsme se s tím materiálem celkově učili a sbírali zkušenosti. Na tom objektu byly tvary, u kterých jsme si nebyli jistí, jestli je vůbec budeme umět vyrobit, navíc šlo o velké formáty obkladových prvků. Součástí opláštění byl i zastřešený vstup a materiál díky zmíněnému zastřešení nemůže reagovat na vlhkost tak, jak se s tím obvykle počítá.

V současné době děláte realizace z Cortenu už častěji, můžeš nějakou zmínit?

Cortenových realizací, nebo všeobecně realizací z přírodních materiálů, ať už je to např. hliník či druhy mědi (dnes už se dělají vstupní materiály, které jsou přímo opatřeny zelenou měděnkou, která se za běžných okolností vytváří desetiletí, pozn. red.) je hodně. Za všechny mohu jmenovat například Botanickou zahradu v Praze Troji, kde jsme dělali vstupní bránu.

Jde o vstup, kterým se jde k Fata Morganě, že?

Ano, je to tak. Ta realizace byla celkově zajímavá i proto, že se pracovalo nejen na samotné budově, ale byly tam dokonce požadavky na to, aby z Cortenu byl i lem u okrasného jezírka a podobně. Moc často se s takovou příležitostí nesetkáváme.



Mluvíme o jezírku v exteriéru, nebo v interiéru?

V tomto případě šlo o exteriérové jezírko. Osobně bych Corten do interiéru příliš nedoporučoval, protože tam nemá vhodné podmínky pro získání patiny. Ale i tak jsme dělali pár realizací interiérových, kdy si u nás zákazník nechal vyrobit výrobky, následně je nechal venku vystavené „větru, dešti“, a když získaly patinu a měly tu hezkou rezavějící oranžovou strukturu, teprve potom je instaloval do interiéru. Případně by v interiéru musel zákazník zajistit cyklické ovlhčování např. vodním rozprašovačem.

Podílíte se na takových projektech od začátku do konce, tedy od materiálu až po realizaci?

Přímo realizaci neprovádíme, ale děláme technický servis pro firmu, která naše výrobky montuje. Naši technici jezdí na stavbu, běžně vypracovávají montážní dokumentaci a zároveň poskytují technický servis, protože naše výrobky znají a vědí, jak s nimi správně pracovat. Při vypracovávání montážních dokumentací vždy spolupracujeme s někým, kdo za daný projekt

zodpovídá, nejčastěji je to architekt, projektant nebo přímo investor. S nimi musíme při vytváření montážní dokumentace nacházet funkční soulad a často nové, zajímavé řešení detailů, návazností a poté i výrobků.

Abychom nezůstali jen u objektů s Cortenem, jaké další realizace z poslední doby stojí za zmínku?

Těch realizací je opravdu hodně, mluvíme o stovkách ročně. V rámci fasády už se dávno nejedná jenom o běžné obdélníkové kazety, ale poměrně často se ještě vytvoří nějaká přidaná hodnota. Poslední dobou si architekti oblíbili perforace kazet, ať už plošné z praktických důvodů, jako je například proudění vzduchu, tak obrazové, výtvarné. Dříve jsme museli podle návrhu připravovat do jednotlivých výrobků v podstatě díрку po dírci, ale nyní využíváme specializované softwary a lze vytvořit takřka jakýkoliv obraz rychlou cestou. Před pár dny jsme například dokončili školku v Luži, kde jsme do průčelní fasády perforovali obláčky, aby to bylo zábavné pro děti, které ji navštěvují. Ale takových zajímavých projek-



tů, kde jsme dělali různé stromy, postavy, obrazce a podobně, je opravdu hodně a je to vždycky pro všechny takové příjemné občerstvení. Pro nás, pro realizační firmu a doufám, že i pro kolemjdoucí, kteří si třeba řeknou: „Hmmm, to je ale zajímavá fasáda.“

Pracujete ale i na průmyslovějších nebo řekněme komerčnějších projektech, jako jsou například nákupní centra...

Dejme tomu, že je to taková běžná denní rutina. Všichni určitě chodíme nakupovat a ani si neuvědomujeme, že na tom daném nákupním centru nebo prodejně je kus fasády od DEKMETALU. S trochou nadsázky mohu říct, že jsem se v poslední době nesetkal se žádným běžným komerčním prodejcem v oblasti potravin a supermarketů, kde bychom už neměli nějakou svoji realizaci na některé z jejich budov. A to od Chebu přes Prahu až po Zlín. A na Slovensku tiež!

Vraťme se ještě k těm výraznějším nekomerčním realizacím z poslední doby. Které bys vybral ty sám? Pro mě jsou patrně nejzajímavější rodinné domky. Občas je to oříšek, tyto projekty bývají technicky jedny z nejnáročnějších, protože řešíme mnoho detailů

návazností a výsledek musí být precizní po všech stránkách. Architekti si u těchto staveb vymyslí zvláštní kombinace tvarů a materiálů. Nejčastěji pracujeme s lakovanými pozinkovanými plechy, ale klidně se může objevit i požadavek např. na titan zinek, a navíc do červeného nebo zeleného odstínu. Je to pro nás poněkud netradiční materiál, atypický, a musíme se k němu i výrobně chovat jinak než k našim obvyklým materiálům. Ale na tom objektu to potom zase vypadá mnohem zajímavěji. A když už jsme u těch atypických materiálů, v poslední době se architekti častěji ptají po vskutku netradičním materiálu na fasádu – mosazi.

Požadavek na atypické instalace vychází tedy hlavně od architektů?

Ano, rozhodující slovo má většinou architekt a vlastně je to, dalo by se říct, jeho poslání, přinášet světu nějakou tu krásu a nacházet nové materiály na objektech, kolem kterých se denně pohybujeme, či je dokonce navštěvujeme. Architekti nás vždycky dokážou něčím překvapit, a i když pro nás vyvstává mnoho otázek nad zaslouženou představou a nejsme si jisti, jestli to budeme umět vyrobit, zkusíme to. A potom zjistíme, že když je architekt svolný respektovat náš technický

návrh, respektive že si vzájemně dokážeme vyjít vstříc, je to zajímavá práce. Například přijde klient a v návrhu je jeho představou obklad tvaru sesunutých záclon, přesněji kroucený plech do několika vln, a navíc asymetrický, perforovaný, tedy absolutně nic standardního. Takový zákazník nebo architekt nám vždy vnáší jakýsi nový prvek do našeho zaběhnutého myšlení a to je dobře – není prostor myšlenkově ani technicky zakrňt.

Mluvili jsme dosud převážně o fasádách, co projekty jiného typu?

Fasády u nás hrají prim, ale protože se samozřejmě chceme rozvíjet dál, začali jsme nově vyrábět i plotové výplně. Je to v podstatě logické rozšíření našeho výrobního portfolia, kdy zákazníkům přinášíme něco nového, k čemu však můžeme využít stávající výrobu.

A nějaké interiérové realizace?

Musím říct, že se stále jedná o obkladový prvek a úplně nerozlišujeme, jestli je to interiérová, nebo exteriérová záležitost. Ale například ve všech prodejnách Stavebniny DEK se zákazníci setkávají s našimi ohýbanými profily na vstupních pultech. Jedná se o okrasný prvek, který je ovšem také dobře udržitelný, a tak i realizací tohoto typu přibývá. V některých případech jsou do nich zakomponované různé svítící elementy, takže je to pak přirozeně funkční i estetické.

Na co z vaší práce jsi nejvíce hrdý?

Vždycky jsem pyšný na technický tým, který pod sebou mám. Myslím si, že na trh přinášíme své poznatky a s každou schůzkou s klientem trh nějak obohacujeme. Klientům se snažíme dát jakýsi směr, aby věděli, co je a není možné. Zvlášť když na projektu můžeme spolupracovat úplně od začátku. Nechci, aby to vyznělo jako otřepané klišé, ale je opravdu hřejivý pocit, že můžeme dotýčeného směřovat v souladu s našimi možnostmi, a když ve finále dojde na realizaci, vidíme opravdu cosi hezkého, co se nám podařilo společnými silami vytvořit.

Zákazník nebo architekt nám vždy vnáší nějaký nový prvek do našeho zaběhnutého myšlení.

”



RETEK

Zabýváme se výrobou plastových profilů a příslušenství pro stavebnictví.

Náš sortiment zahrnuje doplňky pro vnější zateplovací systémy ETICS, suché stavby, sádkartonové konstrukce i vnější a vnitřní omítky.

Dlouhodobě usilujeme o maximální využití recyklovaných surovin pocházejících ze stavebního trhu. Vykupujeme plastový stavební odpad, který následně recyklujeme a znovu zpracováváme do produktů určených pro stavebnictví. Naším cílem je přispívat k rozvoji cirkulární ekonomiky a snižovat ekologickou zátěž spojenou s výstavbou.

Události 2024

Retek je mladá společnost v rané fázi rozvoje, která neustále rozšiřuje své produktové portfolio. Do výroby jsme zavedli nové položky, jako jsou pásy proti ptákům, PVC základací profily, elektrolišty a regranuláty z PE/PP. Tyto kroky potvrzují náš směr k inovaci a rozvoji recyklovaných plastů pro stavebnictví.

99

čistota regranulátu
(v %)

1500

tun zpracovaného
plastového odpadu



Zdeněk Milítký

ředitel, RETEK s.r.o.

„Kromě úspěšného rozšíření portfolia výrobků se nám podařilo zdvojnásobit objem výroby, což představuje významný milník v našem dalším rozvoji.“



Vyvíjíme a dodáváme data a nástroje pro rozpočtování a oceňování staveb, prací, materiálů a technologií.

Naše řešení pomáhají investorům a účastníkům výstavby napříč všemi obory stavebnictví a ve všech fázích přípravy a realizace výstavby.

Události 2024

Podařilo se nám vytvořit unikátní nástroj pro výpočet uhlíkové stopy stavby na základě rozpočtu v Cenové soustavě ÚRS. Zároveň jsme vyvinuli webovou aplikaci pro poskytování dat ÚRS do externích i interních systémů a Klientský portál pro samoobslužný nákup, správu licencí a archiv dokladů všech klientů pro všechny aplikace.

27

meziroční nárůst počtu
uživatelů aplikací ÚRS
(v %)

20 480

uživatelů aplikací

1961

rok založení



Pavel Krajíček

ředitel, ÚRS CZ a.s.

„Rok 2024 byl pro ÚRS zlomový z hlediska rostoucí oblíbenosti našich produktů a služeb. Počet nových uživatelů aplikací vzrostl meziročně o 27 procent a všechny naše produkty zaznamenaly nárůst prodeje o více než 13 procent.“

Klientský portál ÚRS – provedená digitalizace



Daniel Cihelka

projektový manažer, ÚRS CZ a.s.

Společnost ÚRS již třetím rokem provozuje Klientský portál, který propojuje všechny softwary pro rozpočtování ÚRS a mimo jiné například spravuje veškerou dokumentaci uživatelů těchto softwarů. A neustále se vyvíjí.

Začneme od kořenů. Co vedlo ke startu projektu?

S prvními kroky jsme začali už před třemi lety, na jaře 2021. Tehdy jsme jako výrobci nebo prodejci několika softwarů pro stavební rozpočty měli již přes 20 tisíc

uživatelů a jejich počet každý rok narůstal. Zároveň jsme pro portfolio našich služeb měli několik sice celkem dobře zavedených systémů, ale bez jejich vzájemného propojení.

To na pozadí znamenalo velké množství lidské manuální práce našich zaměstnanců při zavádění nebo aktualizaci dat v různých systémech i potenciální chyby při této práci.

Jaké jste si tehdy stanovili cíle?

Cílem bylo vytvořit jedno místo – Klientský portál, který naše interní systémy nahradí, sjednotí, propojí a zároveň přinese další užitečné funkce, a to jak pro naše zaměstnance, tak hlavně i pro naše uživatele.

Bylo to zejména jednotné přihlašování do všech našich SW, automatické výpočty cen licencí, okamžité objednání SW přes nový e-shop, automatickou evidenci a distribuci dokumentů – smluv, účetních dokladů apod.

Podařilo se vám tyto ambice naplnit?

Vše, co jsme si předsevzali, se nám podařilo zrealizovat. Nyní je na webu Klientského portálu ÚRS, tj. na stránce app.urs.cz, možné si pořídit některý z programů naší společnosti ÚRS CZ prostřednictvím rychlého e-shopu nebo založením konta zdarma. Dále tyto SW odsud mohou uživatelé přímo spouštět, popř. stahovat instalační soubory a mají k dispozici i své objednávky a další dokumenty související s licencemi.

O jakých softwarech se bavíme?

Na jednom místě tam jsou všechny SW, které ÚRS CZ poskytuje – jak placené webové aplikace či webové aplikace zdarma, tak desktopové programy pro rozpočty známé řady KROS, tj. SW KROS 4 pro stavební firmy, projektanty, investory atd. a SW POLAR pro pojišťovny.

Zmínil jsi, že v Klientském portálu jsou i webové aplikace, a dokonce některé zdarma. Které to jsou a k čemu slouží?

Ano, už delší dobu se ÚRS CZ zaměřuje právě na vývoj moderních webových aplikací, které se nemusí instalovat, a jsou tak dostupné odkudkoliv – třeba i z tabletu nebo telefonu, stejně jako i Klientský portál ÚRS.

V současnosti máme tyto webové aplikace:

- CS ÚRS online – elektronický katalog cen stavebních prací a materiálů

- KUBIX – pro rychlé stanovení investičních nákladů staveb
- Průběh výstavby – pro soupisy provedených prací
- Výměry – pro měření množství v DWG/PDF souborů

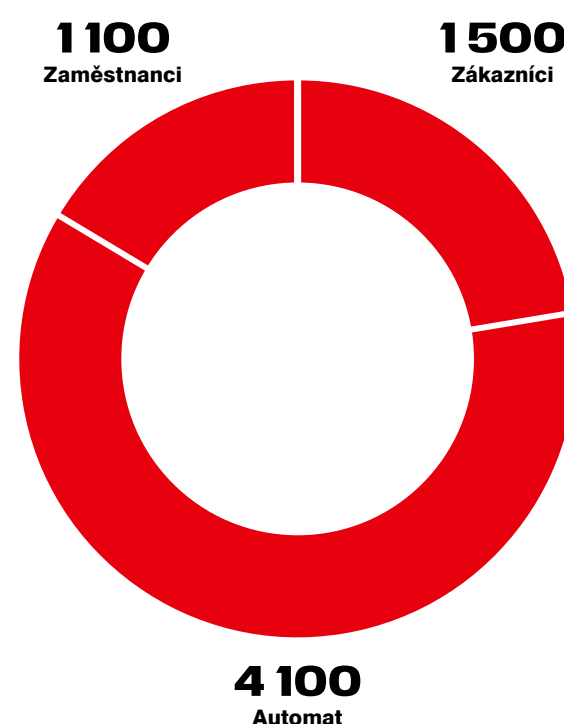
Aplikace zdarma jsou:

- BIM platforma – prohlížení 2D a 3D projektů, úložiště dat, možnost spolupráce a sdílení
- Envix – aplikace pro výpočet uhlíkové stopy staveb, aktuální novinka roku 2025

Jak vlastně fungují způsoby úhrady?

Všechny SW jsou prodávány formou služby s roční platbou. Objednávky lze rozdělit na počáteční pořízení licencí a obnovu licencí na další období. Na obnovu portál automaticky cca měsíc před skončením platnosti upozorňuje a zákazníkům nabízí její pořízení. Zákazníci si pak sami zvolí, zda chtějí obnovu zaplatit, či nikoliv.

Počet objednávek – vystavení



Jakým způsobem se mohou uživatelé do portálu přihlásit?

Přes účet Klientského portálu nebo i přes externí účty, jako jsou Google, Facebook a DEK účty (e-shop DEK, DEKSOFT, DEKPARTNER). A do budoucna zvažujeme přidání i dalších způsobů autentizace, jako je například přes Microsoft Entra ID.

Vždycky mě osobně těší, když mohu někde přispět k vylepšení, aby věci fungovaly lépe, a posunout je dopředu tak, aby se lidem lépe pracovalo.

”

Jak celkově hodnotíš přínosy Klientského portálu?

Projekt splnil své cíle a účel. Systém funguje tak, jak jsme zamýšleli – je plně provázaný s dalšími interními systémy, automatizovaný a výrazně omezil duplicity i manuální práci. Každý den se nám přes portál do našich aplikací hlásí několik tisíc uživatelů a zpětná vazba je zatím výhradně pozitivní.

Vždycky mě osobně těší, když mohu někde přispět k vylepšení, aby věci fungovaly lépe, a posunout je dopředu tak, aby se lidem lépe pracovalo. V tomto projektu byl na tuhle změnu velký prostor, přínosy digitalizace a cíle projektu dávaly smysl. Také jsem

cítil jak podporu vedení, tak se podařilo poskládat dobrý tým lidí, kteří projekt realizovali. Měl jsem radost, že jsem u toho mohl být.

Co s portálem plánujete na rok 2025 a dál?

Chceme systém dále rozvíjet – například nabídnout uživatelům i snadné pořízení doporučených kurzů a školení k licencím SW, dále zavést i další aplikace, jako jsou BIM výměry, a připravit i licencování a prodej nového webového SW KROS.

V minulosti už jsi vedl více projektů – např. i dodání rozpočtových SW na míru pro přední energetické či pojišťovací společnosti a další významné firmy. Máš nějaké praktické doporučení, aby projekty byly úspěšné?

Doporučení, jak vést projekty, lze nalézt jak v mezinárodních standardech projektového řízení, tak na různých místech na internetu. Já ze své praxe mohu některá pouze potvrdit – a určitě bych zdůraznil tato:

- Je nutné mít plán. Ten komunikovat se všemi zúčastněnými a řídit se jím. Stejně tak důležité je včas komunikovat případné nutné změny plánu v průběhu provádění a vše operativně řídit.
- Tým vhodných lidí, který je dobře motivovaný a řízený, dosáhne vždy lepších výsledků než jednotlivci.
- Důležitá je správná a neustálá komunikace. Správně komunikovat neznamena napsat e-mail a doufat, že jej druhá strana pochopila. Je třeba komunikovat napřímo – osobní rozhovor / telefon / konference apod. A hlavně vysvětlovat, upozorňovat a ověřovat si, že druhá strana chápe, co, jak, kdy a proč má dělat.
- Funkční řízení úkolů. Úkoly se nesmí jen přidělovat, ale také důsledně evidovat, kontrolovat jejich plnění – například na koordináčních schůzkách nebo znovu – volat.
- Nepodceňovat rizikovou analýzu. Sice nikdy nelze identifikovat všechna rizika dopředu, vždy je ale nutné se o to pokusit a známá vysoká rizika včas odhalit a ošetřit (např. smluvně, motivací, komunikací, organizačně apod.), popř. projekt přeplánovat nebo nerealizovat.



Jsme specialisté na software pro řízení staveb a ERP systémy.

Našimi hlavními produkty jsou systém RSV pro řízení stavebních projektů, využívaný významnými firmami v Česku a na Slovensku, a Buildary.online, nejpoužívanější cloudový elektronický stavební deník na trhu. Jsme také významným implementátorem ERP systému Helios ve stavebnictví i dalších výrobních odvětvích. Naší konkurenční výhodou je komplexní pokrytí procesů stavebních firem. Na českém trhu působíme od roku 1993, na Slovensku od roku 1995. Od vstupu do koncernu DEK koncem roku 2020 náš obrát vzrostl z 65 milionů na 167 milionů Kč.

Události 2024

V roce 2024 jsme úspěšně dokončili náš dosud největší projekt – novou webovou aplikaci pro tvorbu rozpočtů pro jednu z největších firem v České republice. Pro rok 2025 jsme získali další zakázky, které nám umožní tento rekordní rok překonat. Aktuálně dokončujeme převod našeho hlavního produktu RSV do cloudového prostředí, což by mělo přinést další nárůst zakázek a rozšíření portfolia o developery a investory.

50

meziroční nárůst obrátu
(v %)

1993

rok založení

75+

zaměstnanců



Boris Kalisch

ředitel, First information systems, s.r.o.

„Rok 2024 byl pro naši firmu mimořádně úspěšný – obrát vzrostl meziročně o 50 %.

Na výsledku se rovnoměrně podílely všechny divize. Buildary s elektronickým stavebním deníkem zažívá dynamický růst, Helios Inuvio uspěl na významných zakázkách a divize RSV úspěšně dokončila náš historicky největší projekt pro jednoho z našich významných klientů.“

Callida

Jsme tvůrci softwarových nástrojů, které usnadňují plánování, řízení a realizaci staveb.

Naše produkty euroCALC a eCity pomáhají nejen stavebním firmám, ale i městům, nemocnicím a dalším organizacím efektivně řídit stavební činnost.

Události 2024

Jedním ze zásadních momentů loňského roku pro nás bylo uvedení nového produktu eCity na trh. Kromě toho jsme opět získali nové zajímavé zakázky a pro jednoho z našich vážených klientů jsme provedli upgrade na euroCALC 4.

35

let zkušeností

1000+

uživatelů našich produktů

316

aktivních zákazníků



Daniel Zeithaml

ředitel, Callida, s.r.o.

„Rok 2024 byl pro Callidu mimořádně úspěšný. Podařilo se nám výrazně překonat obchodní plán a dosáhnout výsledků, které předčily naše očekávání. Na trh jsme uvedli nový produkt eCity, který se rychle uchytil a otevírá nám řadu nových možností (více na straně 114).

Zároveň jsme rozšířili portfolio významných klientů a rozpracovali slibné projekty pro nadcházející období. Do roku 2025 tak vstupujeme s energií a jasnou vizí dalšího rozvoje.“

DEK PROJEKT

Poskytujeme technickou podporu projektantům, architektům, realizačním firmám a investorům. Zajišťujeme konzultace, odborné posudky, specializované projekty, výpočty, technické dozory i inspekce nemovitostí.

Jsme znaleckou kanceláří registrovanou při Ministerstvu spravedlnosti ČR, v níž působí 13 soudních znalců s různými specializacemi pokrývajícími obor stavebnictví, a také akreditovanou zkušební laboratoří.

Za takřka 20 let existence společnosti vzešla z našich výzkumů řada unikátních stavebních systémů a výpočetních nástrojů užívaných širokou veřejností. Podílíme se na projektování nejvýznamnějších staveb, které u nás vznikají. Díky více než stovce techniků a expertních pracovníků, vlastním vývojovým týmům, akreditované laboratoři a statutu znaleckého ústavu patří DEKPROJEKT k největším a nejkomplexnějším firmám svého druhu u nás.

Události 2024

V roce 2024 jsme rozšířili streamovací vzdělávací platformu DEKPRIME, která nabízí webináře a videa pro projektanty, energetické specialisty i odborníky z realitního trhu (více na straně 124). Pokračovali jsme ve vývoji odborných nástrojů DEKSOFT a rozšířili Sta-

vební knihovnu DEK o nové funkce pro využití v BIM a environmentálním posuzování.

Naši pracovníci se podíleli na měření zastaralého osvětlení Pražského hradu, které již neodpovídá současným standardům.

100

techniků a expertních pracovníků

20

let na trhu

13

soudních znalců

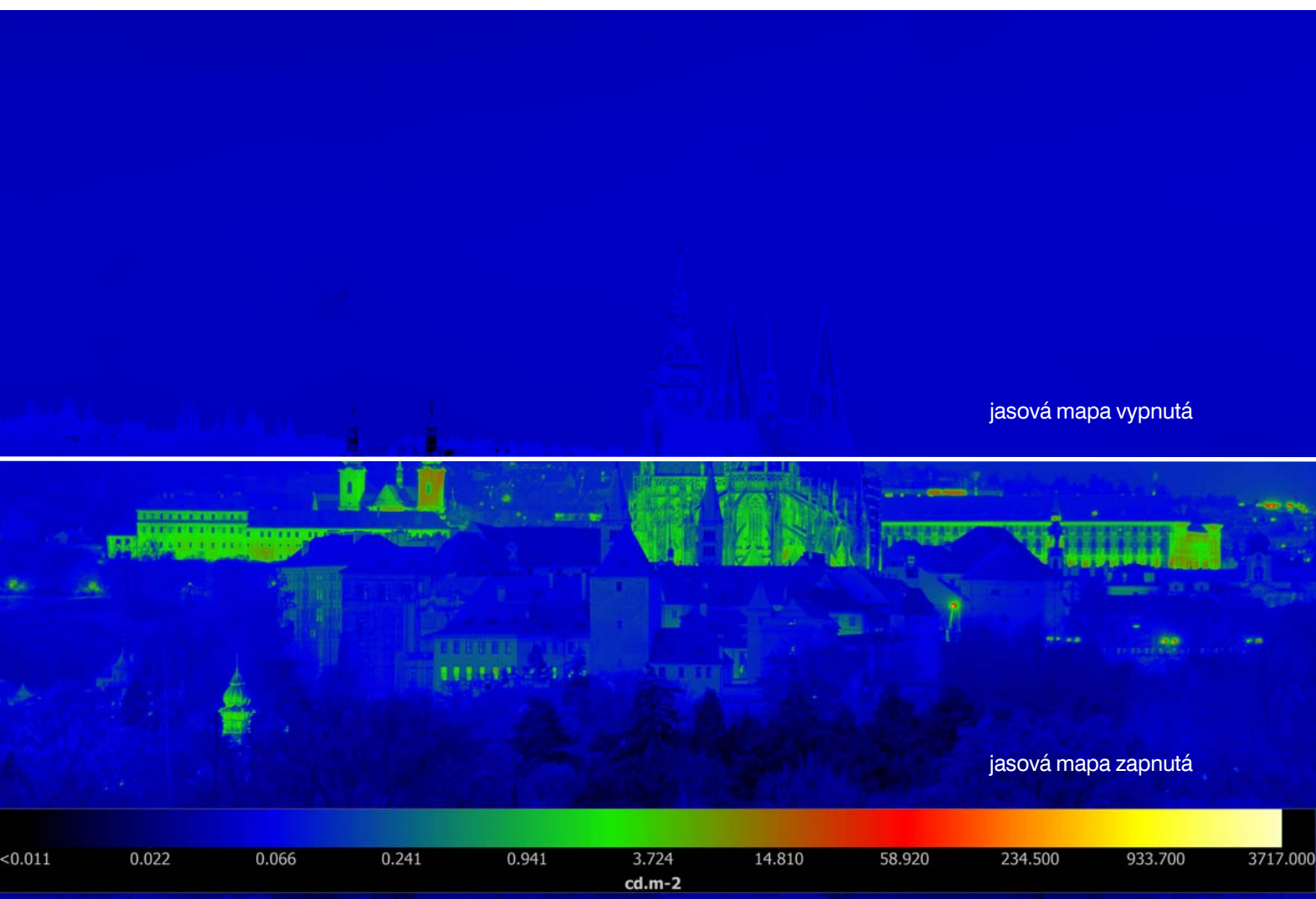


Ctibor Hůlka

ředitel, DEKPROJEKT s.r.o.

„V roce 2024 jsme se podíleli na stovkách projektů pozemních staveb a zároveň jsme rozšiřovali naše aktivity o nové oblasti. Významnou z nich je komunitní energetika, kde pomáháme obcím s přípravou na rozvoj lokální výroby a sdílení energie – zejména tam, kde chybí vlastní kapacity, ale potenciál je velký.“

Pražský hrad v novém světle



Benjamin Sichrovský

samostatný projektant, DEKPROJEKT s.r.o.

Na podzim 2024 probíhala měření stávajícího osvětlení Pražského hradu odborníky z ČVUT ve spolupráci s DEKPROJEKTEM, který v nich sehrál důležitou roli. Jeho zapojení umožnilo přispět k tvorbě podkladů pro návrh důstojnějšího osvětlení jedné z našich nejvýznamnějších kulturních památek. O tom, jak takový projekt probíhá, se podělil Benjamin Sichrovský, samostatný projektant z DEKPROJEKTU.

Jaké technologie a přístroje jste při měření používali?

Máme k dispozici jasový analyzátor, což je přístroj na zachycení a vyhodnocení rozložení jasů na osvětlených plochách. Jedná se v podstatě o speciální zrcadlovku s V(λ) filtrem, který slouží k určení odezvy detektoru přístroje na vlnové délky barevného spektra v závislosti na spektrální citlivosti lidského zraku. Umožňuje zachytit aktuální jas tak, jak ho vnímá lidské oko. Vzniklé fotografie se pak analyzují za pomoci speciálního softwaru.

Na kolika místech měření probíhalo?

Byli jsme většinou po dvojicích ve stejnou dobu na šesti stanovištích: Národní zemědělské muzeum, Karlovy Lázně, Hradčanské náměstí, třetí nádvoří Pražského hradu, hotel Corinthia a most na Výtoni. Tým z ČVUT komunikoval přímo s Hradem, odkud se vypínaly a zase zapínaly jednotlivé části osvětlení. Nejdříve svítilo všechno osvětlení, pak byla osvětlená jen katedrála a bazilika, pak vše vypnuto, pak jen paláce a hradby a nakonec zase všechno zapnuto.

Byl výrazný rozdíl v osvětlení jednotlivých míst?

Jak se to vezme. Byl sice rozdíl v intenzitě i "barevnosti", ale šlo především o nasměrování osvětlení přímo na Pražský hrad, aby nesvítilo zbytečně do okolí. Světlo se sice odráží a bude i dál odrážet do horního poloprostoru, jak už to u architektonického osvětlení bývá, ale svítidla budou v budoucnu navržena tak, aby osvětlovala primárně fasády a světlo nebylo vyzařováno zbytečně jinam, což je velmi důležité nejen u památek. V případě hradeb jsme také zaznamenali nehezké stíny. Na to bude potřeba se také zaměřit, především upravit sklon, ale také zvolit vhodnou optiku svítidla. Některé další nedostatky jsou vidět na první pohled, především se jedná o odlišnou teplotu chromatičnosti některých částí soustavy osvětlení.

Laicky řečeno, některá svítí víc do modra, některá do žluta, proto je cílem i sjednocení „barevnosti“. Vše by mělo jít ruku v ruce s výměnou a modernizací veřejného osvětlení v okolí.

Co bylo při měření nejnáročnější?

Nezmrznout (smích). Na to, že byl podzim, byla dost chladná noc a na střeše i hodně foukalo. Ale kromě toho například časová synchronizace mezi námi. Nakonec jsme si prostě psali do chatovací skupiny, zda jsme už stihli pořídit snímky z jednotlivých pozic, a pak se dal povel ke změně světelné scény. Kvůli vyhodnocení celé škály jasů jsme fotili s expozicí od zlomků sekundy až po relativně dlouhé tři minuty. Taková fotka je pak sice „přepálená“, ale pomáhá nám to při vyhodnocení vlivu okolí. Přístroje mají zkrátka určité hranice a my jsme museli přizpůsobit expozici a clonu tomu, aby celá škála intenzity jasů, která působila na čočku kamery, mohla být vyhodnocena.

Jakým způsobem se měření vyhodnocuje a jak dlouho to trvá?

Základní vyhodnocení snímků bývá hotové během několika hodin. V naší části šlo hlavně o porovnání intenzity jasů v různých světelných scénách. Pak na nezávislé odborníky z ČVUT zůstala ta náročnější část – určit, kde je světla víc, než by mělo být, například od osvětlení hradeb. Když jsou svítidla umístěna před hradbami a svítí na ně, část světla dopadá dál, osvětluje tak samotný Hrad a s tím je potřeba při návrhu počítat, jinak nebude osvětlení rovnoměrné. Možná největší výzvou pro projektanty následně bude navrhnout nové osvětlení tak, aby spolu jednotlivé části ladily. Kupříkladu osvětlení hradeb společně s tím, které bude na nádvoří. Aby nevytvářelo ostré stíny, respektive nevznikal velký

kontrast a celý Pražský hrad byl osvětlen rovnoměrně. Samotné vyhodnocení probíhá v počítačovém programu LDA, resp. LumiDISP, který vyvinul tým Petra Baxanta na VUT v Brně. Tento software byl svého času skutečně průkopnický, protože umožňuje vyhodnocovat jas z fotografií a hodnotit tak např. také osvětlení komunikací. Díky zpracovaným koeficientům není nutné všechno měřit přímo na místě, třeba osvětlenost z lešení u fasády, ale dá se to zpracovat mnohem pohodlněji.

Je možné shrnout výsledky měření do nějakého závěru?

Myslím si, že i pro laiky naprosto postačí pohled na jasovou mapu a přiložené fotografie. Na těchto výstupech je vidět například odlišná barevnost nebo rozdíly v tom, co která část osvětlení osvětluje. Analýza prokázala například to, že jsou významné rozdíly v jasů na fasádách samotných hradních paláců. Tyto odchylky nebyly původním záměrem návrhu osvětlení a působí rušivě. Nerovnoměrnost způsobuje současný technický stav osvětlovacího systému, často kvůli nedostupnosti světelných zdrojů pro výměnu.

Dalším faktorem je stínění vzrostlou zelení nebo například změna povrchových vlastností fasád po rekonstrukci. Ukázalo se také, jak jsem už zmínil, že značná část světelného toku míří mimo samotné plochy, které mají být nasvíceny, například mimo paláce, katedrálu sv. Víta nebo baziliku sv. Jiří. To je často způsobeno zastaralou technologií, která nedokáže světlo přesně směřovat, případně i špatným umístěním svítidel. Celkově výstupy ukázaly, že by osvětlovací soustava potřebovala modernizaci. Nové řešení by mělo vzejít z architektonické soutěže, pro kterou jsou tato data velmi důležitá.

Účastníci jste se podobného projektu už někdy v minulosti?

Co se týče osvětlení památek, byla to pro nás úplně nová a jedinečná zkušenost. Vlastně jedna z prvních tohoto druhu a za mě moc hezká a inspirativní. Ale

pokud odhlédnu od památek, měření osvětlení vnitřního i veřejného a jasové analýzy pomocí jasového analyzátoru děláme průběžně celý rok.

Kdo si tuto službu obvykle objednává? Obce nebo třeba firmy?

Firmy pro obce. Měření obce potřebují hlavně v situacích, kdy mají zastaralé veřejné osvětlení a chtějí žádat o dotaci na rekonstrukci. V takovém případě je přímo podmínkou doložit protokol z měření nově realizovaného osvětlení. Je nutné ověřit, zda nově navržené a následně realizované osvětlení splňuje požadavky souboru norem ČSN EN 13201. Doložení protokolu z měření je pak jednou z podmínek pro přiznání samotné dotace. Měření provádíme také, když si ho některý stavební úřad vyžádá ke kolaudaci nové větve osvětlení pozemní komunikace či případně u starších soustav veřejného osvětlení pro přehled obce, do jaké míry odpovídají normám. V mnoha menších obcích s většími rozestupy mezi světelnými místy tyto požadavky splněny často nejsou a je pak třeba rozhodnout, zda by kvůli bezpečnosti nebylo vhodné přidat další svítidla nebo alespoň navrhnout intenzivnější osvětlení. Nejde jen o úspory, jak je dnes často zvykem, ale hlavně o bezpečnost a také funkčnost, kvalitu a šetrnost vůči životnímu prostředí.

Nejde jen o úspory, jak je dnes často zvykem, ale hlavně o bezpečnost a také funkčnost, kvalitu a šetrnost vůči životnímu prostředí.

”

Osvětlení by mělo být určitě dostatečné, zároveň se však čím dál víc mluví o světelném smogu. Jaké jsou v tomto směru aktuální trendy? A reagují na to i normy?

Určitě, řeší se to a normy se průběžně aktualizují. Dnes už většina nových svítidel v podstatě nevyzařuje

světlo do horního poloprostoru, svítí tedy jen od vodorovné roviny směrem k zemi. To je možné i díky LED svítidlům a jejich geometrii – je tím už vlastně vyřešen jeden z hlavních důvodů světelného smogu, tedy že optická část svítidla posílala odrazem část světla „do vesmíru“ – respektive bude vyřešen, až se všechny zářivky a výbojky vymění.

Další výhodou LED svítidel je regulace. U památek se dřív kvůli energetické krizi zvažovalo zhasínání nebo omezení osvětlení. Moderní LED svítidla se ale dají regulovat, což znamená, že světelný tok klesá s příkonem, takže v noci je možné osvětlení ztlumit. Dává to smysl nejen u památek, nýbrž i v menších obcích, kde je od deseti večer do rána jen minimální provoz. Z úsporných důvodů se někdy v obcích vypíná každé třetí svítidlo. To je sice také řešení, ale může působit dost nekomfortně i nebezpečně kvůli nerovnoměrnosti, která na řidiče působí tzv. fantom efektem. Vhodnější je zkrátka všechna svítidla jen stáhnout na nižší výkon. Kromě toho mají LEDky o poznání větší měrný světelný tok, takže celkově na stejný světelný tok jim stačí menší příkon. Regulovatelná LED svítidla se poslední dobou v rámci dotací podporují a hledí se i na omezení barev světla na ty, které jsou

příjemnější pro lidské oko i životní prostředí. Například v poslední výzvě byla teplota chromatičnosti stanovena na maximálně 2 700 kelvinů.

Znamená to, že podobné měření může do budoucna ovlivnit nejen spotřebu energie, ale také jakýsi komfort?

Samozřejmě, komfort a hlavně bezpečnost to ovlivňuje hodně. Na komunikacích, které jsou dobře osvětleny, je prokazatelně menší nehodovost. Kromě toho také platí, že i na psychiku člověka to působí tak, že se cítí bezpečněji. Fakt, že to tak skutečně je a že je účastník provozu na pozemních komunikacích opravdu vidět, považuji za důležitější. Nemusí se bát a uhýbat každému autu, zvláště když zrovna nemá reflexní prvky, ale potřebuje někam přejít. Na druhou stranu jsou ale i místa, kde se svítí celou noc, a přitom tam skoro nikdo neprojde. Tam pak vyvstává otázka, jestli je to opravdu potřeba a není prostor pro úsporu a úlevu životnímu prostředí, podobně jako u památek. V projektu se navrhne například jen výměna za vhodné LEDky a realizace se ověří měřeními. I takové řešení pak může být úspornější, šetrnější a přitom bezpečné.





GSERVIS
VAŠE PROJEKČNÍ KANCELÁŘ

Jsme dodavatel projektů rodinných domů.

Nabízíme komplexní služby od typových a individuálních projektů, kompletního poradenství spojeného s pozemkem a okolím domu přes vizualizace, vyřízení stavebního povolení až po zajištění hypoték.

G SERVIS působí na trhu už téměř 30 let a své pobočky má dnes v Praze, Třebíči a v Ostravě. Po celou dobu nasloucháme přáním a požadavkům našich zákazníků a společně tak vytváříme největší nabídku rodinných domů v České republice.

Události 2024

V roce 2024 jsme se aktivně zapojili do řešení akumulace energie z obnovitelných zdrojů. Vyvinuli jsme akumulátor tepelné energie, který může být integrován do budovy nebo umístěn samostatně, částečně zapuštěn do země a zároveň sloužit jako estetický prvek v zahradě.

25

interních projektantů

21

konzultačních míst
po celém Česku

600

typových projektů
v nabídce



**Jan
Korejtko**

ředitel, G SERVIS CZ, s.r.o.

„Rok 2024 byl pro naši projekční kancelář rokem výzev a změn. Pokles poptávky po rodinných domech nás vedl k rozšíření portfolia o nové typy projektů a zároveň jsme se museli přizpůsobit změnám stavebního zákona i komplikacím spojeným s digitalizací řízení.“



Jsmo investiční společnost, která spravuje fondy kolektivního investování s důrazem na profesionalitu, transparentnost a odpovědný přístup k investicím.

Události 2024

V průběhu roku 2024 rozšířil DEKINVEST otevřený podílový fond Beta své portfolio nemovitostí o nové areály v Břeclavi, Linharticích, Lovosicích, Nových Hradech a Veselí nad Moravou, a také o pozemky v Holubicích, Chebu a Praze Vysočanech. Na pozemcích v Chebu a Praze Vysočanech byly dokončeny nové prodejní areály. V Nových Hradech proběhla výstavba nových zpevněných ploch a ve stávajících areálech v Hradci Králové byla dokončena výstavba nové haly a další infrastruktury. Nej-

větším nájemcem zůstaly Stavebniny DEK a.s., které využívají areály pro svou prodejní síť.

K 31. prosinci 2024 fond vlastnil celkem 89 areálů o celkové rozloze přibližně 2,8 milionu m². Fond své aktivity financoval jak z vlastního kapitálu, tak z externích zdrojů včetně bankovních úvěrů a emitovaných dluhopisů. Při akvizicích i výstavbě nových areálů byl kladen velký důraz na výběr lokalit pro výstavbu tak, aby urbanistické řešení vždy reflektovalo konkrétní situaci v místě a minimalizovalo veškeré negativní dopady na okolí areálů.

20,9

mld. Kč
hodnota spravovaných
aktiv

355

mil. Kč
největší investice
roku 2024



Petra Kutnarová

**výkonná ředitelka,
DEKINVEST investiční společnost a.s.**

„Rok 2024 potvrdil, že stabilita a dlouhodobá strategie přinášejí výsledky i v prostředí vyšší nejistoty na finančních a realitních trzích.

Naše fondy si i přes regulační i makroekonomické výzvy udržely konzervativní profil, nízkou volatilitu a důvěru investorů.

V roce 2025 budeme dále rozvíjet naše produktové portfolio a klást důraz na kvalitní správu majetku s důrazem na transparentnost a ochranu investorů.”

Oddělení centrály DEK

Náš manažerský styl je založen na otevřenosti, transparentním stanovení jasných cílů a kontrole dosažených výsledků. Máme důvěru ve schopnosti a poctivost našich zaměstnanců, aktivně delegujeme pravomoci a podporujeme samostatné plnění úkolů. Spravedlivě odměňujeme podílem na dosažených výsledcích.

Atelier DEK	84
Finanční oddělení	86
IT oddělení	88
Marketingové oddělení	90
Provozní oddělení	92
Rozvoj a integrace	94
Správní oddělení	96

Atelier DEK

Jako technické oddělení řídíme tok technických informací uvnitř i vně koncernu DEK, dohlížíme na kvalitu sortimentu, navrhujeme technická řešení a zajišťujeme technické vzdělávání.

Komunikujeme s projektanty, studenty a odbornou veřejností, organizujeme odborná školení a poskytujeme poradenský servis jednotlivým společnostem z koncernu. Řídíme a realizujeme technický výzkum a vývoj a odpovídáme za personální rozvoj technických specialistů pro celý koncern DEK.

Zastupujeme koncern DEK v normalizačních komisích a odborných organizacích, členové našeho týmu působí v ČKAIT jako soudní znalci a externí učitelé ve vysokoškolské výuce. Ve své činnosti navazujeme na dlouhodobou odbornou tradici reprezentovanou mj. prací Doc. Ing. Zdeňka Kutnara, CSc.

Události 2024

Zahájili jsme činnost nového zkušebního zařízení ORKAN, pořízeného s přispěním grantu. Intenzivně jsme se podíleli na vývoji konstrukčního řešení a na tvorbě technických podkladů pro zdici a stropní systém BEST-ROCK. V roce 2024 jsme také výrazně rozšířili kapitolu Vybrané podklady pro projektování v katalogu Skladby a systémy DEK a obsah katalogu Rekonstrukce.

Na konci června 2024 zároveň proběhla školní kola prvního ročníku soutěže DEKTALENT, určené pro studenty třetích ročníků středních průmyslových škol stavebních z České a Slovenské republiky (více na straně 132).

62

školení stropního
systému BEST-ROCK

25

studentů
v programu DEKTALENT



Luboš Káně

technický ředitel

„V minulém roce se nám podařilo uvést do chodu další součást experimentálního centra DEK v Brně, větrný tunel. Toto unikátní zařízení naši výzkumníci navrhli tak, aby umožnilo testovat vliv větru a deště na části konstrukcí ve skutečném měřítku. Díky poznání z experimentů v něm prováděných budeme moci dále rozvíjet kvalitní technická řešení stavebních konstrukcí prezentovaná v každoročně vydávaných katalozích i v elektronické databázi Stavební knihovna DEK.“

Finanční oddělení

Jsme zodpovědní za strategické finanční řízení koncernu DEK a jeho společností. Zajišťujeme účetní, daňové a auditní služby, finanční plánování a hodnocení výsledků. Pomocí finančních nástrojů a datových analýz pomáháme firmám identifikovat obchodní příležitosti a možnosti nákladové optimalizace. Současně zabezpečujeme vhodné financování provozních a rozvojových potřeb koncernu.

Události 2024

V loňském roce se nám podařilo úspěšně dokončit audit koncernu DEK a jeho klíčových firem s novým auditorem EY. Důležitá byla také příprava datového skladu a implementace nového reportingového prostředí MS Power BI. Do naší správy jsme převzali účetnictví a finanční řízení společnosti STACHEMA CZ.

19
auditovaných
výročních zpráv

23 163 788
účetních záznamů
v účtovaných
společnostech



Jan Bolek

finanční ředitel

„Z pohledu obratu a dosaženého zisku šlo o úspěšný rok, přestože jsme v těchto ukazatelích nedosáhli na rekordy stanovené v roce 2022. Objemem práce však rok 2024 nezaostal za žádným z předchozích – to platí pro množství expedovaného zboží, pro výkony ve výrobě i pro navazující činnosti, které toto vše doprovázejí. Zjednodušili jsme strukturu koncernu, pokračovali ve sjednocování jejího řízení a ve financích jsme intenzivně připravovali novou datovou a informační platformu: ta by v nadcházejících letech měla řídicí procesy na všech úrovních dále zjednodušit.“

IT oddělení

Jsme odpovědní za kvalitu a efektivitu digitálního provozu, bezpečnost a dostupnost informačních technologií a dat v rámci celého koncernu. Podporujeme byznys prostřednictvím moderních IT řešení – našimi zákazníky jsou všichni zaměstnanci koncernu DEK.

Události 2024

V roce 2024 jsme úspěšně upravili náš informační systém tak, aby mohl efektivněji využívat databáze v clusterovém režimu. Díky tomu můžeme přidávat další servery, které zajistí rychlejší a stabilnější odezvu systému i lepší výkon jednotlivých agend.

V uplynulém roce jsme výrazně posílili naši kybernetickou a provozní odolnost dle evropských regulací NIS2 a DORA. Nasadili jsme pokročilé bezpečnostní řešení pro monitoring a ochranu našich pracovních stanic.

38 819

vyřešených požadavků
z helpdesku

36 814

programátorských hodin
věnovaných zdokonalování
informačního systému
Agenda



Martin Keltner

IT ředitel

„V roce 2024 jsme významně posílili bezpečnost našeho digitálního provozu a úspěšně se připravili na splnění požadavků směrnic NIS2 a DORA.“

Marketingové oddělení

Jsme odpovědní za vnímání značek koncernu DEK ze strany zákazníků a veřejnosti. Řídíme a koordinujeme marketingové aktivity celého koncernu, staráme se o jejich efektivitu a působíme také jako interní reklamní a komunikační agentura s vlastním kreativním a realizačním zázemím.

Události 2024

V roce 2024 jsme navrhli a kompletně in-house realizovali novou brandovou kampaň pro firmu BEST, která úspěšně posílila povědomí o značce a pozitivně ovlivnila její vnímání na trhu. Zahájili jsme rovněž modernizaci vizuální identity prodejen Stavebniny DEK, přičemž první realizace byla s úspěchem představena na nové pobočce v Praze Kbelích. Významným milníkem se stal také komplexní rebranding produktového portfolia společností STACHEMA a Stavebniny DEK, který našim značkám přinesl jednotný a moderní vizuální styl. Vyvrcholením celoročních aktivit byla DEKPARTY 2024 – velkolepé setkání všech zaměstnanců Skupiny DEK. Akce se zúčastnilo 2500 kolegů, kteří si užili víkend plný zážitků, adrenalinu v podobě závodů na dračích lodích, skvělého jídla a pití, a večer vyvrcholil koncertem kapely Chinaski.

658 500

vydaných produktů
za věrnost v rámci
programu Štědrá sezóna
a Štědrá dovolená

56

publikovaných katalogů,
Magazínů a dalších
publikací



Viktor Černý

marketingový ředitel

„Marketingové oddělení vloni čelilo rekordnímu objemu zakázek v celé své historii. Mezi klíčové projekty patřila příprava a realizace komplexních celoročních reklamních kampaní pro pět společností koncernu. V souvislosti s tímto dynamickým růstem došlo k významnému personálnímu posílení marketingového oddělení a ke vzniku interního PR oddělení a account oddělení. S rostoucím počtem zaměstnanců přirozeně narostla i míra administrativy, a proto jsme se zaměřili na zjednodušování a zefektivňování interních procesů. Klíčovým krokem v této oblasti bylo zahájení vývoje AI nástrojů, které postupně automatizují vybrané činnosti a umožňují udržet vysokou efektivitu výkonu.“

Provozní oddělení

Naše oddělení zajišťuje efektivní řízení servisních provozních agend napříč celým koncernem tak, aby se výkonné týmy mohly plně soustředit na své klíčové byznysové cíle.

Události 2024

I přes řadu komplikací náš tým výstavby během 12 měsíců dokončil a zkolaudoval nový prodejní areál pro Stavebniny DEK v Praze Kbелích. Jde o jednu z našich největších poboček s vegetační střechou a fotovoltaickou elektrárnou.

Dále jsme dokončili novou pobočku v Chebu, která byla i přes složité založení stavby postavena v rekordním čase osmi měsíců, a to včetně realizace vegetační střechy, která přispívá k lepší energetické bilanci budovy.

4,9

milionů m² ploch
našich areálů

6 945

fotovoltaických panelů
o výkonu 2 290 kWp

2 700

kusů dopravní
a manipulační techniky



Petr Hořejší

provozní ředitel

„Rok 2024 znamenal oživení naší stavební aktivity po dvou letech relativního klidu a zároveň přípravu na přibližně deset staveb plánovaných pro rok 2025.“

Rozvoj a integrace

Naše oddělení podporuje strategický rozvoj společností v rámci koncernu DEK a koordinuje integraci nově akvírovaných firem. Zajišťujeme hladké začlenění těchto firem do organizační struktury koncernu, maximalizujeme vzájemné synergie a sladění firemní kultury a procesů. Naším cílem je podporovat dlouhodobý růst, stabilitu, inovace a optimalizaci fungování všech společností koncernu DEK.

Události 2024

Spustili jsme aplikaci Objekty, která umožňuje pobočkám společnosti Stavebniny DEK efektivně evidovat objekty veřejných zadavatelů po celé ČR, a tím lépe využít obchodní potenciál a maximalizovat dodávky materiálů a půjčovny. Z výrobní společnosti STACHEMA Bratislava byla vyčleněna divize Povrchové úpravy, čímž vznikla nová distribuční společnost STACHEMA Zvolen s.r.o. V rámci vedení koncernu DEK jsme vytvořili prostředí a uspořádali workshopy, které umožnily vedení jednotlivých firem definovat jejich Misi, Vizi, Krédo a Strategii v souladu s koncernovým rámcem.

45 000

sledovaných
stavebních objektů v ČR
s vyčísleným obchodním
potenciálem pro
Stavebniny DEK

Vladimír Panák

ředitel pro rozvoj a integraci

„V roce 2024 vzniklo na úrovni vrcholového vedení koncernu DEK a.s. nové centrální oddělení Rozvoje koncernu DEK. Jeho hlavním posláním je koordinovat a podporovat rozvoj dceřiných společností, zejména prostřednictvím projektů, které naplňují dlouhodobé strategické cíle celého koncernu.“



Správní oddělení

Poskytujeme efektivní administrativní podporu společností koncernu DEK při plnění legislativních povinností a v oblasti lidských zdrojů a rozvoje. Zavádíme a spravujeme inovativní systémy v souladu s aktuálními trendy a změnami na trhu. Naším cílem je vytvářet profesionální, transparentní a stabilní prostředí, které podporuje úspěch a růst všech společností v rámci koncernu.

Události 2024

Mezi nejvýznamnější události loňského roku patří uvedení nových prodejních míst v Praze Kbelích a Chebu do provozu a také návrh nové výrobní haly v Lučici či nového areálu v Nových Hradech. Správní oddělení navíc kompletně přešlo na bezpapírovou komunikaci se zákazníky, dodavateli a zaměstnanci. A velmi důležité také je, že jsme celý rok prošli bez jediného vážného pracovního úrazu.

45 154

rukavic, triček, mikin
a montérek vydaných
zaměstnancům

32 225

uchazečů o práci
v koncernu DEK



Petra Kuřnarová

správní ředitelka

„Rok 2024 byl pro oddělení Správa obdobím vysokého pracovního tempa a řady významných změn. Velmi oceňuji nasazení, profesionalitu a vzájemnou důvěru svých kolegů, díky nimž jsme všechny výzvy úspěšně zvládli, a naše dceřiné společnosti tak měly stabilní a spolehlivé zázemí.“



Společenská odpovědnost

Udržitelnost chápeme v širokém významu slova. Chceme, aby všechny naše aktivity byly vždy dlouhodobě udržitelné jak ve strategické, obchodní, ekonomické, sociální a komunitní rovině, tak i v požadavcích na pracovní výkon, spotřebu surovin a energií a zátěž životního prostředí.

Envix: cesta k udržitelnějšímu stavění	100
Energetický model firmy	104



Daniel Kliment

produktový specialista technického oddělení, ÚRS CZ a.s.



Společnost ÚRS v roce 2024 rozšířila své služby o nový nástroj pro výpočet uhlíkové stopy budov. Ten bude brzy kvůli legislativě nutno provádět u každé nové stavby.

Co je Envix a k čemu slouží?

Envix je free webový kalkulační nástroj pro stanovení uhlíkové stopy stavebních projektů snadno a efektivně. Nabízí efektivní řešení s využitím unikátní Cenové soustavy ÚRS a již zpracovaného soupisu prací (rozpočtu). Výsledkem je stanovení uhlíkové stopy projektu spolu s analýzou potenciálně největších dopadů ve formě přehledného protokolu, který je možné sdílet s dalšími účastníky projektu.

V České republice se situace příliš neliší, podíl emisí ze stavebního sektoru je rovněž velmi významný. Při pohledu pouze na budovy máme vyšší produkci emisí skleníkových plynů na jednoho obyvatele, než je průměr EU. Zároveň si musíme uvědomit, že se budovy podílí na emisích také nepřímo, například skrze výrobu stavebních materiálů, které spadají do průmyslových emisí, nebo spotřebu elektřiny, která je součástí energetiky.

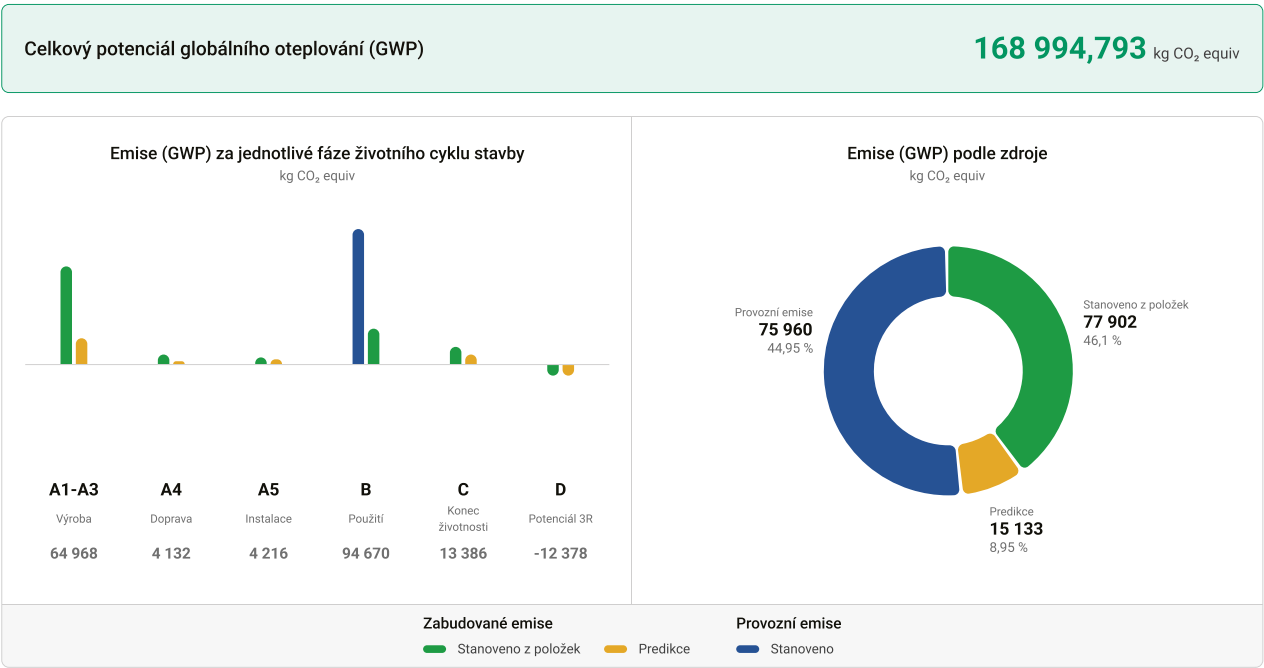
Jakou uhlíkovou stopu má stavebnictví celosvětově? A jaká je situace u nás v Česku?

Celosvětově je stavebnictví odpovědné přibližně za 40 % emisí CO₂. To zahrnuje zejména výrobu stavebních materiálů, ale také výstavbu a provoz budov.

Co vlastně znamená uhlíková stopa stavby a jak se vypočítává?

Uhlíková stopa stavby vyjadřuje celkové množství emisí skleníkových plynů (CO₂ ekv.), které vznikají během celého životního cyklu stavby. Životní cyklus

Envix: cesta k udržitelnějšímu stavění



stavby zahrnuje jednotlivé fáze od výroby materiálů přes dopravu a výstavbu až po provoz a demolici. Počítá se metodikou LCA (Life Cycle Assessment), která rozděluje emise na zabudované a provozní. Pro výpočet uhlíkové stopy se využívá potenciál globálního oteplování (GWP), který přepočítává vliv jednotlivých skleníkových plynů na ekvivalentní množství CO₂. Zjednodušeně vyjadřuje, jak jednotlivé skleníkové plyny přispívají k oteplování planety.

Jaké vstupní údaje jsou potřeba k výpočtu uhlíkové stopy stavby?

Pro výpočet uhlíkové stopy stavby je nejprve nutné určit, pro které fáze životního cyklu bude výpočet proveden, zda se zaměří pouze na výrobu materiálů, celou výstavbu, provoz budovy nebo kompletní životní cyklus včetně konce životnosti a demolice. Dále je potřeba znát provozní spotřebu energie, ideálně celkovou dodanou energii z PENB, výkaz materiálů a konstrukcí spolu s hodnotami potenciálu globálního oteplování (GWP). Tyto hodnoty lze získat buď jako obecná generická data, nebo jako konkrétní environmentální data z EPD (Environmental Product Declaration) přímo od výrobce, pokud jsou k dispozici. Všechna tato data jsou již obsažena v Cenové soustavě ÚRS, což eliminuje nutnost jejich samostatného dohledávání.

Co bylo hlavní motivací pustit se do vývoje nástroje na výpočet uhlíkové stopy staveb?

Důvodem byla zejména nová směrnice EPBD IV (Energy Performance of Buildings Directive) o energetické náročnosti budov, která zavádí hodnocení uhlíkové stopy budovy (GWP). To by od roku 2030 mělo být součástí PENB pro všechny nové budovy.

Motivací zabývat se danou problematikou a pustit se do vývoje nástroje bylo především uvědomění si, že pro úspěšnou implementaci GWP do české stavební praxe je zásadní dostupnost relevantních dat a výpo-

četního nástroje pro hodnocení životního cyklu (LCA) stavby, což v současnosti chybí, nebo lépe řečeno chybělo. Jako společnost ÚRS CZ máme k dispozici data a nástroje vhodné pro snazší integraci hodnocení uhlíkové stopy, potažmo LCA do stavební praxe. Obecně propojení environmentálních dat s Cenovou soustavou ÚRS umožňuje získávat údaje o uhlíkové stopě a dalších environmentálních dopadech s menší časovou a finanční náročností spolu s relativně velkou mírou podrobnosti a přesnosti. Zároveň transparentní a jednotné postupy zajišťují, že hodnocení je důvěryhodné a srovnatelné, což usnadňuje přijímání informovaných rozhodnutí a stanovování cílů pro snižování emisí.

Existují už nějaké podobné nástroje? Čím se váš nástroj odlišuje?

Nástroje existují, ale jedná se především o drahé zahraniční komerční nástroje, které výrazně zvyšují celkové náklady na projekty a často postrádají reprezentativní a transparentní data pro tuzemský stavební trh.

Envix se odlišuje tím, že je určen a lokalizován pro tuzemský stavební trh. Výhoda spočívá v jeho jednoduchosti a efektivitě díky propojení s Cenovou soustavou ÚRS, hojně využívanou pro stanovení ceny stavebního díla. Díky této integraci mohou uživatelé využít již zpracovaného soupisu prací (rozpočtu) a získat automaticky během krátké doby reprezentativní údaje o uhlíkové stopě projektu, aniž by museli provádět zdlouhavé a složité výpočty nebo používat drahé specializované nástroje na LCA.

Jak může tento nástroj pomoci projektantům, developerům a investorům?

Pomáhá jim posoudit celkové environmentální dopady stavebních projektů, splnit legislativní požadavky z pohledu ESG a EU Taxonomie,

nebo získat výhodnější podmínky financování díky analýze LCA. Tedy nástroje jako Envix mohou pomoci

kvantifikovat a optimalizovat uhlíkovou stopu staveb, což umožní lépe plánovat udržitelné projekty a plnit emisní cíle. Mimo jiné může výstup z nástroje sloužit také jako podklad pro environmentální část globálně uznávané certifikace budov (BREEAM, LEED, SBToolCZ).

Mohou si tento výpočet dělat i běžní lidé, když chtějí postavit dům?

Ano, Envix mohou využít i soukromí stavebníci, pokud chtějí například porovnat různé stavební materiály a zjistit, jak by mohli snížit uhlíkovou stopu celého domu. Dále mohou nástroj využít pro optimalizaci návrhu s ohledem na energetickou efektivitu, přípravu podkladů na dotační programy pro udržitelné stavby nebo podkladů pro zajištění výhodnějších podmínek financování. Nemusíte být odborník. Envix je určen i pro běžného uživatele.

Jaká konkrétní opatření lze přijmout na základě výsledků z vašeho nástroje?

Envix pomáhá přemýšlet nad stavbou ekologicky a zároveň ekonomicky. Na základě výsledků získám jasné podklady pro rozhodnutí, zda je z finančního a emisního hlediska výhodnější objekt rekonstruovat, nebo zda dává větší smysl jeho demolice a výstavba nové budovy.

Díky analýze a výsledkům mohou stavebníci optimalizovat návrh a výběr materiálů, například upřednostnit nízkoemisní alternativy. Rozhodovat se pro materiály a konstrukce s ohledem na pořizovací ceny, životnost a environmentální vlastnosti deklarované přímo výrobcem na základě EPD (Environmental Product Declaration). Z výsledků lze také odvodit, jak minimalizovat energetickou náročnost budovy, například využitím obnovitelných zdrojů energie nebo volbou energeticky úsporných technologií.

Kdy plánujete uvedení Envixu na trh?

Nástroj je aktuálně ve fázi testování a ladění posledních detailů. Uvedení na trh plánujeme v první polovině roku 2025.

Jaké jsou hlavní výzvy při implementaci do praxe?

Velkou výzvou je edukace a osvěta napříč stavebním sektorem. Mnoho lidí si zatím neuvědomuje, že vykazování uhlíkové stopy se již nyní stává klíčovou

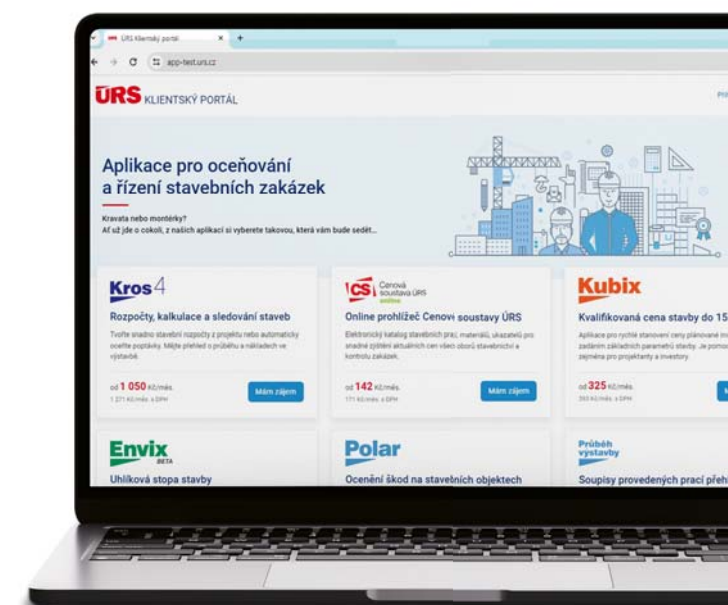
součástí stavebnictví a pravděpodobně bude v budoucnu i legislativně povinné.

Kam bude vývoj aplikace směřovat?

Snahou je rozšířit využívání aplikace napříč stavebním sektorem, aby hodnocení nebylo vnímáno jako nutná byrokratická zátěž, která ubírá čas a finance na úkor jiných důležitých činností v rámci projektu. Aplikaci máme v plánu dále rozvíjet, aby byla použitelná jak pro rychlý odhad uhlíkové stopy ve fázi investičního záměru, tak pro detailní hodnocení ve všech fázích životního cyklu stavby. Cílem je, aby Envix byl standardním nástrojem pro výpočet uhlíkové stopy v českém stavebnictví a pomáhal uživatelům efektivně stanovit a řídit environmentální dopady jejich projektů.

Co můžeme jako společnost udělat hned teď, abychom snížili uhlíkovou stopu stavebnictví?

Prvním krokem je začít si uvědomovat dopady našich rozhodnutí a měřit uhlíkovou stopu stavebních projektů. Pokud nevíme, kolik emisí naše stavba vyprodukuje, nemůžeme ji efektivně zlepšit. Doporučení jsou jednoduchá, přecházet na nízkoemisní materiály, minimalizovat odpad při výstavbě, navrhovat budovy s nižší spotřebou energie a využívat obnovitelné zdroje energie.



Energetický model firmy

Ctibor Hůlka

ředitel společnosti, DEKPROJEKT s.r.o.

DEK
PROJEKT

Energetická náročnost firem a obcí je dnes čím dál častěji sledovaným tématem. O tom, proč má smysl začít u jasně strukturovaného modelu, jsme hovořili s ředitelem společnosti DEKPROJEKT Ctiborem Hůlkou.

Jak bys energetický model firmy specifikoval?

Energetický model je základ pro hledání úspor a optimalizaci spotřeb všech druhů energií. Model obsahuje spotřeby jednotlivých energií podle jejich druhu a místa spotřeby. Je součástí energetického auditu nebo energetického managementu. Základní principy hledání úspor jsou podobné v případě firem i obcí. U větších subjektů je zpracování energetického dokumentu navíc dané zákonem. Pak je tu ještě požadavek z Evropské unie, tzv. ESG. To znamená, že firmy musejí reportovat nejen o spotřebě energií (E jako environment), ale i o sociálních dopadech a řízení (S a G). Bez ohledu na zákonnou povinnost dává energetický model smysl i prakticky. Vlastník nebo manažer firmy potřebuje mít relevantní podklady pro rozhodování, když například staví nové pobočky. Je to komplexní problém, kdy se na základě modelu a zkušeností s provozem stávajících poboček optimalizuje tloušťka izolací, velikost fotovoltaiky, zdroje tepla a další technologie.

Čeho všeho se energetický model týká?

Obsahuje hlavně tzv. rozpad spotřeby energií. Sleduje se, kde a kdy se energie spotřebovávají. Kolik jde na vytápění, osvětlení, provoz počítačů nebo výrobu. Ale také třeba na dopravu, protože jezdíme služebními auty, máme vlastní nákladní vozy i ještěrky. To všechno spotřebovává energii a je potřeba vědět, kolik se jí za rok spotřebuje. Ideálně stav je, když máme data skoro po hodinách.

Můžeš nám to ukázat na příkladu?

Určitě. Víme třeba, že v konkrétní hodině ještěrkář ve Zlíně projezdil určité množství plynu. A pak se můžu zeptat, jestli toho neprojezdil víc než v jiné pobočce a jestli to mohl ovlivnit. Právě z takového energetického rozpadu a s přihlédnutím k chybovosti se dá spočítat, zda se vyplatí nějaké zlepšení nebo investice. Samostatná kapitola je pak třeba elektromobilita. Když chceme zjistit, co by pro nás znamenal přechod na elektroauta, potřebujeme k tomu data.



Musíme vědět, kdo jezdí, kam, kolik najezdí a jakou má průměrnou spotřebu. Bez dat se neobejdeme. Potřebujeme mít pevný základ, o který se opřeme.

Jakým způsobem se pak se získanými daty pracuje?

Dalším krokem je analýza možných úspor. Zjednodušeně se srovnají dvě podobné pobočky, které mají rozdílné energetické náklady, a zjišťuje se, proč tomu tak je. Co se tam děje, jestli jde o nějaký konkrétní problém nebo je prostor pro zlepšení. Zákon požaduje, aby firma měla energetický audit každé čtyři roky. Ale je mnohem lepší mít přehled průběžně. Výstupem z auditu je pak opravdu velký dokument, doslova bichle, která neřeší jen spotřebu energie, ale i uhlíkovou stopu. Každý manažer se tak může podívat, jak si firma stojí a jak je na tom ve srovnání s ostatními. Audit zároveň rozděluje opatření do několika skupin. Jsou tam věci, které je možné udělat hned a bez investic. Pak takové, které něco stojí, a tam se počítá návratnost.

A pak nastává ta složitější část. Když se investuje třeba sto milionů do opatření, která sníží energetickou náročnost, může se to vrátit do dvou let nebo například až za deset. A pak je diskutabilní, zda se to opravdu vyplatí. Úsporné opatření může být ekologické, ale návratnost je pomalá. Je třeba neustále zvažovat, kdy má dané opatření ještě smysl a kdy už by mohlo být nad naše možnosti. Analýzy jsou teď naše hlavní práce a je to opravdu zajímavé.

Funguje to obdobně i u obcí? Dá se říct, že obec je z určitého pohledu jako firma, jen s jiným způsobem řízení?

Je to právě hodně podobné. Dřív jsme se v tomto případě zabývali hlavně měřeními a výpočty, ale teď už to řešíme komplexněji. Nejde totiž jen o to, něco spočítat. Zajímavější je na základě modelu celý proces navrhnout, zrealizovat a vidět výsledek. Stěží ovlivníme velké věci, například odkud bereme ropu nebo plyn, ale můžeme ovlivnit, co se děje v konkrétní

ní vesnici. Vždycky se snažíme pracovat na místech, kde máme nějakou vazbu, protože je důležité pochopit místní specifika. Na to žádná šablona neexistuje.

A jak tedy energetické modely obcí prakticky řešíte?

Řekli jsme si, že už nechceme jen vydávat papíry, a vyčlenili jsme menší tým lidí, kteří se v této myšlence našli. Zaměřili jsme se na malé obce, které mají spoustu povinností, ale minimum lidí. V Česku je jich přes tři tisíce, často s méně než tisícem obyvatel. Starosta je tam buď na půl úvazku, nebo všechno dělá sám a musí řešit úplně všechno od toaletního papíru až po energetickou koncepci. Starosta může být učitel, knihovník nebo třeba filozof. A najednou musí rozhodovat o technických a ekonomických věcech, kterým dobře nerozumí. Větší obce si poradí, mají aparát, více zaměstnanců a poradců z řad odborníků, ale ty malé ne. A právě těm chceme pomoci.

Přišli jsme s myšlenkou komunitního sdílení odborných kapacit a zkušeností. Pomáháme obcím s vytvořením srozumitelného energetického modelu. Buď se data získají měřením, nebo se odborně odhadnou. To je základ, bez kterého se žádný projekt neobejde. Ten model ukáže, kudy a jak proudí energie. A teprve potom se dá začít přemýšlet, co by se v obci dalo změnit nebo vybudovat.

Takže v každé obci hledáte řešení na míru?

Ano. Je potřeba nejdřív pochopit, jak obec funguje, a až pak hledat řešení. Někde může dávat smysl malá vodní elektrárna, ale nejsou pro ni podmínky. Jinde je naopak ideální lokalita, ale místní o to vůbec nestojí. Politika je tam jiná, lidé mají jiné priority. Na to vše je třeba brát ohled.

Jak velký tým se této problematice věnuje?

Momentálně nás na tom pracuje zhruba deset. Postupně se na nás nabalují další obce, které mají zájem. Na základě dat vždycky identifikujeme, co by pro ně mohlo mít smysl, a pak s nimi pracujeme dál.

Nejdřív tedy zjistíte stávající stav, provedete měření a pak přemýšlíte, co by šlo zlepšit?

Přesně tak. Ale většina firem, které se touto problematikou zabývají, přijde a řekne: uděláme vám energetickou studii za půl milionu. My to děláme

jinak. Využíváme zkušenosti a data, která už máme, a díky tomu to vyjde mnohem levněji. Podíváme se na obec, zjistíme, jaké má střechy, kde fouká vítr, a už máme představu, co by mohlo fungovat. Vytvoříme prezentaci, jdeme na zastupitelstvo a tam zjistíme, jaké jsou preference. Z dat například vyjde, že by tam mohla být fotovoltaika. Ale zastupitelé řeknou, že je zajímavý starý jez a rádi by udělali vodní elektrárnu. Takže to přesměrujeme tímto směrem.

Podle čeho se rozhoduje, zda projekt dává smysl?

Vždy se díváme na návratnost, možnosti dotací i povolení. Musíme zvážit, jestli je reálné, aby to zvládlo současné vedení obce ve svém volebním období. A snažíme se vždy začít malým opatřením, aby viděli, jak to funguje.

A jak funguje v praxi sdílení elektřiny?

Při komunitním sdílení elektrické energie podle nového energetického zákona jde v zásadě o účetní operaci. Měří se, kolik kdo vyrobil a kolik spotřeboval energie. Pokud se to ve čtvrt hodinovém intervalu kryje, ten spotřebitel zaplatí méně. Elektrony nikdo reálně nesleduje, jde o bilanci.

U malých obcí jsou největšími spotřebiteli energie přímo občané. Do sdílení a úspor je proto třeba zapojit právě je. Obec může investovat do zdroje, například do malé elektrárny, a energii pak sdílet s občany. A jako v řadě jiných případů, všechno začíná edukací. Pořádáme setkání, vysvětlujeme možnosti dotací, třeba z programu Zelená úsporám. Lidé často už mají zatepleno, ale nevědí, co dál. Když jim ukážeme výhody, zapojí se. A čím víc si budou energii vyrábět sami, tím méně budou závislí.

Do jaké míry může být obec soběstačná?

Za rozumný cíl považujeme 40 procent. Sto procent je nesmysl, to by popíralo celý smysl elektrické sítě. Dnes má smysl elektřinu sdílet, ale zároveň je dobré, když si obce část vyrobí a ušetří samy. A přesně tomu se teď věnujeme.

Máte už za sebou nějaký projekt, na který jste opravdu hrdí?

Typickým příkladem je městys Žernov, kde jsem zastupitelem, takže znám místní možnosti. Posta-

vili jsme tam fotovoltaickou elektrárnu napojenou na veřejné osvětlení. Funguje skvěle. Například letos na jaře jsme si už v noci svítili ze sluneční energie vyrobené předchozí den. A v létě pracuje ještě efektivněji. Staví se tam i úložiště tepla, které umožní uchovávat energii z léta na zimu. A také jsme tam založili jedno z prvních energetických společenství v Česku. Jmenuje se „Pohodlí“, podle místní části, což je zároveň docela výstižné a univerzální. Plánovali jsme tam i malé větrníky, ale ty zatím památkáři zastavili, protože Žernov leží v ochranném pásmu Babiččina údolí.

Je to pro mě velmi cenná zkušenost. Když si procesem člověk projde osobně, mnohem lépe se to pak vysvětluje dalším obcím.

Když se vrátíme k DEKu, podařilo se vám něco podobného i v rámci firem koncernu?

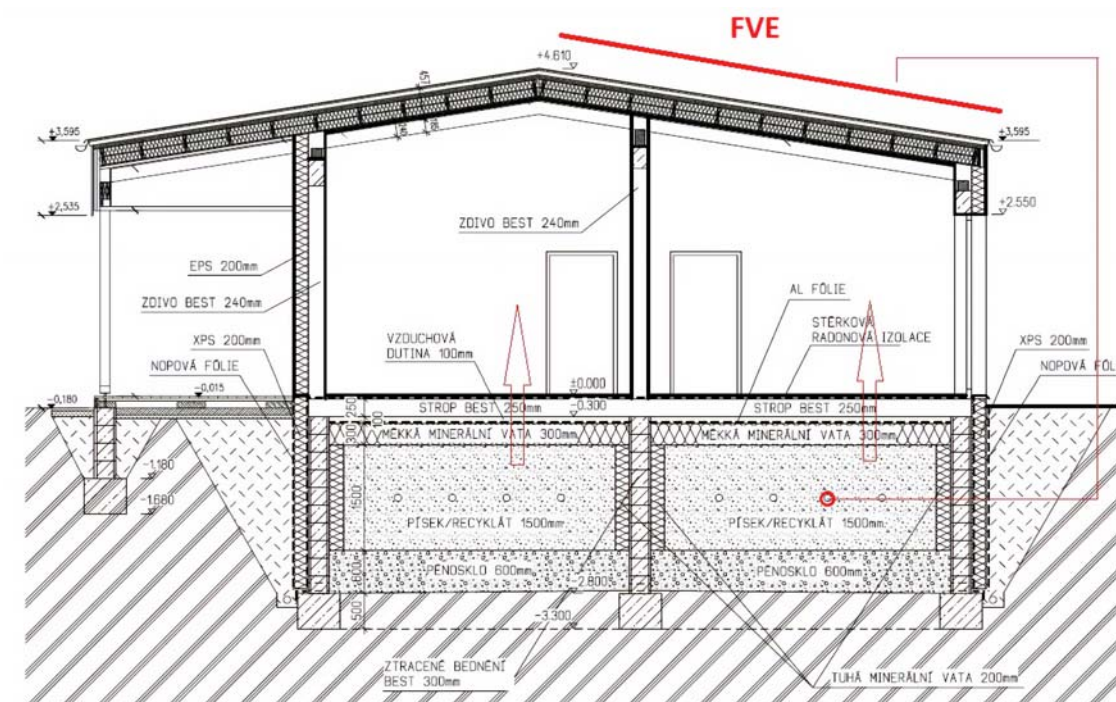
Například jsme se na základě výsledků měření rozhodli, že se při výstavbě nových poboček už nebudeme dávat tepelné izolace do podlah. A to je docela zásadní změna, která ušetří spoustu peněz. Ve skutečnosti totiž není ta energetická ztráta přes podlahu tak velká, jak by se mohlo zdát. Zem sama o sobě izoluje docela dobře. A čím větší ta hala je, tím lépe to funguje.

Podobně jsme se rozhodli přestat stavět vlastní trafostanice. Existují dvě možnosti: připojit se na nízké napětí přes distribuční síť a platit poplatky, nebo si vybudovat vlastní trafostanici a napojit se na vysoké napětí. Druhá varianta však vyjde na víc než milion korun a návratnost je až kolem dvanácti let. Navíc se to zařízení musí po určité době stejně vyměnit. Takže jsme spočítali, že se to nevyplatí.

Můžeš nějak zobecnit, kam v této oblasti směřuje vývoj?

U nás ve firmě jednoznačně k racionálním úsporám. Jde o to, zacházet s energiemi co nejrozumněji. Obecně se to ale celé velmi rychle mění, někdy z týdne na týden. Ještě nedávno by se řeklo, že jedeme podle Green Dealu, ale vzhledem k politické a ekonomické situaci může brzy dojít ke změně. Některé věci se navíc bez velké spotřeby energií a zatížení životního prostředí zatím dělat nedají, například výroba oceli.

A pokud bych měl říct svůj vlastní názor, tak myslím, že hlavní cíl zůstává stejný. Snažit se tam, kde to jde, omezovat spotřebu energie a závislost na ní. A tam, kde je to potřeba, pomáhat najít rozumnější řešení.



Výzkum a vývoj

Schopnost neustálé inovace považujeme za základní kámen našeho úspěchu. Vytváříme kreativní prostředí, ve kterém je podporován rozvoj nových myšlenek. Nelpíme na dosavadních postupech. Aktivně sledujeme tržní trendy a pružně se přizpůsobujeme. Neúspěch i chyby považujeme za přirozenou součást našich snah o aktivní rozvoj společnosti a inovativní přístup.

Stavební systémy je třeba ověřovat komplexně	110
Chytřejší města díky eCity	114
Když recyklace není kompromis, ale vylepšení	118

Stavební systémy je třeba ověřovat komplexně

Antonín Žák

vedoucí výzkumu a vývoje, Atelier DEK

DERIC

V rámci specializovaného technického střediska Atelier DEK budujeme již několik let unikátní experimentální centrum DERIC, kde se testují materiály a konstrukční řešení společnosti DEK. Centrum zajišťuje široké spektrum měření a analýz chování konstrukcí na modelech nebo v reálném měřítku, v reálných klimatických podmínkách, a to vše s možností kompletní kontroly kdykoli v průběhu experimentů.

Tondo, ty jsi stál u zrodu DERICu. Mohl bys nám ho představit?

DERIC vznikl jako zkratka slov DEK Experimental Research Innovation Center a je součástí technického střediska Atelieru DEK, což nám přináší řadu výhod. Atelier DEK má několik oddělení, která se specializují na technickou podporu zákazníkům, komunikaci s dodavateli a projektanty nebo certifikaci produktů. My z této spolupráce čerpáme cenné zkušenosti pro náš výzkum a vývoj. Primárně se věnujeme

aplikovanému průmyslovému nebo experimentálnímu výzkumu, který se zaměřuje hlavně na stavební produkty v rámci DEKu. Nevyhýbáme se ale ani projektům z oblasti vývoje senzorů, měřicí techniky nebo robotiky.

Kdy DERIC vznikl?

Centrum vznikalo postupně. Nejdřív jsem byl jediný pracovník oddělení technického rozvoje. V roce 2015 jsme začali budovat Experimentální budovu DEK,

kterou jsme dokončili v roce 2016. V roce 2017 jsme již realizovali první experimenty, které nám začaly poskytovat cenné informace. Proto za skutečný vznik experimentálního centra považuji až období let 2017–2018.

Kdo jsou vaši zákazníci, partneři a jaké požadavky řešíte?

Jsme čistě interní oddělení pro potřeby koncernu DEK. Našimi klienty jsou technici a obchodníci z DEKu, kteří se na nás obracejí s požadavky na vývoj a testování nových či inovovaných produktů nebo ověření vlastností materiálů a výrobků z vlastního sortimentu. Často také provádíme srovnání s výrobky naší konkurence. Kontrolujeme deklarované parametry materiálů dle standardizovaných norem.

Ty však mnohdy nevyhovují ověření reálných vlastností výrobků, a proto jsme nuceni nejprve navrhnout vlastní metodiku testování.

Externí zakázky tedy asi nestíháte...

Momentálně skutečně ne. Nicméně, pokud obchodní manažer nebo ředitel přijde s důležitým externím partnerem, se kterým chce rozvíjet technické know-how, rádi na tom spolupracujeme jako na interním úkolu, i když s externí firmou.

Vyvinuli jste novinku nazvanou ORKAN simulátor. Můžeš nám ho přiblížit?

ORKAN simulátor je unikátní univerzální zkušební zařízení pro vytváření extrémních povětrnostních podmínek. Kombinuje aerodynamický tunel, simulá-





tor deště a podtlakovou komoru. Díky tomu můžeme simulovat například poryvy větru, větrem hnaný déšť anebo odolnost konstrukcí při extrémních větrných podmínkách.

Proč je důležité testovat odolnost staveb vůči extrémním podmínkám?

Stavebniny DEK nejsou jen prodejcem materiálů, ale poskytují ucelené systémy. Proto je nezbytné ověřovat jejich funkčnost komplexně. Některé vlastnosti materiálů, prvků a konstrukcí lze ověřit jedinečně experimentálně, zejména když jde o účinky větru a deště, kde počítačové modely většinou nestačí.

Testujete tedy skladby doporučené v katalogu DEK Stavebniny?

Ano, systémové skladby z katalogu jsou pro nás jedním z klíčových zadání. Testujeme konstrukce ještě před jejich uvedením do katalogu nebo během vývoje. Výsledky našich testů pak často tvoří základ pro katalogové systémy.

Co všechno jste již testovali?

V poslední době jsme zkoumali například systém DEKSOLAR INTEGRA při rychlosti větru kolem 250 km/h či mechanicky kotvené fóliové hydroizolace na plochých střechách. Začali jsme realizovat pilotní experimenty s cílem ověření stability střech přitížených dlažbou, kamenivem nebo vegetací.

Jak dlouho testování trvá?

Příprava může trvat dny až týdny, samotné měření od minut po několik dní. Aerodynamické testy probíhají řádově desítky minut, únavové testy však mohou trvat několik dní a zahrnovat desetitisíce cyklů zatížení.

Co může testování přinést výrobcům či projektantům?

Především získají zásadní informace pro správné navrhování a používání

Máme zkušenosti, že testování předchází nákladným reklamacím a pomáhá nám lépe chápat materiály a konstrukce jako celek.

”

produktů. Máme zkušenosti, že testování předchází nákladným reklamacím a pomáhá nám lépe chápat materiály a konstrukce jako celek, což zvyšuje kvalitu celého systému.

Jaký je váš tým a jakou roli hrají studenti technických oborů?

Máme oddělení zaměřená na různé specializace. K těm technickým patří oddělení zaměřené na stavební fyziku, zkušebnictví nebo vývoj produktů. Studenti jsou plnohodnotnou součástí týmu, pomáhají s instalací vzorků, snímačů a aktivně se zapojují do všech projektů. Snažíme se jim dávat práci, která je zajímavá a zároveň je rozvíjí.

Jak studenti vnímají svou účast na vašich projektech?

To je spíše otázka pro ně, ale věřím, že je to baví. Mě by to v jejich věku rozhodně bavilo.



Chytřejší města díky eCity



Daniel Zeithaml

ředitel společnosti, Callida, s.r.o.

Callida

Novinka Callidy roku 2024 se jmenuje eCity a ještě o ní hodně uslyšíme. Není proto divu, že o tomto systému mluví ředitel Daniel Zeithaml s takovým nadšením

V ročence v souvislosti s Callidou několikrát zmiňujeme produkt eCity, systém pro správu a řízení investic stavebních projektů. Co si pod tím máme představit?
eCity je určen pro investory a veřejné zadavatele (města, obce, nemocnice, školy apod.). Má pomoci centralizovat veškeré informace o plánovaných akcích (projektech). Od prvotního sběru požadavků a návrhů přes schvalovací proces, rozpočet, začlenění do harmonogramu až po samotnou realizaci.

Co eCity nabídne například starostovi obce?

Hlavním benefitem jsou data na jednom místě, rychlé dohledání informací k akci, filtrace dat nad vybranými parametry a především urychlení práce a transparentnost. Další výhodou je sjednocení procesů nad všemi odbory. Tím bude úřad efektivnější. Poměrně častá je situace, kdy má každý odbor jinou evidenci, vedenou především v excelech, přičemž každý excel vypadá jinak. Starosta, když připravuje podklady na zasedání, potřebuje všechna data v těchto exce-

lech dohledat a sjednotit do jednoho nového excelu. Což někdy zabere i několik dní práce. Díky eCity jsou tato data k dispozici téměř ihned, včetně možnosti vytvoření reportu.

Jak dlouho trval vývoj systému eCity a z čeho jste vycházeli?

Vývoj systému byl poměrně rychlý a dynamický. Začalo to před pár lety, kdy jsme implementovali systém euroCALC pro město Třinec. Věděli jsme, že takové řešení je unikátní a má potenciál širšího využití.

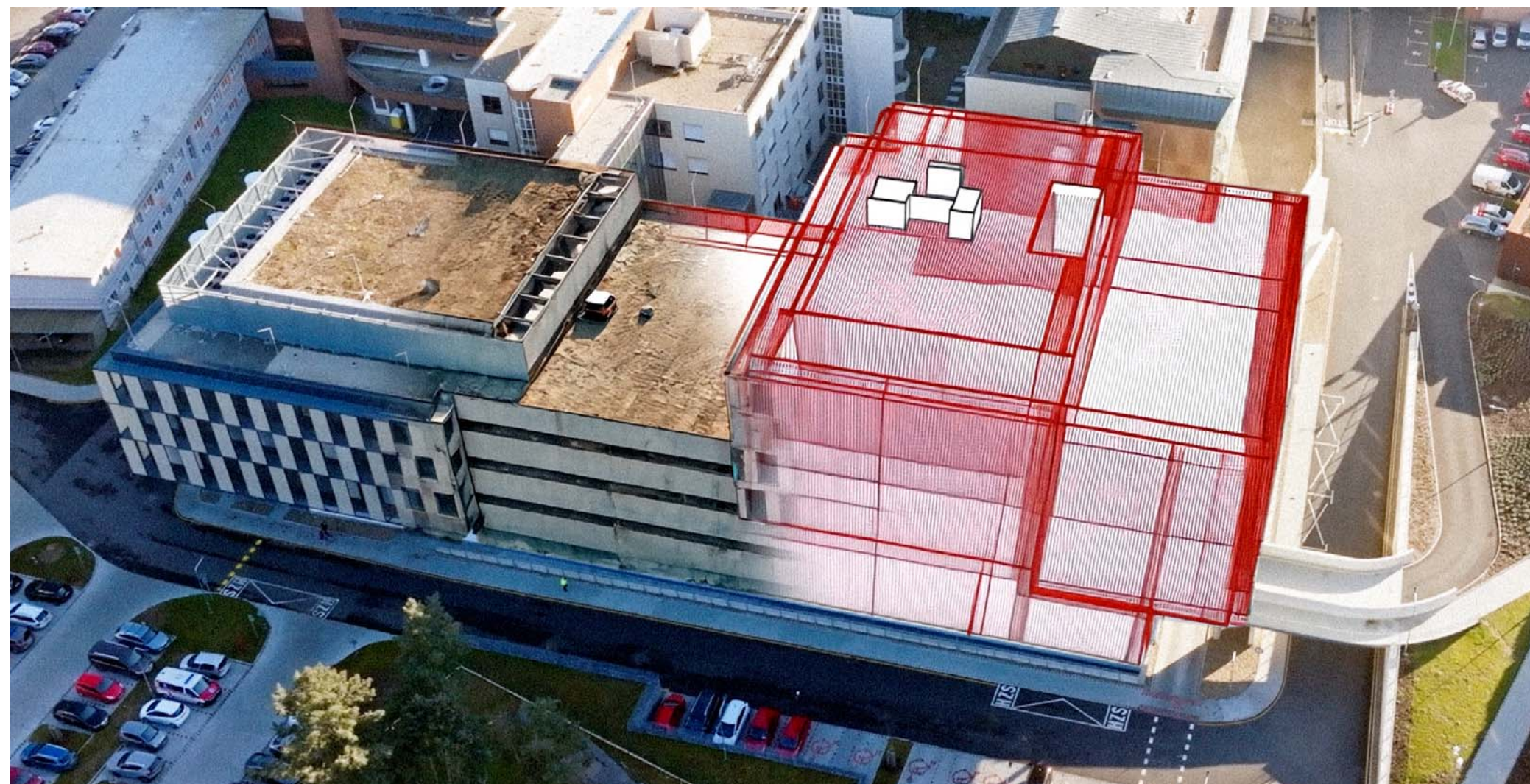
V polovině roku 2023 jsme si udělali analýzu, jaké systémy se pro správu investic využívají a zjistili jsme, že 62 % subjektů toto eviduje v excelových tabulkách.

V tom jsme viděli prostor na trhu a dovedlo nás to k myšlence, že bychom mohli udělat nadstavbu k euroCALCu. Dali jsme si za úkol, že nadstavba musí být jednoduchá a rychle nastavitelná, aby se v tom každý našel a mohl začít systém rychle používat.

Při tvorbě tohoto modulu a zpětnou vazbou z trhu jsme ale zjistili, že vyvíjená nadstavba má významné odlišnosti od struktury euroCALC, tak jsme se rozhodli, že uděláme samostatný produkt. Jeho název vznikl ze zkratky eC (euroCALC) a k tomu jsme přidali doplnění „i Ty“ = eCity.

Hlavními benefity eCity jsou data na jednom místě, rychlé dohledání informací k projektu, filtrace dat nad vybranými parametry i urychlení práce a transparentnost.

”



Systém je propojen s projektem další dceřiné firmy koncernu DEK – společnosti ÚRS. Jak se vzájemně doplňují?

Předem říkám, že se společností ÚRS Callida spolupracuje už asi 30 let. Pro produkt eCity je tato spolupráce významná díky tomu, že referenti si mohou k položkám dohledat aktuální cenu na trhu, porovnat projekční, dodavatelský rozpočet s cenami ÚRS. Věřím, že i eCity bude pro databázi ÚRS přínosem.

Bude systém eCity odrazovým můstkem pro nové nebo doplňkové projekty?

Rozhodně jsme si na tomto příkladu ověřili, že dělat úzce zaměřený systém, kde je

jednoznačně definovaná cílová skupina a jednoznačně zmapované pracovní postupy, je dobrý směr. Zákazník je dobře pochopí, obchodně je dokážeme jednoduše prezentovat a marketingově přesně zacílit.

Můžeš prozradit, jakým směrem se váš vývoj bude ubírat v nejbližších letech?

Produkt eCity chceme přiblížit více k projektovému managementu a tím jej posunout na další úroveň. Plánujeme vytvořit propracovanější harmonogramy, úkoly, notifikace, workflow, napojení na GIS apod. Výhodou je, že tyto agendy nyní rozvíjíme s naším významným zákazníkem, díky tomu získáváme zpětnou vazbu z praxe ještě dříve, než jej oficiálně vydáme do distribuce.

A pochopitelně budeme i technologicky posouvat jak systém eCity, tak systém euroCALC. Koncem roku 2024 jsme implementovali pro naše produkty nadstavbu Python, což nám umožňuje v našem řešení využívat jazyk a výhody, které přináší webové aplikace. Nyní s tímto pracujeme a máme několik směrů, kam se vydat. Další informace bych zatím prozrazovat nechtěl, ale třeba se v příští ročence dozvíte více.

Když recyklace není kompromis, ale vylepšení



Martin Březina

produktový manažer, RETEK s.r.o.

RETEK

Cílem RETEKu je udržitelné podnikání v oblasti výroby plastových produktů a jejich maximální recyklace. Společnost zpracovává plastový odpad, ze kterého dále vyrábí stavební výrobky. Jedním z nich je i základací profil PVC.

Nedávno jste uvedli na trh nový základací profil z PVC. Můžeš nám tento výrobek krátce představit a říct, v čem se liší od běžných řešení?

Zakládací PVC profily jsou určeny k založení tepelně-izolačních desek v kontaktním zateplovacím systému ETICS. Jsou vyrobeny z plastového materiálu, který eliminuje tepelný most, je odolný proti poškození či deformaci a zvyšuje tak kvalitu a životnost celého systému.

Proč je právě recyklované PVC vhodné pro tyto profily? Jaké jsou jeho hlavní výhody?

Hlavní výhodou tohoto recyklovaného PVC profilu je především funkční řešení eliminující tepelný most. Díky použití recyklovaného materiálu dochází také ke snížení uhlíkové stopy výroby. Materiál má navíc vysokou odolnost vůči poškození a prohnutí, je kompatibilní s různými doplňky a představuje ideální náhradu současných hliníkových profilů.



Dnes už nikdo nepochybuje o kvalitě recyklátů – jedná se o materiály s téměř totožnými vlastnostmi jako primární suroviny.

Můžeš vysvětlit, jak právě eliminace tepelného mostu dosahujete a proč je to tak důležité?

Eliminace tepelného mostu u PVC profilů je výrazně lepší než u tradičních hliníkových profilů. Hliník jako kov velmi dobře vede teplo, což vede k ochlazení konstrukce, následně k rosení, vzniku vlhkosti, plísní, zamrzání a praskání. To všechno dlouhodobě negativně ovlivňuje celý systém ETICS. PVC profily tyto problémy eliminují.

Jak v praxi probíhá instalace tohoto profilu?

Instalace základacího PVC profilu probíhá stejně jako instalace hliníkového profilu. Veškeré doplňky, například okapnice s tkaninou, podložky nebo kotvicí prvky, zůstávají stejné. Jediný rozdíl je ve spojně, protože PVC profil má větší tloušťku oproti hliníkovému profilu, který je tenčí.

Pro jaké typy staveb je tento nový profil určen?

Zakládací PVC profil je univerzální a vhodný pro všechny typy staveb – od rodinných domů přes panelové domy až po velké projekty.

Takže jej mohou využít jak hobby stavitelé, tak velké firmy?

Přesně tak. Montážní postup je prakticky identický jako u hliníkových profilů, které firmy znají už 20–30 let. Výhodou je, že se jedná o osvědčenou instalaci, jen s novými funkčními vlastnostmi plastu.

Setkáváte se s tím, že by se stavební firmy vyhýbaly používání recyklovaných materiálů?

V současnosti už ne. Firmy recyklované materiály běžně využívají nejen ve stavebnictví, ale i v automobilovém průmyslu a dalších odvětvích. Dnes už nikdo nepochybuje o kvalitě recyklátů – jedná se o materiály s téměř totožnými vlastnostmi jako primární suroviny, konkrétně čistota našeho regranulátu je až 99 %, což garantuje vysokou kvalitu výsledného výrobku.

Jak plánujete tento produkt dále propagovat, aby si získal důvěru stavebních firem?

Propagace probíhá od loňského roku formou odborných školení realizačních firem a dodavatelů fasádních systémů. Firmám poskytujeme vzorky k praktickému vyzkoušení. Ze zkušenosti vím, že přechod na nový profil není složitý – jedná se jen o přijetí nové možnosti, stejně jako tomu bylo před 20–25 lety s plastovými rohy, které postupně nahradily ty hliníkové. Věřím, že s PVC profily se odehraje podobný scénář.

Plánujete nyní nějaký další výrobek nebo inovaci založenou na recyklovaných materiálech?

Ano, připravujeme další novinku. Nebude se týkat systému ETICS, ale spíše hobby segmentu. Bude to stínící plotová výplň z recyklovaného plastu v osmi různých barvách, určená pro rodinné i bytové domy a kompletní oplocení 3D plotů.

Jak vidíš potenciál využití recyklovaných plastů ve stavebnictví do budoucna?

Podle mě se využívání recyklovaných plastů bude ve stavebnictví významně rozšiřovat. Regranuláty z plastového odpadu jsou jasnou cestou k udržitelnému rozvoji a efektivnímu snižování emisí CO₂.

Na závěr – co bys vzkázal firmám, které ještě váhají s použitím recyklovaných materiálů ve svých projektech?

Směle do toho. Stavby jsou ideální příležitostí, jak aktivně myslet na budoucnost naší planety.



Vzdělávání

Věříme ve specializaci a dělbu práce. Aktivně vyhledáváme způsoby, jak umožnit každému našemu zaměstnanci soustředit se na specifický segment, v němž může rozvíjet špičkové znalosti a dosahovat vynikajících výkonů.

První online video knihovna pro stavaře	125
Lepší stavby díky DEKu	128
Od teorie k praxi: Proč v DEKu učíme obchodníky jinak	130
Soutěž DEKTALENT: Mladí a nadaní	132



První online video knihovna pro stavaře

Tomáš Kupsa

ředitel pro digitální projekty, DEKPROJEKT s.r.o.

DEK
PROJEKT

DEKPROJEKT má široký záběr. Kromě různorodých zakázek spravuje také digitální projekty a jedním z nich je i platforma DEKPRIME. A ta se v roce 2024 posunula o hodně dopředu.

Tomáši, co přesně je DEKPRIME a proč vznikl?

DEKPRIME je streamovací platforma pro odborné vzdělávání ve stavebnictví. Myšlenka na vytvoření streamovací služby vznikla před cca čtyřmi lety především kvůli legislativní změně v oblasti vzdělávání energetických specialistů. Tehdy se energetičtí specialisté a projektanti museli začít vzdělávat a sbírat body za semináře a webináře, aby si udrželi svá oprávnění. To nás přivedlo k myšlence začít tvořit webináře vlastní.

Inspirovali jste se někde při jeho tvorbě?

Na trhu už bylo mnoho poskytovatelů různých webinářů, my jsme se ale naopak chtěli odlišit, a vytvořili jsme proto koncept „vzdělávání jako služba“. Uživatelé si nemusí platit vstupy na jednotlivé webináře, ale koupí si roční předplatné, navštěvují webináře, které je zajímají, a mohou se k nim kdykoli vracet do katalogu videí DEKPRIME. Dnes tvoříme videa hlavně pro energetické specialisty a projektanty, to je naše největší expertiza. Rozšířili jsme ale obsah i pro další profesní skupiny.

Které to jsou?

Vedle projektantů a energetických specialistů cílíme i na odborníky z realitního trhu – například inspektory nemovitostí, realitní makléře a investory. V této oblasti nabízíme širokou škálu zajímavých přednášek, které se týkají například legislativních otázek při prodeji nemovitostí či inspekce nemovitostí, tedy posouzení technického stavu budovy.

Dále v roce 2025 plánujeme spustit speciální sekci pro SVJ a bytová družstva, kde se budeme věnovat tématům spojeným s tím, jak se starat o bytový dům od legislativních záležitostí až po ty technické.

A může platforma posloužit i jinak než jen těmto koncovým uživatelům?

Ano, nově je DEKPRIME skvělou příležitostí i pro výrobce a stavební firmy, které by chtěly takový webinář uspořádat, ale nemají na to technické zázemí. My jim poskytneme profesionální studio, zkušeného moderátora, kte-

V roce 2024 jsme vyvinuli vlastní streamování, vysíláme tedy přímo přes dekprime.cz.

”

rý se v dané oblasti orientuje, a zároveň se staráme o propagaci, aby se jejich obsah dostal k relevantnímu publiku.

Jak se DEKPRIME liší od jiných podobných vzdělávacích platform?

Ve stavebním odvětví se lidé vždy vzdělávali formou návštěv různých webinářů. Problém ale je, že když se k obsahu chtějí po delší době vrátit, většinou již není k dispozici. DEKPRIME to mění. Je první streamovací platformou, takovým stavařským Netflixem, kde jsou videa a záznamy webinářů dostupné kdykoliv a odkudkoliv, a to i zpětně.

Lišíme se také tím, že naše webináře nejsou „pouze prezentace“, ale po samotné přednášce následuje diskuze, kdy se účastníci mohou v chatu ptát na to, co je zajímavé, a odborníci jim rovnou na otázky živě odpovídají.

Máte už na celý projekt nějakou zpětnou vazbu?

Reakce jsou velmi pozitivní. Posluchači oceňují jak kvalitní formu, protože videa tvoříme, jak jsem již zmínil, v našem profi studiu s profi zařízením, tak především informační hodnotu obsahu, která je pro nás nejdůležitější a kde si také stojíme velice dobře.

V čem jste se posunuli v roce 2024?

Dříve jsme vysílali přes už zavedené služby, jako například YouTube, Google Meet či podobně. V roce 2024 jsme však vyvinuli vlastní streamování, vysíláme tedy přímo přes dekprime.cz. Divák si jednoduše otevře naši stránku www.dekprime.cz, přihlásí se do svého účtu a může sledovat video přímo na našich stránkách. Nemusí tak na webinář chodit přes různé externí platformy.

Další inovací jsou „kotvy“, které umožňují prokliknout na konkrétní téma v dané přednášce. Díky tomu si každý snadno najde to, co ho zajímá, bez nutnosti sledovat celý záznam. Prezentace jsou dostupné i v audioformátu například pro poslech v autě. K nejzajímavějším přednáškám pak přikládáme také PDF soubory se samotnými prezentacemi ke stažení, tudíž se divák může vrátit i k textovým podkladům přednášky. A to vše na jedné stránce.

Samozřejmě neustále rozšiřujeme i samotný obsah – zveme zajímavé hosty, odborníky z různých oblastí a rozvíjíme formát otázky a odpovědi, aby byl obsah co nejvíce interaktivní.

Ty pod sebou máš digitálních projektů více, mimo jiné také DEKSOFT, ze kterého DEKPRIME původně vyšel. Představil bys nám ho?

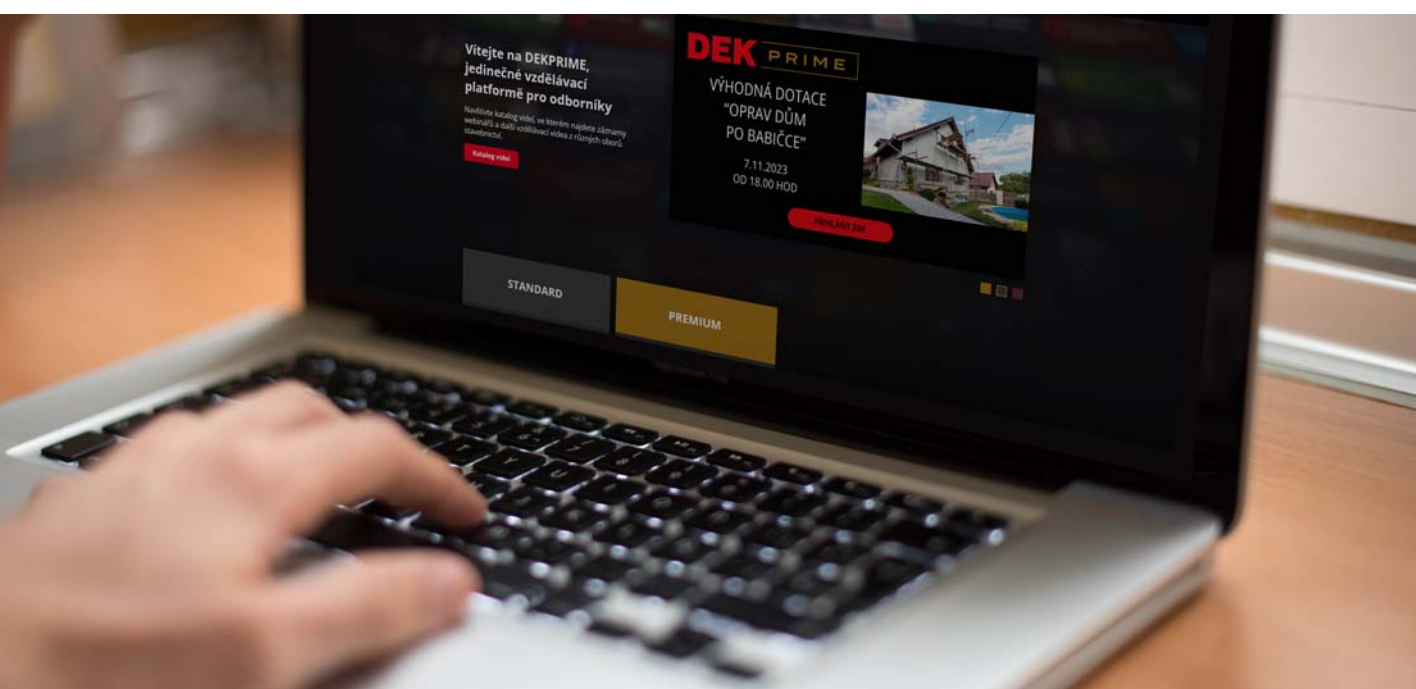
DEKSOFT je vlastně náš hlavní projekt, který jsme vymysleli v roce 2013. Tehdy jsme jakožto odborníci na tepelnou ochranu budov byli nuceni používat jediný software na trhu, se kterým se nepracovalo úplně dobře, a ještě se musely dělat dopočty i vedle. Tak nás napadlo, že vyvinout si program vlastní asi nebude úplně složité. V té době se ale zrovna měnila legislativa v oblasti energetické náročnosti a bylo jasné, že si uživatelé budou muset koupit nový software, takže to jsme nakonec upřednostnili. Vyvinuli jsme první software pro výpočet energetické náročnosti budov. Postupně jsme začali vyvíjet spoustu dalších aplikací, právě například v oblasti tepelné ochrany

budov, v akustice, hydroizolacích, požární ochraně a podobně. Těch softwarů už je skoro 20 a fungují také ve formě „software jako služba“, tedy uživatel si koupí licenci na rok a může pracovat v kterémkoli.

A jak se DEKSOFT dále rozvíjel?

Samozřejmě dále rosteme. Přidali jsme k tomu postupně další aktivity, například vyvíjíme softwary pro spřátelené firmy. Navrhli jsme například konfigurátor rodinných domů pro předního dodavatele zdících systémů a lídra na českém trhu v typových projektech, nebo spolupracujeme s bankami – vytvořili jsme software pro výpočet energetické náročnosti pro největší finanční instituci u nás.

V jednu chvíli jsme si také řekli, že bychom mohli udělat software pro vzdělávání, a tak jsme pod DEKSOFTEM rozjeli právě DEKPRIME. Ten se ale postupně natolik rozrostl, že jsme z něj udělali samostatný projekt.





Lepší stavby díky DEKu

Petr Řehořka

vedoucí technické podpory nákupu, Atelier DEK

ATELIER
DEK

Každou zimu pořádají Stavebniny DEK sérii odborných školení, která učí zhotovitele správně pracovat s nabízenými materiály, zvyšují kvalitu jejich zakázek a zároveň snižují riziko reklamací. Od prvního školení v roce 2008 se projekt rozrostl na 49 témat a 213 termínů ročně. V loňském roce se jich zúčastnilo přes 4 700 řemeslníků od zedníků a pokrývačů až po elektrikáře.

Co je školení realizačních firem a pro koho je určeno?

Jedná se o akci, kterou Stavebniny DEK pořádají každoročně v zimním období. Chceme tím podpořit naše zákazníky. Naučit je zpracovávat materiály ze sortimentu. Pokud realizační firma umí materiál správně použít a zabudovat, je nižší riziko reklamace. Firma navíc odevzdá svou zakázku v lepší kvalitě a pravděpodobně také snadněji dostane další zakázky. Celkově mají školení pozitivní vliv jak na úspěšnost zákazníků, tak na výsledky Stavebnin DEK. Školení dává oblastním zástupcům a produktovým manažerům Stavebnin DEK možnost setkání se zákazníky před začátkem stavební sezony. Mohou je seznámit s novými produkty a službami, domluvit si spolupráci, získat zpětnou vazbu.

Kdy a jak tento projekt odstartoval?

Nejstarší pozvánka na školení realizačních firem, kterou jsem našel v archivu Atelieru DEK, je z roku 2008. Jednalo se o školení asfaltových pásů a konalo se v SOU v Praze na Jarově. Ale troufám si říct, že zákazníkům jsme poskytovali školení již před rokem 2008. Technická školení byla součástí činnosti Atelieru DEK od počátku jeho fungování.

V dnešní době jsou školení důležitým nástrojem divizí k informování o nových výrobcích nebo technologických postupech.

”

Jak se projekt školení v průběhu času vyvíjel?

Už v roce 2009 se konala školení zaměřená na asfaltové pásy, dále hydroizolační fólie ALKORPLAN a také na systém zateplení šikmých střech TOPDEK. Od té doby se každý rok seznam témat školení o něco rozrostl. Přidaly se zateplovací systémy, šikmé střechy a později také suchá výstavba a další témata. V roce 2021 jsme kvůli pandemii covidu-19 museli přejít na školení formou online. Formát se osvědčil i po odeznění pandemie a vedle prezenčních školení pořádáme každý rok několik témat také právě online.

Co všechno je součástí školení? Jaká je škála témat?

V dnešní době jsou školení důležitým nástrojem divizí k informování o nových výrobcích nebo technologických postupech. Každá z divizí Stavebnin DEK má vždy několik klíčových témat školení. Seznam témat pak doplňují školení zajišťovaná dceřinými firmami, jako je STACHEMA nebo BEST.

V čem spočívá unikátnost tohoto školení? Existuje něco podobného u konkurence nebo obecně u nás v republice?

Unikátnost spočívá v tom, že nabízíme zvýšení odbornosti velkému počtu stavebních profesí od zedníků, izolatérů, tesařů, pokrývačů až po elektrikáře, instalatéry, fasádníky nebo např. sádkartonaře.

Kolik školení jste v roce 2024 uspořádali a kolik lidí jste za loňský rok proškolili?

V roce 2024 jsme uspořádali celkem 49 témat. Proběhlo 213 jednotlivých školení. Zaznamenali jsme přes 4 700 návštěv. Tady bych rád poděkoval kolegům v mém týmu, hlavně technikům pro jednotlivé divize (TpD), kteří školení obsahově připravují a v mnoha případech také sami přednáší. Bez těchto stavařů – odborníků by školení, tak jak je známe, realizovat nešla.

Plánujete tento projekt ještě nějak dál posouvat?

Trvale se snažíme o to, aby školení byla ještě více praktická a zákazníci si mohli stavební postupy vlastníma rukama vyzkoušet. Rádi bychom také vylepšili správu přihlášek na jednotlivá školení. Stále je co vylepšovat.

Od teorie k praxi: Proč v DEKu učíme obchodníky jinak

Roman Laník

ředitel společnosti, Stavebniny DEK s.r.o.

DEK

STAVEBNINY

Slovenské Stavebniny DEK prošly zásadní změnou v přístupu ke vzdělávání svých obchodníků. Nová koncepce DEK školy stojí na praktických zkušenostech přímo z terénu, důsledné přípravě a osobním kontaktu lektora se zaměstnanci. Výsledkem je lepší organizace práce, efektivnější komunikace se zákazníky a motivace obchodníků neustále se rozvíjet. Více k tomuto tématu prozrazuje Roman Laník, ředitel slovenských Stavebnin DEK a garant DEK školy.

Co se za minulý rok odehrálo na poli vzdělávání ve slovenských Stavebninách DEK?

V uplynulém roce prošly slovenské Stavebniny DEK velkou změnou v oblasti vzdělávání. Dříve mu nebyla věnována dostatečná pozornost a o externí firmu jsme nestáli, protože často nabízejí stejné modely, které neodpovídají nástrojům dostupným v DEKu. Proto jsme si vytvořili vlastní systém výuky.

Jaká témata se v DEK škole probírají?

Obsah je rozdělený do dvou oblastí:

- Obchodní zručnosti 1 neboli „Ke dveřím“ – zaměřené na přípravu schůzky, správné telefonování a denní plánování pro co největší efektivitu
- Obchodní zručnosti 2 neboli „Za dveřmi“ – zaměřené na osobní jednání v kanceláři

Zásadní je kvalitní příprava, abychom věděli, co přesně chceme od zákazníka získat. Tak se lze držet cíle i tehdy, když zákazník během rozhovoru odbočí jinam.

Důležitou částí je i umění hospodaření s časem. Typický příklad z praxe: právě se dokončuje nabídka a zazvoní telefon od VIP zákazníka. Ne vždy je nutné okamžitě hovor vzít a přerušit aktuální práci. Naopak někdy je lepší nejprve dokončit rozdělaný úkol a teprve pak volat zpět. Je také třeba naučit se například hned na začátku hovoru dohodnout přesný termín setkání. Součástí programu je i cvičení, jak efektivně ukončit pracovní den, vyhodnotit výsledky a nachystat si podklady na den další.

Kolik obchodníků se za rok proškolí?

V DEK na Slovensku funguje 19 poboček, kde pracuje 41 obchodníků a 19 ředitelů poboček. Během roku je možné proškolit všechny – turnusy probíhají ve skupinách po 14 lidech a do obsahu se průběžně zapracovává zpětná vazba účastníků.

A pozorujete už nějaký efekt DEK školy na obchodnících?

Výsledky se zatím projevují hlavně v chování zaměstnanců – zlepšuje se připravenost před schůzkou, formulace nabídek i zápisy z jednání. Lidé lépe chápou

smysl toho, co dělají, a rozvíjí se i po osobní stránce. Spokojenost člověka může někdy vést ke stagnaci a proto se zdůrazňuje význam dalších rozvojových témat, jako je kreativita a řešení konfliktů.

Jak probíhá trénink kreativity a zvládání konfliktů?

Konflikt může být užitečný, pokud jde o posun a změnu. Bez menších střetů se často nepodaří přejít od starých řešení k novým. Kreativita pak vzniká zejména ze tří zdrojů:

- vyvolání emocí
- ochota dělat věci jinak a překonávat setrvačnost
- vnější okolnosti – když něco přestane fungovat, je třeba se přizpůsobit

Spousta lidí používá nejvíc kreativity ve výmluvách, v péči o děti nebo když je daná činnost baví. Není to však množství pravidel, co kreativitu zabíjí, ale spíše spokojenost, která vede k ustávání rozvoje. Je dobré zůstat uvnitř „dospělým dítětem“, hrát si, experimentovat a případně i vyvolat konflikt, pokud to má přinést posun k lepším výsledkům.

Není tedy nutné bránit se pravidlům či konfliktům. Mohou být právě tím impulsem, který vede ke změně a novým nápadům.



Soutěž DEKTALENT: Mladí a nadaní

Na konci ledna 2025 úspěšně skončil první ročník soutěže DEKTALENT, kterou pro studenty stavebních oborů středních průmyslových škol uspořádal DEK ve spolupráci s Fakultou stavební VUT v Brně.

Studentské klání o nejlepší projekt určené studentům třetích ročníků se rozeběhlo už na podzim 2023. Zapojilo se do něj téměř 300 studentů ze 41 škol a 148 z nich už bylo oceněno v rámci školních kol na konci června 2024. 41 nejúspěšnějších projektů pak v lednovém zemském kole soupeřilo o pomyslné stupně vítězů.

V rámci školního kola studenti zpracovávali ročníkové projekty, jež byly následně hodnoceny odbornými pedagogy na jejich domovských školách.

V průběhu školního roku byli studentům k dispozici regionální konzultační technici Stavebnin DEK, připraveni na osobní konzultaci se studenty přímo



1. místo: **Adam Pravda**
projekt: **RD Lignum**
škola: Střední průmyslová škola stavební,
Ostrava
pod vedením: Magdalény Vrbové

ve výuce nebo i školení v oblasti střech, fasád, izolací, tepelné techniky a nástrojů pro kalkulaci staveb. Studenti navíc mohli zdarma využívat veškeré digitální nástroje z portfolia společností skupiny DEK v čele se Stavební knihovnou DEK, aplikacemi DEKSOFT, rozpočtovými programy KROS, KROS a KUBIX i programem pro 2D/3D/BIM modelování BricsCAD. Jejich

ročníkový projekt se tak ještě více přiblížil realné práci projektanta v praxi.

„Soutěž jsme se snažili nastavit tak, aby oslovila a motivovala co největší počet mladých stavařů, na kterých záleží budoucnost stavebnictví, a to se nám naštěstí podařilo,“ říká k prvnímu ročníku spo-



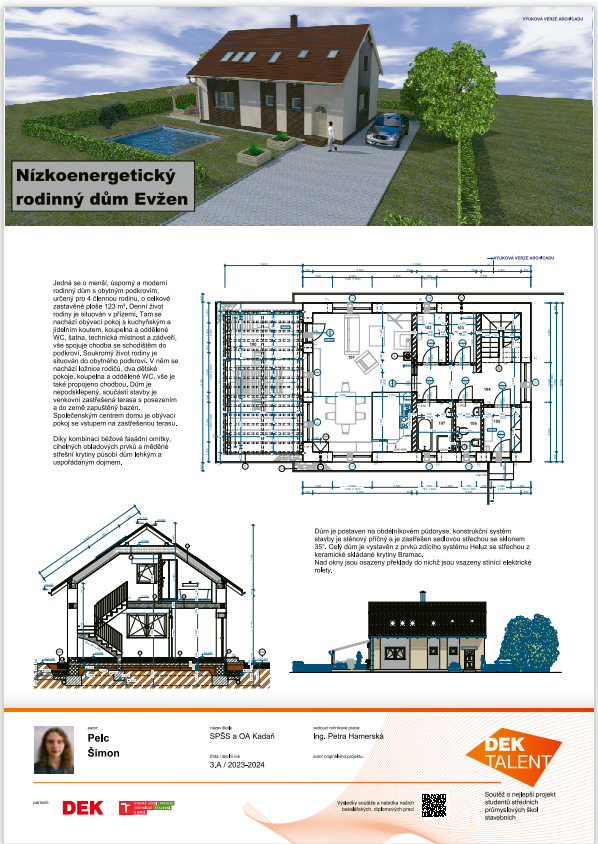
2. místo: **Maxim Magát**
projekt: **Rodinný dom Zaháje**
škola: Stredná priemyselná škola stavebná, Žilina
pod vedením: Evy Kucharové



3. místo: **Josef Bušek**
projekt: **Rodinný dům manželů Kárových**
škola: Střední průmyslová škola stavební, Liberec
pod vedením: Romana Mizery



4. místo: **Tobiáš Kríž**
projekt: **Dům se stodolou**
škola: Střední průmyslová škola stavební akademika Stanislava Bechyně, Havlíčkův Brod
pod vedením: Víta Wasserbauera



5. místo: **Šimon Pelc**
projekt: **Nízkoenergetický rodinný dům Evžen**
škola: Střední průmyslová školy stavební a Obchodní akademie, Kadaň
pod vedením: Petry Hamerské

Iuautor celého projektu Martin Voltner z Ateliery DEK. A dodává: „I díky možnosti využívat zdarma veškeré digitální nástroje z portfolia firem skupiny DEK, které jsou vyvíjeny tak, aby umožňovaly tvorbu a spolupráci na BIM modelu budovy, tak máme veľkou šancu, že práve títo mladí stavári začnú na BIM projektoch úspešne pracovať i ve své navazující praxi po škole. Kvalita a všestrannost odevzdaných studentských prací v to dává veľkou naději.“

V zemském kole pak měli účastníci příležitost představit během desetiminutové prezentace své práce širšímu publiku i odborné porotě složené ze zástupců společnosti DEK a vyučujících FAST VUT.

Soutěžící měli ve vymezeném čase za úkol zdůraznit klíčové aspekty a přednosti svých návrhů. Odborná porota hodnotila nejen technickou a architektonickou kvalitu projektů, ale také prezentační dovednosti studentů a jejich schopnost obhájit svá řešení.

Každý oceněný student získal vedle finanční odměny také možnost uspořádat pro svou třídu exkurzi do vybraného výrobního závodu skupiny DEK.

Druhý ročník DEKTalentu odstartoval už na podzim 2024, do finále dospěje v roce 2026. Těšíme se na nové projekty.



Soutěž o nejlepší projekt studentů středních průmyslových škol stavebních



Lidé DEKu

Naše podnikání je postaveno na aktivních, motivovaných a férových lidech s týmovým duchem. Věříme, že přelomové myšlenky a činy přinášejí vždy jednotlivci, ale také, že bez spolupracujícího týmu nedojde k jejich úspěšné realizaci.

Ocenění	138
Veletrhy a výstavy	140
Dobrovolníci	142
Nejdéle působící zaměstnanci	144
Hudebníci	150
Sportovci	152
Za hranicemi pracovní doby	154

Na stupních

Když děláte věci dobře, lidé si toho všimnou. A média také. Jaké ceny v loňském roce posbíral DEK?



- Seznam Zprávy Byznys uzavřely první ročník žebříčku Česká elita. DEK byl vyhodnocen jako 29. nejhodnotnější firma v České republice a zároveň na základě sympatií investorů obdržel cenu „IPO stars“, ocenění pro firmy s největším potenciálem pro vstup na burzu.

foto zdroj:
www.seznamzpravy.cz



BEST získal první místo v marketingovém programu Nejdůvěryhodnější značka 2024 v kategorii Betonové prvky. Jako jediná společnost v tomto oboru pak BEST získal stejné ocenění v programu Najdůvěryhodnější značka 2024 i na Slovensku.

Forbes

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

V žebříčku magazínu Forbes, který mapuje největší rodinné firmy v Česku, DEK v roce 2024 obhájil druhé místo.

Podle dalšího z žebříčků Forbesu je spolumajitelka koncernu DEK Petra Kutnarová 9. nejvlivnější ženou Česka.

Její práci ocenily také Hospodářské noviny, které Petru Kutnarovou opět zařadily mezi TOP ženy v kategorii Podnikatelky.

Vidět a být viděni

Koncern DEK se v roce 2024 aktivně zapojil do řady veletrhů a odborných akcí napříč Českou republikou. Vystavovali jsme nejen nejnovější produkty a služby našich značek, ale také jsme sdíleli know-how, prezentovali inovace a posilovali vztahy s odbornou veřejností i budoucími profesionály ve stavebnictví.



◀ DEK nabídl spolupráci studentům během FAST JOB DAYS

V prostorách Fakulty stavební VUT Brno se v termínu 19. až 21. února konal tradiční veletrh pracovních příležitostí FAST JOB DAYS, určený studentům této vysoké školy.

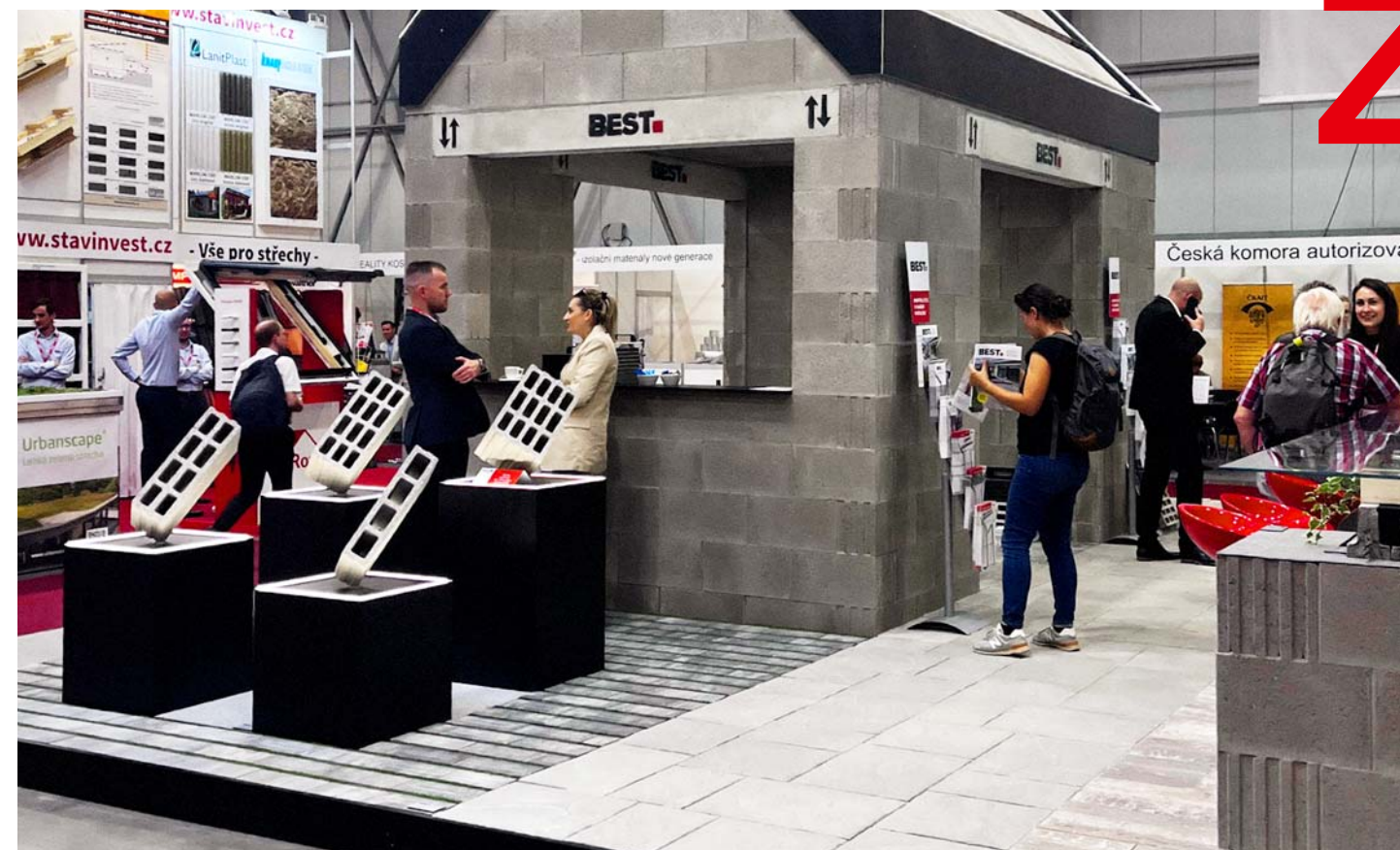
Na veletrhu se představilo celkem 56 společností, které spolupracují s Fakultou stavební VUT v rámci Partnerského programu, mezi které patří i koncern DEK. Společnosti nabízejí studentům možnost brigády, pracovního poměru nebo jinou formu spolupráce i během studia.

Studentům se díky veletrhu naskýtá jedinečná příležitost navázat nové kontakty pro propojení studia s praxí.



STACHEMA hlavním partnerem konference o moderním betonu

Ve dnech 16.–17. 10. proběhla v Novém Městě na Moravě mezinárodní konference Moderní betony a kompozity 2024 pořádaná Fakultou stavební ČVUT v Praze. Vzhledem k tématu není překvapením, že hlavním partnerem konference byla společnost STACHEMA. DEK měl na konferenci navíc ještě jedno zastoupení, protože příspěvek o trendech ve stavebnictví přednesl Vít Kutnar.



▲ BEST a G SERVIS na veletrhu FOR ARCH

V září se konal v PVA EXPO PRAHA v Letňanech 35. Mezinárodní stavební veletrh FOR ARCH a FOR INTERIOR, zaměřený na nejnovější trendy a inovativní technologie ve stavebnictví. Své služby zde prezentovala společnost G SERVIS a společnost BEST na veletrhu prezentovala svou novinku, broušené betonové tvárnice pro velmi přesné zdění BEST-ROCK.

Za své úsilí a atraktivní expozici získal BEST od odborné poroty veletrhu ocenění TOP EXPO v kategorii stánků nad 60 m².



G SERVIS ukázal cesty k energetickým úsporám na FOR PASIV

G SERVIS se zúčastnil veletrhu FOR PASIV, jehož 11. ročník se uskutečnil od 15. do 17. února 2024 v prostorách PVA EXPO PRAHA v Letňanech a byl věnován nejnovějším trendům a technologiím v oblasti nízkoenergetických, pasivních a nulových staveb.

G SERVIS zde prezentoval nejnovější služby a produkty. Specialista na pasivní domy a energetiku Ondřej Židek zde měl dvě přednášky na téma snížení provozních nákladů, energetická opatření a možnosti využití dotací pro novostavby i stávající objekty.

Na stavbě i u požáru



Dobrovolnictví má v DEKu své pevné místo. Mnozí naši kolegové se ve svém volném čase věnují činnostem, které přesahují běžný pracovní rámec. V této kapitole se seznámíte se dvěma z nich – oba nosí výjezdové uniformy dobrovolných hasičů.

Michal Dušek

oblastní zástupce, Stavebniny DEK Děčín

Je velitelem družstva JSDH Dobkovice.

Co bys nám řekl o svém koníčku? Být dobrovolným hasičem asi nebude procházka růžovou zahradou...

Jsem hrdý na to, kde jsem. Občas je to hodně náročný koníček, ale vždy po zásahu to u srdce krásně hřeje. Samozřejmě je to hodně časově náročné, hlavně když vám písknou požár NP Hřensko, kde jsem se svou jednotkou strávil celkem tři týdny.

Každopádně si osobně vážím každého člověka, který ukradne kousek svého osobního času a daruje ho tam, kde je to potřeba. Je spousta lidí, kteří v danou situaci potřebují nějakým způsobem pomoci a vy jim tímto tu pomoc poskytnete.



Miloš Tesař

vedoucí skladu, Stavebniny DEK Příbram

Ve volném čase se věnuje práci pro Sbor dobrovolných hasičů v Dolních Hbitech.

Jakého největšího výjezdu ses zatím účastnil?

Mezi největší akce patří požár třídního odpadu v Dolních Hbitech, při kterém byl vyhlášen třetí, tedy nejvyšší stupeň poplachu. Naše jednotka na místo dorazila jako první a hned jsme začali hasit. Žár byl ale tak intenzivní, že jsme kvůli přehřátí organismu museli hašení přenechat jednotkám, které dorazily po patnácti minutách. Požár se nakonec podařilo dostat pod kontrolu i za pomoci vrtulníku až v nočních hodinách. Následující dny jsme pak požářiště střídavě hlídali a likvidovali případná nová ložiska.

Kdo je v DEKu nejdéle?

Jsou součástí DEKu téměř od jeho založení.

A proto jsme se jich zeptali:

Co tě drží v DEKu (už skoro) 30 let?



Foto z roku 1998 ze skladu v Praze-Malešicích. Filip Krutský je na snímku první zprava. Druhý zleva je pak ředitel marketingu DEK Viktor Černý.

Filip Krutský

**ředitel pobočky Praha Vestec,
Stavebniny DEK**

datum nástupu 23. 3. 1997

O volném místě v tehdejším DEKTRADE mi řekl spolužák z průmyslovky Radek Bradáč. A protože jsem byl jediný kandidát, který měl stavební vzdělání, tak mě Ondřej Hrdlička vzal. Nastoupil jsem do Běchovic, kde jsme seděli všichni v jedné kanceláři. Seděl jsem v ní společně třeba se Zbyňkem Jeřábkem, Jindrou Horákem a Vítem Kutnarem.

Moje první práce bylo obsluhování faxu. Jednou za 30 minut z něj vylezla objednávka a já ji zpracoval. Po celodenní kancelářské práci jsme ještě skoro všichni chodili do skladu, třeba řezat vzorky, balit do krabic, lepit na ně adresy projekčních kanceláří a pak vozit na poštu.

Asfaltové pásy jezdily vlakem, takže bylo třeba pomoci skladníkovi převézt je z vlečky 300 metrů do našeho skladu. Taky paráda. Pak po cestě domů na jedno a ve 20 hodin jsem byl doma. A druhý den zas, bylo to tenkrát normální.

Nastoupil jsem za 8200 Kč měsíčně, přesčasy se neplatily. Nej zážitek z mého prvního roku byla oslava mých narozenin, na které mi Víťa Kutnar nabídnul tykání. Hned jsem to volal mámě (z pevné linky, mobily ve firmě jsme ještě neměli) a doma jsme pak víc slavili to tykání než moje narozky. Víťa mi pak i prodal svého červeného Formana, byla to férová nabídka, po dvou letech jsem ho prodal a stále dost vydělal.

Pak jsme se přestěhovali do Malešic, sklad se tím velmi rozšířil a společně s Bradáčem jsme se stali prvními OZ firmy. A do toho jsem se stal zástupcem ředitele pobočky Praha.

Potom jsme ze tří prodejních pražských skladů udělali tři samostatné pobočky a já se stal ředitelem jedné z nich, Praha 4 – Kunratice. Otevřeli jsme se sedmi lidmi a obratem 140 milionů Kč.

Pár let v buňkovišti, polorozpadlých halách a nepořádku, než jsme postavili pobočku nového typu ve Vestci. Za to jsem rád a jsem tady pořád. Dnes je to ale ve Vestci o 80 lidech a obratu 1,3 miliardy.

Hana Rucká

**ředitelka pobočky Havířov,
Stavebniny DEK**

datum nástupu 19. 2. 1996

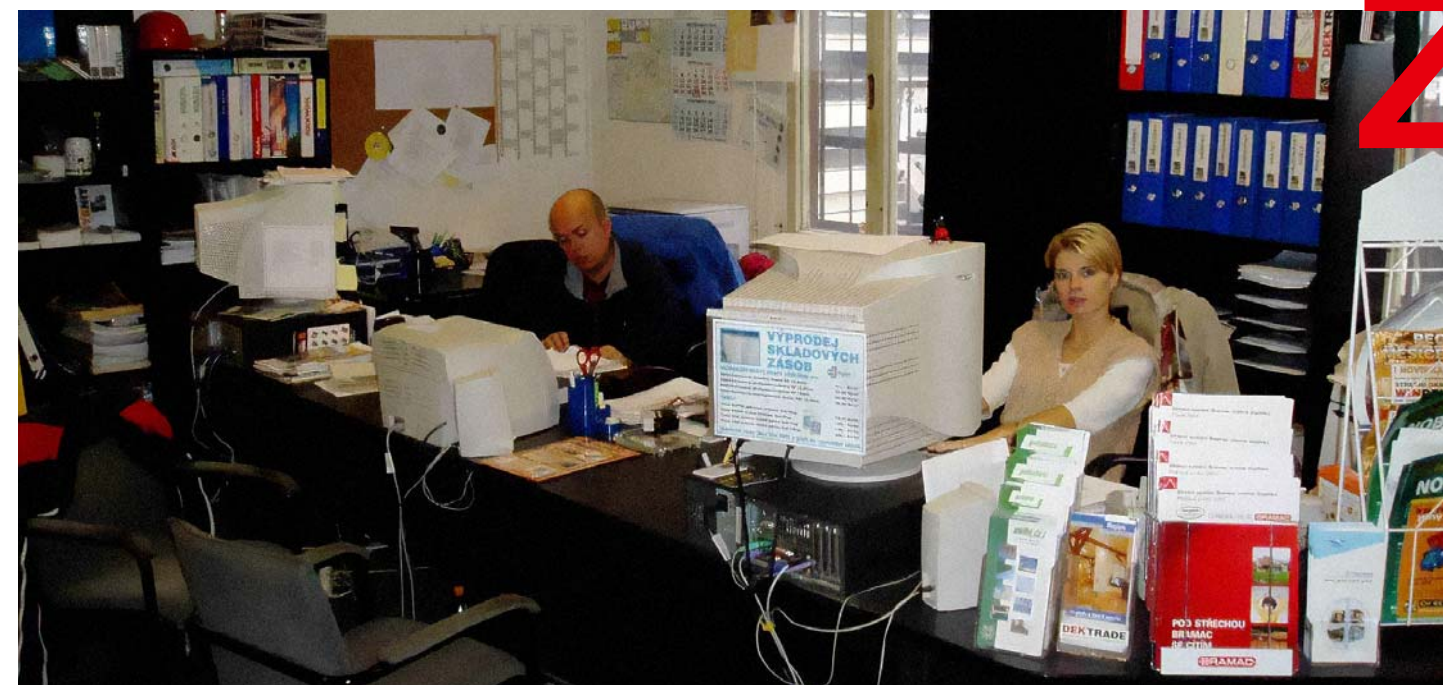
Co mne tu drží 30 let? Asi nějaké kouzlo nebo možnost být kreativní, plnit si vlastní ambice a spolupracovat s lidmi, kteří mě stále baví. Díky přátelskému prostředí a s podobně naladěnými lidmi, kterých je v DEKu spousta, funguji pozitivně a s nadhledem.

Úplně jasně si pamatuji svůj první den v DEKu. Holky jsem strčila do školky a autobusem celá rozechvělá frčela do práce. Ale bylo to samozřejmě jiné než dnes. Měli jsme sice k dispozici počítač, ale z dnešního pohledu to bylo retro železo. Pak už jen blok a tužky.

Objednávky chodily faxem nebo poštou a telefonovali jsme z jedné pevné linky. Kalkulačku donesl Bruno z vlastní studentské výbavy a k dispozici jsme měli starou škodovku, která nám pořád někde zamrzala. A když se jednoho dne v té naší retro pohodě objevil Jindra Horák s prvním mobilním telefonem, který vypadal jako vojenský kufřík a vážil snad 5 kilo, koukali jsme na to jako na sci-fi.

K pozici ředitel pobočky jsem se od holky pro všechno dostala přes všechny možné pozice. A stále mě naplňuje řešit neřešitelné. Jsem moc ráda za svou pobočku Havířov, kterou jsem piplala od začátku a brzy ji předám v dobré kondici novému kolegovi. Prožili jsme spolu mnohé a máme fakticky skvělý tým.

Ale 30 let je už vážně maximum. Můj život se skládá ze tří etap, 30 před DEKem, 30 s DEKem a nyní mě čeká ta třetí: 30 po DEKu.



Ondřej Kubát

**ředitel pobočky Ústí nad Labem,
Stavebniny DEK**

datum nástupu 27. 3. 1997

Do DEKu mě v roce 1997 přivedl malý inzerát v Ústeckém deníku uveřejněný na šesté straně v rohu dole. Hledal se skladník, tak jsem šel zkusit štěstí. Nastoupil jsem do malé pobočky, tehdy ještě DEK-TRADE, v obci nedaleko Ústí nad Labem.

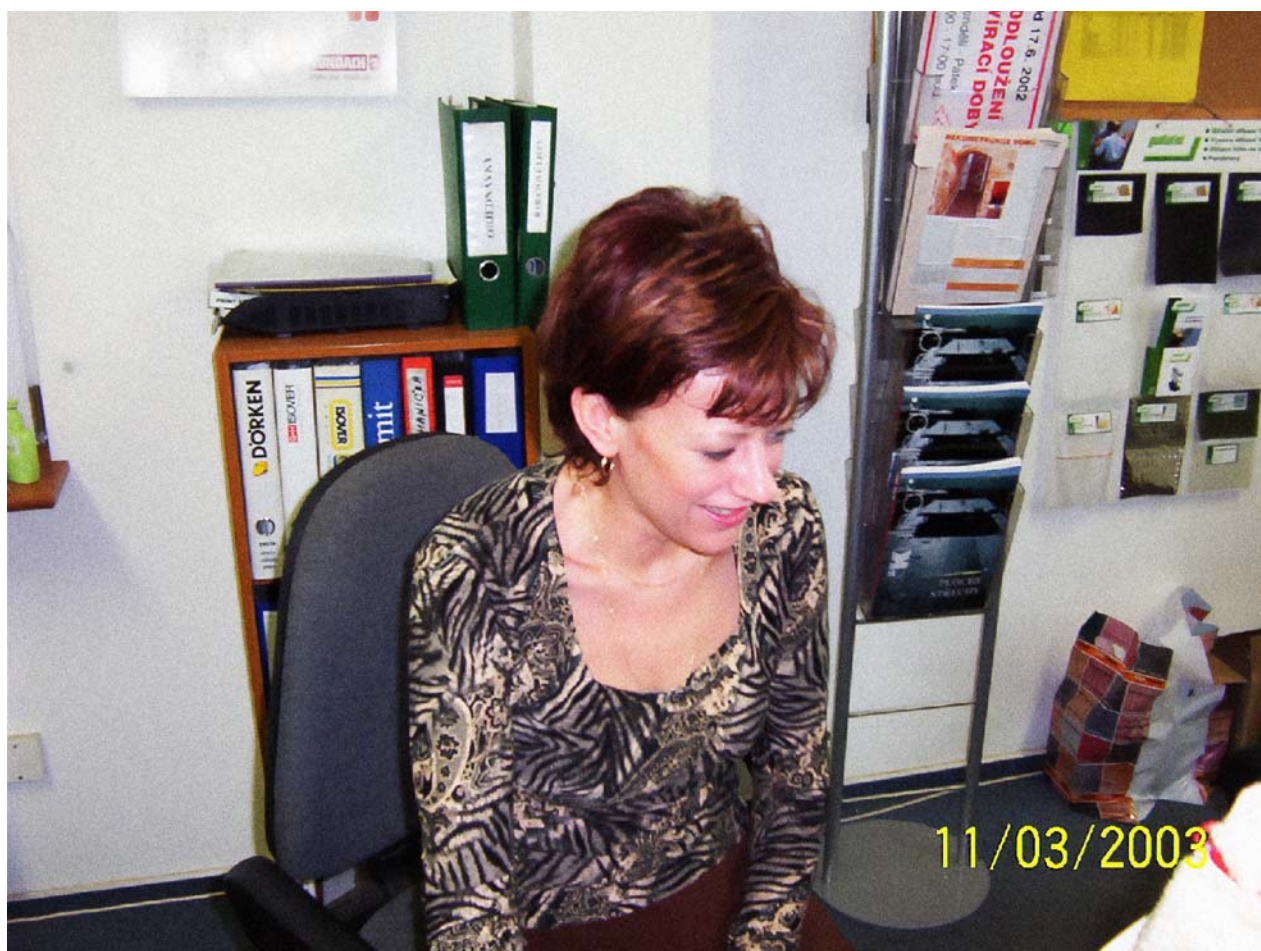
S úsměvem vzpomínám na své spartánské začátky (a vlastně i začátky DEKu v našich končinách), kdy jsme na pobočce ještě neměli vysokozdvíhový vozík. S prosíkem jsem se tak pravidelně vydával do společnosti, která sídlila v areálu s námi, a žádal jsem jistého Pepu Stárka o zapůjčení vysokozdvihu. Přiznám se, že mě to stálo tenkrát dost pív.

Po několika letech se ze mě stal vedoucí skladu. Nějaký čas jsem si zkušel i práci v odbytu – taková kombinace vedoucího skladu a pracovníka odbytu (mimočodem ze zkušeností z těchto pozic čerpám dodnes a jsem opravdu rád, že jsem si vše vyzkoušel od základů).

Po dalších několika letech jsem se posunul na pozici OZ, specializace OZI-OZK stále na pobočce v Ústí nad Labem. V roce 2014 jsem se přesunul na pozici ŘP Děčín, kde jsem strávil dva roky, abych se pak obloukem v roce 2016 vrátil jako ŘP zpět na pobočku do Ústí nad Labem, kde jsem tehdy začínal.

A co mě tu stále drží? Bude to znít možná jako klišé, ale DEK je moje srdcovka. Baví mě to tu. Mám tu práci zkrátka rád. A co je pro mě velmi důležité (s přibývajícím věkem víc a víc), jsou vztahy, které na pobočce máme vybudované. Atmosféra, férovost, podpora, lidskost a pracovitost všech mých kolegů a kolegů. Velkou roli pak hraje i profesionalita, zázemí a podpora, kterou společnost nabízí. A nemůžu rozhodně zapomenout ani na zákazníky, kteří ten celek dotvářejí a kvůli kterým tady vlastně jsme.

Už nějaký ten rok za DEK „kopu“ a mohu říci, že s údivem a respektem sleduju ten neskutečný vývoj, který společnost udělala, a těším se na to, kam se posune dál. S plnou upřímností říkám, že oblékám dres toho nejlepšího klubu, který lze v nejvyšší lize stavebnin najít.





Miroslav Wolný

**ředitel regionu Moravskoslezský,
Stavebniny DEK**

datum nástupu 1. 4. 1994

Jestli mě paměť neklame, tak déle než já a brácha už je tady jenom Vítek a Petra. Je to více než půlka života v jedné firmě a musím říct, že to pořád stojí za to.

Stále mě baví moje práce, protože se během těch let několikrát změnila a určitě se ještě měnit bude. Nikdy to nebyla žádná nuda a stereotyp, protože v DEKU prostě nikdy nevíš, jaká novinka a změna přijde zítra.

A nejvíc mě samozřejmě baví, že můžu spolupracovat se skvělými lidmi, které vidím všude kolem sebe. Je to o to lepší, když si můžu přihřát polívčičku a po-

chlubit se, že hodně z nich jsem sám vybral a snad i něco naučil, a vidím na vlastní oči, jak vyrostli a co všechno už dokázali. Stále přibíráme další a mladší lidi z generace A, B, C, D, X a Z, kteří přinášejí nové myšlenky, názory a nápady. Držet s nimi krok a nejlépe být stále jeden až dva kroky před nimi mě udržuje stále v mozkové i fyzické kondici a hrozně baví. Pokud bych tu měl sedět jenom za zásluhy, tak to radši půjdu na stará kolena třeba jezdit s traktorem. Ale zatím mám v plánu pokračovat dál, tak to se mnou budete muset ještě cca deset let vydržet.

Mimochodem, když jsem měl výročí 25 let v DEKU (2019), tak jsem objel na kole 25 poboček, a většinu s bráchou. To jsme ale jezdili postupně, o víkendech vždy 2–4 pobočky najednou. A další rok, když měl brácha (Richard Wolný, skladník ve Stavebninách DEK Ostrava Hrabová, pozn. red.) 25 let v DEKU, jsme jich objeli 25 během čtyř dnů.

Jakub Výtisk

ředitel divize, Stavebniny DEK

datum nástupu 9. 6. 1997

Do DEKu mě tehdy přivedla chuť pracovat v mladé a dynamické firmě. DEKTRADE v té době v Ostravě právě takovou pověst měl. A pověst nelhala. Začínal jsem pod Mirkem Wolným jako odbytář, později jsem působil jako obchodník. V roce 2001 jsem převzal pobočku Brno, o čtyři roky později jsem se stal produktovým manažerem pro tepelnou izolaci a od roku 2013 vedu celou divizi Izolace.

Po tolika letech mě tu drží především možnost podílet se na něčem větším, co má smysl a co reálně zlepšuje svět kolem nás. Baví mě spojení stavebnictví a obchodu a v posledních letech čím dál víc také vedení a rozvoj lidí.

Když se ohlédnu zpátky, rozvoj DEKu je neskutečný. Z malé, talentované firmy, která byla někde na okraji první stovky, jsme se stali nejvýznamnějším hráčem v oboru. Neustále inovujeme, přerostli jsme už formát České a Slovenské republiky a těším se, že se to v blízké budoucnosti opravdu projeví naplno.



Stavíme domy, bouráme kluby

Mnozí kolegové, kteří stojí za rozvojem našich služeb a projektů, dokážou po práci rozzářit i hudební pódia. Muzice se věnují s vášní a pravidelně vystupují s vlastními kapelami. Ať už jde o pop, rock nebo punk, spojuje je nadšení, disciplína a chuť tvořit. Příběhy některých z nich dokazují, že kreativita a energie v DEKu nekončí s pracovní dobou.

Michal Ulrich

oblastní zástupce, Stavebniny DEK Hradec Králové

Je zpěvákem kapely Furt Fajn, která hraje žánr pop-punk.

Co tě na hraní baví a co je tvým hudebním snem?

Baví mě scházet se s celou kapelou, je to moje druhá rodina a myslím si, že to na nás vidí i naši fanoušci na pódiu. Proto jsem rád, když na každém koncertě mohu koukat na úsměvy jak fanoušků, tak i lidí, kteří nás vidí poprvé. Vyložený sen nemám, stačilo by mi, když zůstaneme přátelé a stále nás hudba bude bavit.



Michal Ulrich je druhý zleva.

Matěj Vyhnálek

konzultant prodeje – colorista,
Stavebniny DEK Hradec Králové

Matěj je zpěvákem hardcore-punkové kapely Flashback.

Jaký je nejlepší a nejbláznivější zážitek, co jste s kapelou zažili?

Nejlepší zážitky jsou skoro při každém hraní. Při samotném koncertu a i po něm, kdy se bavíš s fanoušky a kamarády. No a bláznivé věci se dějí také furt. Jednou jsme se třeba náhodně setkali s naším vzorem, Billym z Biohazard. Objevil se na našem koncertě podívat se, jak to hrajou kapely u nás. Pokecali jsme a máme jeho fotku v našem tričku.



Matěj Vyhnálek uprostřed pódia.

Filip Suchý a Daniel Nohovec

konzultant prodeje a skladník,
Stavebniny DEK Pízeň Černice

Tito dva kolegové hrají v punkové kapele Indiánská rezervace.

Kluci, kdy jste s hudbou začali a jak to u vás bylo s Indiánskou rezervací?

Filip: S hudbou jsem začal v roce 2010. Tehdy jsem pod stromeček dostal elektrickou kytaru a hned v lednu 2011 s kamarádem založil Indiánskou rezervaci.

Dan: K IR jsem se přidal po 3 měsících v DEKu během podzimní inventury. Filip se doslechl, že hraju na bicí, a on zase hledal bubeníka. Slovo dalo slovo, poslechl jsem si jejich nahrávky a o pár týdnů později jsme měli první zkoušku.



Filip Suchý je první zleva, Daniel Nohovec za bicími.

DEK v pohybu

V koncernu DEK fandíme výkonu – nejen v práci, ale i ve sportu. V této kapitole vám představíme kolegy, kteří se ve volném čase intenzivně věnují sportu. Spojuje je odhodlání, disciplína, chuť posouvat své hranice a hlavně radost z pohybu.

Jan Doležal

manažer objektového řízení,
BEST

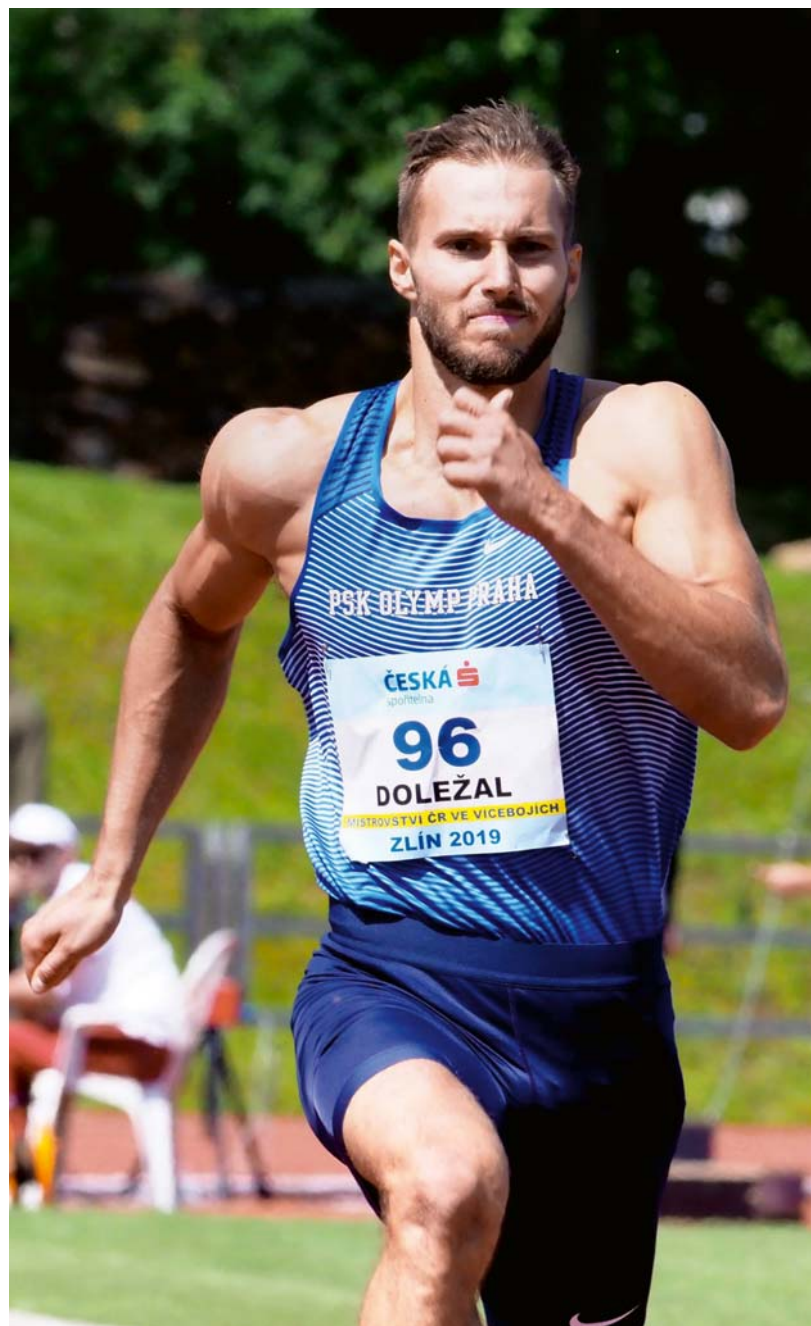
Věnoval se profesionálně víceboji. Vyhrál 3. místo v osmiboji na mistrovství světa do 17 let v roce 2013. O dva roky později se stal juniorským mistrem Evropy v desetiboji. Za svůj největší úspěch považuje 9. místo v sedmiboji na mistrovství světa v hale.

Kdy sis uvědomil, že víceboj nebude jen tvůj koníček, ale chceš se mu věnovat opravdu naplno?

Přiznám se, že já atletiku bral vždycky jako „koníček“, i když mě třeba zrovna živila. Sport je krásná věc a měla by se dělat především pro radost. Jakmile do toho sáhnou například peníze, může to tu jeho krásu trochu zakalit.

Deset disciplín je hodně, popsal bys nám, jakým způsobem jsi trénoval?

Nejvíce prostoru měla v tréninku rychlost a dynamika. Ta se přenášela do většiny disciplín. Nejvíce technického prostoru dostal skok o tyči a překážky a pak na druhé škále spektra byla patnáctistovka. Samozřejmě těch tréninků bylo hodně, ale zrovna na ní to bylo pár úseků k závěru.



Klára Haičmanová

konzultantka prodeje,
Stavebniny DEK Kolín

Mistryně ČR 2022 v silovém trojboji, 3. místo na Mistrovství Evropy 2022

Máš na kontě nějaké úspěchy? A jak často trénuješ?

Za úspěch považuji každý závod, kde překonám své osobní rekordy (PR), což je aktuálně – dřep 150 kg, bench 72,5 kg a mrtvý tah 150 kg při váze 55 kg. Umístění na bedně je jen třešnička na dortu.

Trénuji teď cca 5× týdně. Mám to štěstí, že cvičím v gymu, kde máme otevřeno 24 hodin denně, což mi dost ulehčuje můj věčný boj s časem.



Klára Haičmanová
na stupni vítězů uprostřed.

Lukáš Rundt

technik pro stavební materiály, Atelier DEK

Člen Sokola a účastník XVII. všesokolského sletu v Praze. Vystupoval na stadionu v Edenu v hromadné skladbě určené pro dorostence a muže „Před kamerou“. Sestava obsahovala složité vyhazovačky, lidské pyramidy, dvojstojy a další prvky, které vyžadují plné soustředění a precizní načasování, trénink proto trval více než půl roku.

Co Sokol dává lidem dnešní doby?

V dnešní době jde podle mě hlavně o bohaté možnosti pohybových aktivit pro děti a mládež díky širokému zázemí sokoloven a komunitě nadšenců v nich. Sokol má po Česku sokoloven stovky, často kvalitně vybavených. Každý si v nich může najít to svoje, například v té naší na Praze 7 se cvičí kromě gymnastiky a všestrannosti také bojové sporty, ping-pong nebo aerobik.

Komu bys doporučil zacvičit si na sletu?

Všem :-). Atmosféra na stadionu a zejména pak přímo na ploše je jednoduše úžasná. A cvičit může každý, svou skladbu si najdou batolata i prababičky.

foto zdroj:

<https://slet2024.cz/galerie/skladba-pred-kamerou>



Za hranicemi pracovní doby

V kanceláři, na pobočce nebo ve skladu odvádějí skvělou práci. Ale tím jejich schopnosti zdaleka nekončí. Ve svém volném čase se umí změnit třeba v rybáře, malíře, modeláře, cukrářku, musherku či trenérku akvabel. Jejich koníčky dokazují, že v DEKu pracují lidé, kteří mají co nabídnout nejen ve své profesi, ale i mimo ni.

Lucie Müllerová

logistik (Centrální sklad), Stavebniny DEK

mushing

Mushing neboli česky závody psích spřežení je velmi neobvyklý koníček. Popsala bys, v čem spočívá a co obnáší trénink?

Vzhledem k místu, kde bydlím (kousek od Prahy v polích) spočívá tento sport především v pravidelném bahnění. Trénovat začínám na přelomu září/října, jak nám teploty dovolí, na pětikilometrové trase, kterou postupně navyšuju, až se v prosinci večer po práci brouzdám zhruba 4× do týdne okolo 3–4 hodin potmě s čelovkou a osmi psy bahnem cca 40 kilometrů. Jeden by řekl, že v lednu začne ta romantika se sněhem, ale nezapomene, že bydlím,

kde bydlím, takže jediný sníh potkávám na závodech. Eskymáci mají prý desítky názvů typů sněhu, já mám desítky názvů typů bláta. Vlastně je kolikrát lepší jet potmě a to bláto nevidět.

Jak ses k tomuhle sportu dostala a co tě na něm nejvíce baví?

Ke sportu jsem se dostala už jako malá holka, jezdili jsme s rodiči po horách a táta se do tohoto sportu zamiloval. V roce 1996 jsme pořídili prvního huskyho, v roce 1998 jsem začala jako malá holka závodit taky. Táta se sportem přestal, ale mě to drží doteď. Je to totiž spojení všeho, co mám ráda – psů, přírody, sportu, je to fotogenické a jako introvert si tam užívám tu samotu. Vždycky když je mi zle, se na mě manžel podívá a řekne: „Mazej na trénink.“ Zvedne mi to spolehlivě náladu.



Jak vypadají samotné závody?

Klasické závody jsou pro mě především o celém tom víkendu, kdy se sejde parta stejně ujetých lidí. Sejdeme se v pátek někde na louce, zazávodíme si, v neděli sbalíme cirkus a jedeme domů. Něco jiného je Šediváčkův long. To je akce, na kterou směřují úplně všechny tréninky, takový středobod mushingu. Já se pravidelně účastním trasy na 220 kilometrů, což je závod rozdělený do čtyř etap. Trasy se dozvíme vždy večer před závodem a plánují se podle množství sněhu. Jde o jeden z nejtěžších závodů psích spřežení v Evropě, a to díky svému převýšení (jede se v Orlických horách). Pravidelně ho zhruba půlka lidí nedojede v plné trati a přestupuje do tzv. turistické kategorie. Když jsem ho jela poprvé, pamatuji si, že posledních 5 kilometrů do cíle jsem komplet proplakala dojetím, že to zvládnu, což bylo docela nepraktické, protože se sjíždí ze hřebenu dolů do cíle včetně finálové sjezdovky a já vlastně nic neviděla.





Petra Kubínová

oblastní zástupce,
Stavebniny DEK Turnov

malování

Jedním z tvých koníčků je malování. Jak dlouho už se mu věnuješ a co je tvoje doména?

K malování jsem „přičichla“ před třemi lety, kdy jsem pocítila chuť dělat něco, kdy nemyslíte na nic jiného než právě na to malování. Je to pro mě relax. A cítím to jako velkou potřebu, odpočinout si tímto způsobem mé stále zapnuté hlavě. Jsem ale na úplném začátku, takže na mé výtvoře prosím koukejte tak, že můj táta nebyl Picasso....:)

Adéla Štěpánková

editorka, marketing DEK

vedení akvabel

Jsi trenérkou malých akvabel. Jak vaše tréninky probíhají?

Malými bych je už nenazvala, mám na starosti 15leté puberťačky! Ale ano, mám je už od jejich sedmi osmi let, takže i já je stále tak trochu vnímám pořád jako ty malé prcky.

Synchronizované plavání je velmi náročný sport, a to jak fyzicky, tak časově. Kombinuje totiž mnoho „odvětví“ – sportovec musí mít opravdu velkou fyziku (často je to přirovnáváno k běhu na 800 metrů, ale bez dechu), takže se běhá, posiluje, holky mají naplavány spousty kilometrů, trénuje se plavání bez dechu apod. Bez toho to prostě v sestavě nefunguje. Pak je tu technika – ono udržet se hlavou dolů, co

nejvýš a správně technicky, zabere hodně času. Pak je tu gymnastika, sportovci musí být ohební jako gymnasté, baletní průprava, akrobacie pro akrobatické prvky atd. Sestavy se pilují i na suchu, což zabere další čas. Děti mají momentálně pět tréninků týdně a často zařazujeme různá víkendová soustředění.

Absolvujete i různé soutěže, pochlubíš se vašimi úspěchy?

Jsme několikanásobné mistry České republiky v různých kategoriích, vítězíme i na zahraničních závodech a pět dětí se nám dostalo do národní reprezentace. Ale často je pro mě vítězstvím, když ani jednou za trénink neslyším: „A co že máme dělat?“ poté, co jsem to třikrát vysvětlila, nebo když nikdo neprotočí oči.:D Ne, vážně, chci být tou trenérkou, která své svěřenkyně k vítězství vede „s láskou“ a ne (přehnaně) tvrdou rukou. A to se nám snad daří a děti na tréninky chodí rády a baví je to. A to je z dlouhodobého hlediska podle mě ten největší úspěch.





Rudolf Kreidl

produktový manažer divize Půjčovna, Stavebniny DEK

opravy aut

Tvoje zámečnická dílna už byla svědkem nejednoho z tvých povedených projektů. Co vše už jsi vyrobil nebo opravil?

Dříve jsem po večerech, když jsem se vrátil z práce, opravoval bouraná auta a repasoval turba. Pár jich za rok stihnu i teď. Turba jsem se naučil opravovat z nutnosti, když jsem chtěl jako mladý muž mít rychlé auto. Měl jsem za to, že motor TDi je nejlepší na světě, k tomu mě vedl tatínek, který v tomto motoru viděl ekonomiku. Chtěl jsem spojit ekonomiku a výkon. Podařilo se mi z motoru 1.9 TDi vymáčknout skoro 300 koní.

Prý jsi opravil i zmrzlinový stroj?

Ano, je to srdeční záležitost, jsem opravdovým milovníkem točené zmrzliny. Ještě před pár lety jsem si dělal domácí zmrzliny z toho, co se na zahrádce urodilo. Třešňová s jogurtem je výborná kombinace a taky tak trochu smrtelná.

Největší láskou je ale nákup a prodej všeho možného, co vás napadne. Není to nic, co by mě živilo, je to koníček.



Květoslava Kučerová

vedoucí podpory IS, IT oddělení DEK

výroba pralinek

Jak ses dostala k výrobě tak famózních pralinek?

Za to můžou Vánoce. Už několik let se snažím každý rok vymyslet pro svůj tým originální a kreativní dárek k Vánocům jako poděkování za jejich celoroční práci. Něco, co sama vytvořím. A tak už dostali rakytníkový likér, pečený čaj, hruškovou marmeládu, čokooříškový krém, domácí mýdla, šumivé koule do koupele atp. No a loni došly nápady, tak jsem si vzpomněla na pralinky, které jsme kdysi dostali v pěkné dřevěné krabičce od DEKu. Začala jsem tedy hledat, kde se dají pořídit, a najednou na mě FB vyplivnul reklamu na jejich výrobu. A to mě zaujalo.

Šla jsi tedy na nějaký workshop?

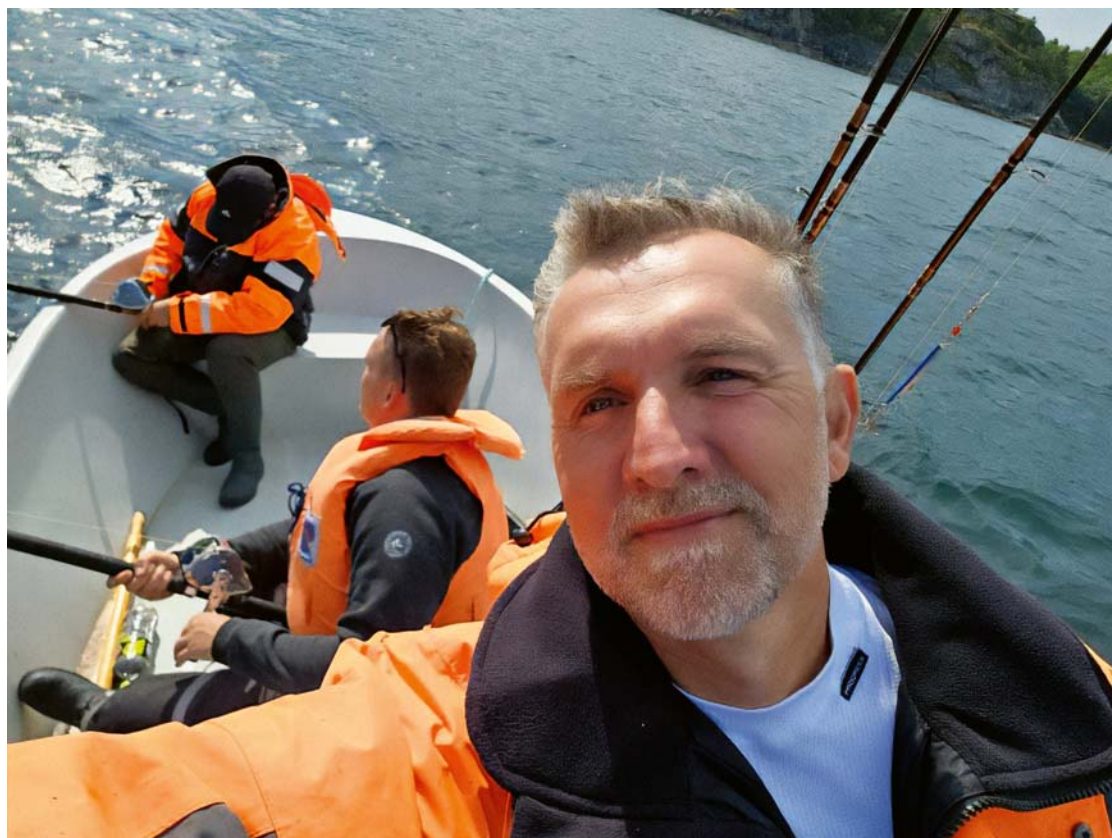
Kurz byl online, ukázka vypadala, že to bude prkotina, a tak jsem si ho zaplatila. No, po prvním zhlédnutí jsem si říkala, že bych musela být blázen se do toho

vůbec pouštět. A těch věcí co je potřeba! Mazec. Jenže lektorky byly velké srandistky, a tak jsem se podívala podruhé, potřetí... A co, zkusím to. Koupila jsem teploměr, první dvě formy, tři speciální čoko barvy, štětce a spoustu dalších prkotin a tři kila čokolády. Co vám budu povídat, celý den na nohou, je to makačka, ale výsledek mě nadchnul.

Takže ses nenechala odradit?

Regulérně jsem podlehla, a jak říká lektorka, jsem řádný čokomaniak. Forem už mám 25, barev obrovskou bednu, běžně kolem 6–8 kilogramů čokolády ve vinotéce, kde se dobře skladuje, a to i pralinky, a spousta dalších věcí. Je toho půl skříně.





Ctibor Hurda

ředitel regionu, STACHEMA

výroba RC modelů

Tvou velkou zálibou jsou RC modely. Na co se specializuješ a jak dlouho už se tomu věnuješ?

RC modely mě fascinovaly už jako malého kluka, kdy jsem dostal první RC hračku a zůstalo mi to dodnes. Specializaci aktuálně nemám žádnou, ale byly to FPV drony, letadla a auta.

Stavíš si je sám?

O tom je přesně modelářina, pěkně si to poskládat.:)

Jezdíš i na závody. Na které svoje úspěchy jsi obzvlášť pyšný?

Na závody jsem se chystal už dřív, ale přišel Covid 19. Poprvé jsem se přihlásil



Jiří Veverka

produktový manažer pro podzemní sítě,
BEST

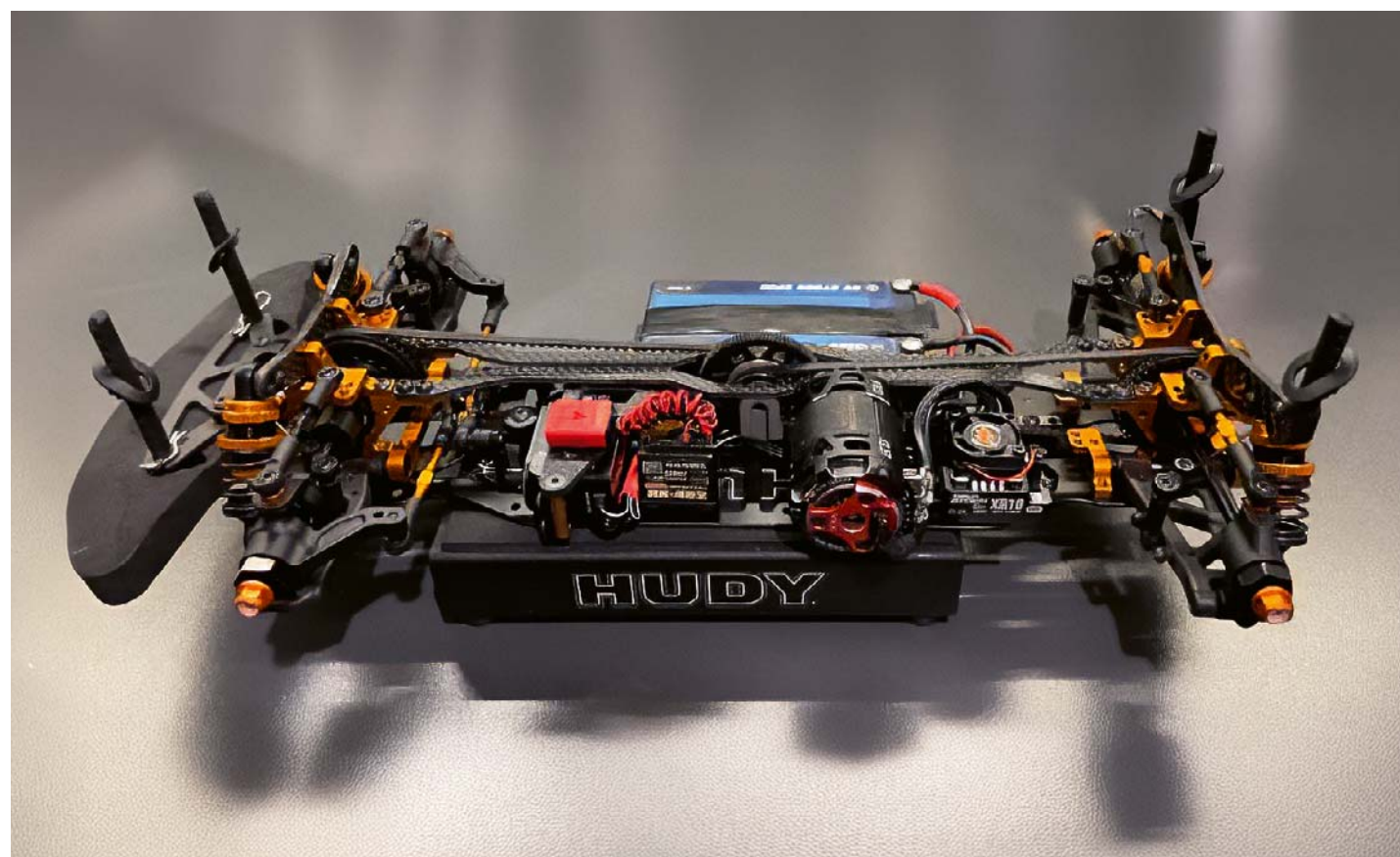
rybaření

K tvým koníčkům patří rybaření. Na jakém nejzajímavějším místě jsi kdy rybařil a na jaký úlovek jsi nejvíc pyšný?

Proti mým kolegům v práci jsem rybář amatér. K rybám mě přivedl můj děda, když jsem s ním jako kluk chytal na Cidlině. Potom jsem si vyzkoušel chytat štiky na jezerech v Kanadě, tresky v Norsku a kapra na písčáči v Mohelnici. Ale na pětáctiletý lososů za hodinu v Sedrtelie teprve čekám.:)

A jaké je rybaření v Norsku?

V Norsku je opravdu krásně, klid a pohoda. Já tam jezdím spíš než na ryby užít si srandu s bezva partou a odpočinout si. Chytání je pro mě vedlejší produkt. Navíc vždycky řídím člun, tak vlastně ani moc chytat nemůžu. Mimochodem mám ještě od loňska v mrazáku makrely...



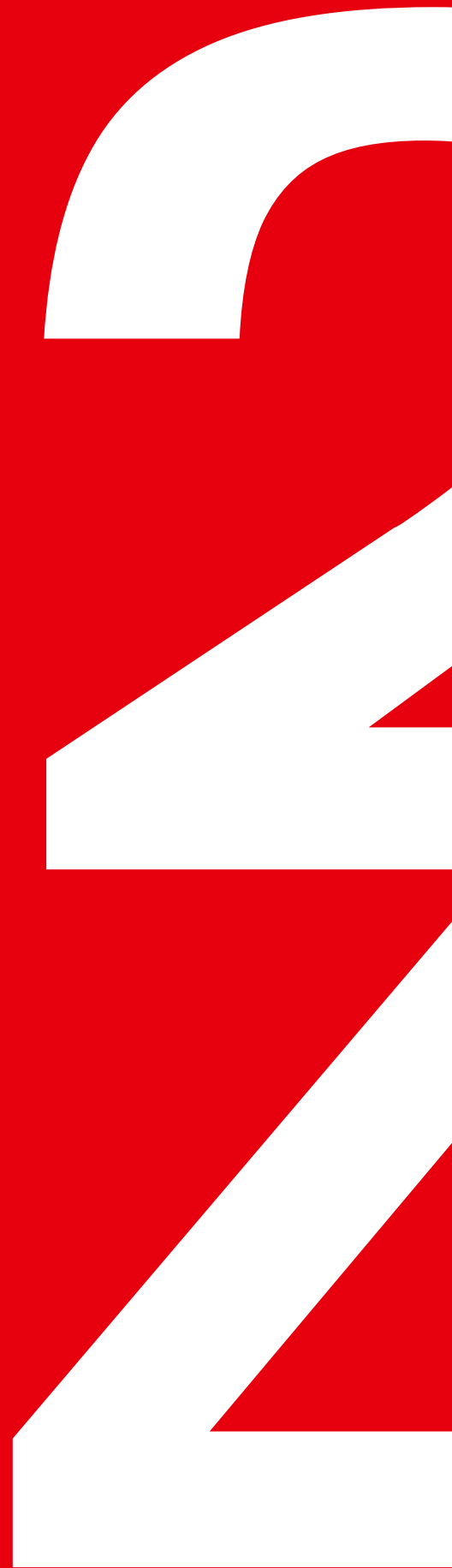
v roce 2021 a velký úspěch se dostal až v následující sezoně. Obvykle se na závody přihlásí kolem 150 závodníků přes různé kategorie.

V roce 2023 jsem vybojoval 2. místo za celou zimní sezonu 2022/2023 na Czech Master Series v kategorii 2WD Short Course. V této kategorii bylo přihlášených asi 16 aut a mezi nimi byli i závodníci z Německa a Rakouska.

Bohužel to pro mě byla první i poslední závodní sezona v této kategorii. Závodění je totiž časově i finančně dost náročný koníček a musel jsem toho nechat. Věřím, že se na závody letos znovu dostaneme, ale závodit bude syn Bruno v kategorii Hobby.:)

Neupínáme se
ke krátkodobým
a jednorázovým
projektům. Naší
aktivitou chceme
vytvářet dlouhodobou,
strategickou a udržitelnou
pozici v oborech,
kde působíme.

DEK



© DEK a.s. 2025

Tiskařská 257/10, 108 00 Praha 10 – Malešice

Ilustrační foto: archiv dek a.s. a různí autoři

Tel.: +420 510 000 100

dek.cz

