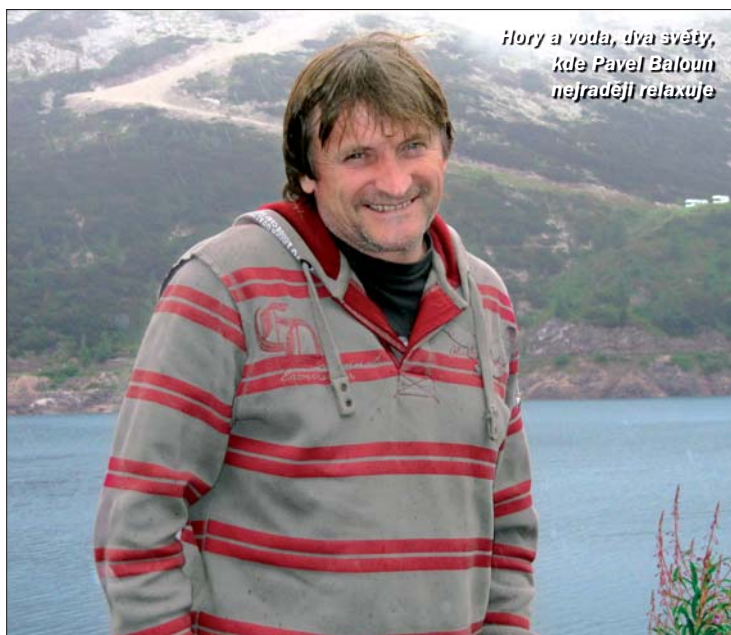


# Strojařina je pro mě jako hra, pro níž získávám zapálené lidi,

říká šéf firmy Banes Pavel Baloun

**Pavlu Balounovi před lety učarovala strojařina a dnes, v pozici zakladatele a jednatele soběslavské společnosti Banes s.r.o., si ji coby fanda na obráběcí stroje opravdu užívá. „Strojařina je pro mě velká zábava, neumím si představit, že bych dělal něco jiného,“ usmívá se padesátiletý inženýr, šéf úspěšné firmy.**



*Hory a voda, dva světy, kde Pavel Baloun nejraději relaxuje*

**H**ovoříme spolu v provozech firmy Banes, kde jako přesné hodinky „tikají“ řady moderních obráběcích automatů, vyrábějící součástky pro nejrůznější produkty v oblasti jemné mechaniky, zdravotnictví, nábytku či automobilového průmyslu. Tady je Pavel Baloun ve svém živlu, oboru přesného strojírenství rozumí jako málokdo.

## **Co vás vlastně ke strojařině přivedlo? Rodinná tradice?**

Kdepak, u nás v rodině žádný strojař nebyl, pro strojní průmyslovku jsem se rozhodl vylučovací metodou, protože všechny ostatní střední školy mi z nejrůznějších důvodů neseseděly. Po maturitě jsem vystudoval daný obor i na vysoké škole a nastoupil do oddělení technologie v podniku Lada Soběslav. V té době začala éra obráběcích NC

strojů, práce s jejich programováním mi přišla jako zajímavá hra a vlastně mě to drží dodnes. Strojařina je opravdu úžasný obor.

## **A jak jste se dostal k podnikání?**

V Ladovce jsem působil jako vedoucí výroby a měl pod sebou dva tisíce lidí. Po roce 1989 se rozhodlo, co bude podnik dělat. Ze své pozice jsem navrhol kooperace pro zahraniční firmy, ale zvítězil názor, že investice půjdou do obnovy výroby šicích strojů. Už tehdy to byla neperspektivní koncepce. Nelíbila se mi a proto jsem z podniku odešel. Šlo o okamžité rozhodnutí, nic jsem v záloze neměl, pouze naivní představu, že si založím vlastní firmu. Pak ale přišlo poznání, že až taková legrace to není. Přesto jsme v roce 1993 se dvěma kolegy založili „eseróčko“ na strojírenskou výrobu. Sehnal

jsem první zakázku, sám na ní pracoval. Postupně objednávek přibývalo, začali jsme přijímat i první zaměstnance. Dnes zaměstnáváme okolo stovky lidí při ročním obratu 100 milionů korun.

## **Jak se sblížily vaše představy o podnikání s realitou, když jste firmu rozjžděl?**

Představy a skutečnost jsou opravdu dvě rozdílné věci, vydělat peníze dá spoustu práce. A když je konečně vyděláte, tak pochopíte, že „motor“ podnikání ve vydělaných penězích rozhodně není.

## **Podařilo se vám v začátcích sehnat správné lidi?**

Vybrat správné lidi a umět je motivovat tak, aby dělali věci prospěšné celku – to považuji za základ své práce. Myslím, že pořád platí staré heslo - kdo chce zapalovat, musí sám pro danou věc hořet. To je i můj přístup. Motivace znamená jít zaměstnancům příkladem, musí vidět, že pro naši práci žijí. Chodím často do dílen a mám radost, když se daří vyřešit nějaký vzniklý problém, když se třeba zásluhou dobrého nápadu podaří snížit dobu na obrobení vyráběných dílců. V takových případech se snažím lidi pochválit. Oni mi to vrací zájmem o práci. A když je třeba, sami od sebe zůstanou v práci déle, aniž bych je musel žádat. U nás vše funguje na principu zápalu pro věc, peníze jsou sice také důležité, ale nejsou stoprocentně motivační. Motivaci vidím v celkovém přístupu. O atmosféře ve firmě svědčí i fakt, že za osmnáct let od nás odešlo jen pár lidí.

## **Jaký styl vyznáváte při jednání se zákazníky?**

Nejraději mám, když se jako chlap s chlapem na něčem domluvíme během chvilky a nemusíme uzavírat složité smlouvy. Nemám rád přílišné papírování, obsažné smlouvy a jejich dodatky. Chápu, že to právníci mnohých firem vyžadují, dokážeme se tomuto stylu přizpůsobit, ale myslím si, že základem každého vztahu je důvěra a odpovědnost a ta se nedá sešněrovat do paragrafů. Jak známo, vždy se přeci najde nějaká skulinka, dokonalá smlouva neexistuje. Zákazníky musím přesvědčit, což není právě snadné, že jsme firma, co jim odvede kvalitní a rychlou práci. Ale naštěstí se to daří, možná i proto nám zákazníci neodcházejí. Ideální je, pokud nový zákazník sám přijde na základě referencí, které získal u svých obchodních partnerů. Pokud nového zákazníka přesvědčil o našich dobrých službách někdo jiný, je to pro nás výborná vizitka a současně i poloviční úspěch.

## **Jak řešíte krajní a krizové situace?**

Asi jako každý člověk mám určitý práh co vše ještě snesu. Je-li něco přes míru, většinou se rozčílím, což je asi přirozené jako u většiny lidí. Každopádně po určitém čase jsem schopen řešit problém věcně a v klidu, což mí spolupracovníci určitě mohou potvrdit.

## **Jak nejraději relaxujete, při čem si nejlépe odpočínáte?**

Bydlíme na vesnici obklopené lesy, staráme se tam o zvířata, takže každým návratem z práce domů se dostávám do jiného světa. Ideální dovolenou si představuji nejlépe na horách a na řece, mám rád vodáctví. Jako bývalý atlet rád jezdím do Pacova na lehkooatletické závody, těší mě, že firma Banes může tamní atletický oddíl sponzorovat. Udělali jsme tím radost mnoha lidem, kteří se tomuto krásnému sportu věnují a moc jim přeji, aby si svými výkony vybojovali postup do první atletické ligy. **E**

red

Foto: archiv Pavla Balouna, Business Success