

ZÁKLADEM ÚSPĚCHU

Je kvalitní práce, ale je třeba umět i poradit

K rozhovoru pro toto číslo jsme pozvali Pavla Neklapila z Brna. Jeho firma provádí kompletní obkladačské práce a pokládku dlažeb včetně dodávky materiálů.



Pracujete sám nebo máte firmu?

Převážně pracuji sám, mám raději menší zakázky do cca 300 m². Můžu se individuálně věnovat zákazníkovi a odvádět kvalitní práci. Pokud je ale potřeba, mám léty prověřené kolegy-řemeslníky, na které se můžu spolehnout.

Co je podle vás základem řemeslného úspěchu?

Základem úspěchu v jakémkoliv oboru je kvalitně odvedená práce. Také vzdělávání a zájem o daný obor, abych mohl zákazníkovi nabídnout nejen kvalitní práci, ale i nejnovější technologie, popř. materiály, které se neustále zdokonalují. Proto se také každoročně účastním odborných školení týkajících se nejen stavební chemie, ale i keramických obkladů, dlažeb či sanity.

Co musí správný obkladač umět?

Když pomínu zručnost a kvalitu práce, která by měla být samozřejmostí, je nutné umět poradit. Zákazníkovi v daném prostoru přednést postup prací, popř. vyřešit, jaký materiál bude v daném případě nejvhodnější nebo poradit s výběrem dlažby, obkladů, sanity či doplňujících předmětů. Důležitá je také spolupráce se souvisejícími obory, např. instalatérem, topenářem nebo elektrikářem.

Na jakých typech zakázek pracujete?

Převážně provádím obklady a dlažby v rodinných domech a bytech, ale také pokládku dlažby v komerčních prostorech či rekonstrukce sociálních zařízení



Jak dlouho se obkladačskému řemeslu věnujete a proč jste si ho zvolil?

K obkladačskému řemeslu jsem se dostal přes zednictví – řemeslo, kterému jsem se vyučil. Když jsem pak několikrát rekonstruoval či stavěl novou koupelnu, bylo mi líto, že nevidím konečné dílo a spokojeného zákazníka. Tak jsem se více začal věnovat obkladačskému řemeslu a v příštím roce to bude 20 let.

v kancelářích apod. Výjimkou nejsou ani terasy či obklady bazénů.

Co všechno pro zákazníky zajišťujete?

Zákazníkům poradím ve výběru nejvhodnějších obkladů, dlažby, sanity a dokončovacích předmětů, popř. zajistím i jejich dopravu. Přímo na místě realizace zjistím, zda je nutná příprava

podkladu, popř. vyrovnání nerovností stěn či podlah, a pokud zákazník nemá svého dodavatele na tyto práce, zajistím i jejich provedení.

Jsou kvalitní materiály u nás dnes již běžně dostupné a volí si je zákazníci? Nebo stále ještě dávají přednost „levnějším variantám“?

Materiálů je na trhu velké množství, jak těch kvalitních, tak i těch méně kvalitních, takže určitě si vybere každý. Bohužel stále spousta zákazníků dává přednost méně kvalitním variantám. Naštěstí jsou i tací, kteří dají na mé rady a zkušenosti a nechají si doporučit produkt, který nejvíce vyhovuje jejich požadavkům.

Jaká je ve vašem oboru a vaší lokalitě konkurence? Jak jí čelíte?

Poněvadž pracuji převážně v Brně, je konkurence opravdu veliká. Myslím, že je to dobře, protože mne to nutí k dalšímu sebezdokonalování. A to je dobře hlavně pro zákazníky. Vždy se snažím, aby moje práce byla vizitkou a stávající zákazník mohl tuto „vizitku“ rád ukazovat, a tím mi zajišťovat další práci. Myslím, že doporučení spokojených zákazníků je úspěchem v boji s konkurencí, a to v každém řemesle.

Změnily se v poslední době nějak požadavky a nároky investorů?

Nemyslím, že by se moc měnily, samozřejmě záleží na zákazníkovi. Občas se mi stává, že u luxusnějších zakázek, které většinou řeší architekti, jsou požadavky neuskutečnitelné. Ale díky argumentům a letitým zkušenostem se mi většinou podaří domluvit se na reálném řešení ke spokojenosti obou stran.

Setkal jste se během své praxe s nějakými speciálními požadavky?

Vše, co je poprvé, je speciální, pak už je to samozřejmé. Dříve byl problém s vyřezáváním otvorů a řezáním tvarů. Dnes je možné vyřezat téměř cokoliv. Vzpomínám si, že jsem díky vodnímu paprsku skládal z různě nařezaných tvarů na dno bazénu hlavu medúzy.

Co vaši práci komplikuje, co je největší překážkou?

Občas se komplikace vyskytnou, ale většinou jsou řešitelné. Časté problémy způsobují nekvalitní obklady a dlažby. Bohužel stává se, že v jedné dodávce jsou obklady či dlažba nestejného rozměru nebo vzhledu, a to pak komplikuje celé dílo. Dalším problémem, a to nejen v našem oboru, je špatná platební morálka.

Jaká je podle vás informovanost o dění a materiálech ve vašem oboru a jakou úlohu hraje Cech obkladačů ČR?

Díky internetu a odborným časopisům si myslím, že informovanost je na dobré úrovni a každý si může najít co potřebuje. Cech obkladačů je zárukou kvalitních řemesníků. Každoročně se účastním setkání členů cechu, kde se prezentují nejnovější poznatky z našeho oboru. Cech se také zapojuje do podpory zkvalitňování výuky učebního oboru obkladačského řemesla.

Jakými realizacemi se čtenářům pochlubíte?

Převážně jsou to realizace v rodinných domech a bytech a těší mne, když odcházím od dokončeného díla a zákazník se loučí s úsměvem a díky.

Děkuji za rozhovor.

Radka Erbenová

Foto: archiv Pavla Neklápila

