

# 25 let GHV Trading



Tak ses GéHáVěčko dočkalo pětadvacítky. A taková příležitost už může být důvodem ke krátkému zamyšlení.

Ing. Zdeněk Hašek  
GHV Trading, spol. s r.o.



Nová budova společnost GHV Trading, spol. s r.o.

Vstupní hala a Show room se stálou výstavkou

## Co jsme věděli a co nevěděli!

Hned v prvním roce po sametové revoluci (1990) se začalo ukazovat, že Výzkumný ústav měřicí techniky (VÚMT), kde jsme pracovali, začíná mít ekonomické problémy. Důvodů bylo hned několik, ale nejzávažnější byly dva. Předně to byla skutečnost, že výzkumný ústav byl založen teprve před několika lety a přesto, že se ústavu podařilo získat odborníky z vysokého školství i vývojáře z výrobních podniků, neexistoval zde tradiční program, za kterým by byly konkrétní výsledky. Druhým, možná ještě závažnějším problémem, byly finanční a strukturální problémy výrobních podniků Tesly Brno a Metry Blansko, které měly být hlavními zákazníky.

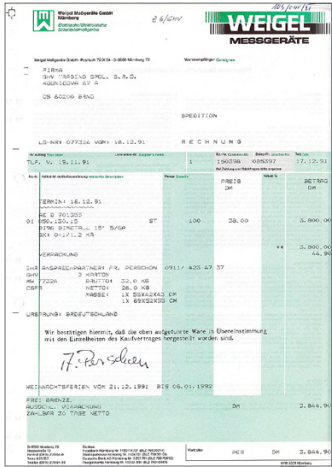
Proto jsme už začátkem roku 1991 věděli, že VÚMT nám v krátké budoucnosti práci nezajistí. Důchod jsme měli v nedohlednu, a tak se náš výběr zúžil na dvě možnosti. Buď budeme hledat uplatnění u jiného zaměstnavatele nebo zkusíme vzít naši budoucnost do vlastních rukou tak, jak to

zkusila řada lidí už v roce 1990. Po poměrně krátkém rozhodování zvítězila varianta soukromého podnikání. Z naší dosavadní praxe jsme věděli, že na našem trhu dlouhodobě chybí některé druhy měřicích přístrojů. Věřili jsme, že s rozvojem drobného soukromého podnikání v oblasti elektra poptávka po levných měřicích přístrojích poroste. Taková byla základní představa o naší budoucnosti.

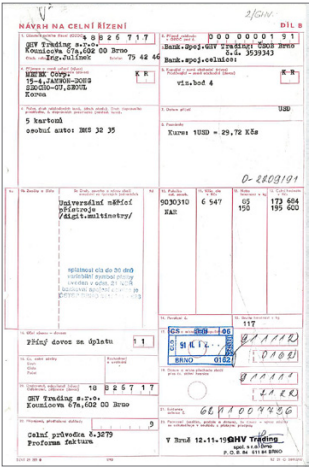
Jinak jsme ale nevěděli prakticky nic ani z obchodního práva (které bylo stejně v přerodu), ani z ekonomie, ani ze zahraničního obchodu. Kamarád nám ukázal vzor společenské smlouvy a dodal jednu radu - prý když to vydržíme 5 let, tak jsme z nejhoršího venku.

## Jsmo po 25 letech z nejhoršího venku?

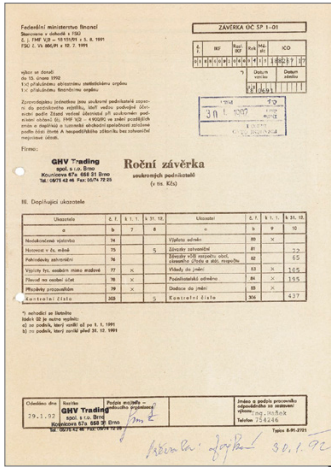
Dnes, když si připomínáme tu pětadvacítku, víme, že jsme sice těch 5 let vydrželi, ale zda jsme z nejhoršího venku, to pořád nevíme a hlavně to asi nikdy vědět nebudeme.



První faktura od firmy Weigel



Návrh na celní řízení



Závěrka za rok 1991

Otázkou zůstává, zda 25 let existence firmy je hodně nebo pořád málo? Spíše teď přemýšlím, jaké je to pro člověka, být u jedné firmy 25 let. V mém případě jsem si s GéhÁVéčkem začal v 36 letech a teď se na mě za zatáčkou usmívá důchod. Skutečně dost velká část produktivního věku.

Po formálním založení naší společnosti bylo nejprve nutno si otevřít běžný účet. Obchodní banka se nám tehdy zdála přiměřeně důležitá a zkušená pro naše zamýšlené obchodní transakce, a tak jsme dali dohromady 50 000 korun a náš první účet 3539343 byl založen. A jelikož jsme všichni byli ze „staré školy“, nikdy jsme nevyužili nabídky úvěru a raději šli pomalu krok za krokem.

Začínali jsme s dovozem 4 typů multimetrů Metex z Jižní Koreje. Někteří pamětníci si možná vzpomenou na super-spolehlivý M 3800 nebo později na 4,5 místný multimetr M 4650CR s možností připojení na počítač. Byla to tenkrát jednoznačně šťastná trefa. Samozřejmě jsme v průběhu let zkoušeli dovážet i méně úspěšný sortiment, který jsme po čase opustili. Dnes dovážíme měřicí techniku téměř výhradně z EU. Nejvýznamnějším podílem se na našem obratu podílí měřicí transformátory

proudu MBS – AG a systémy pro monitorování elektrické bezpečnosti firmy Bender.

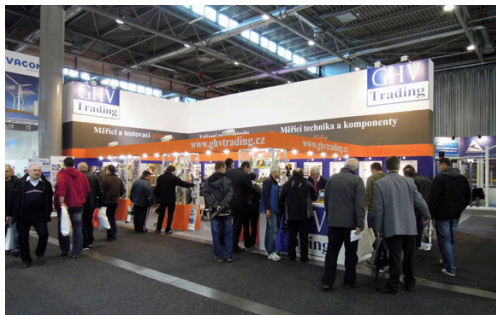
Na začátku jsme byli čtyři: Josef Věneček, Zdeněk Gross, Ladislav Julínek a já. Od začátku jsme měli ve firmě rozdělené role, ale když přišla dodávka z Koreje, stoupli jsme si všichni za stůl a poctivě zkoušeli jeden multimetr po druhém a pak je pečlivě balili a pečtili, aby nám je pošta rozvezla. Dnes je nás ve firmě dvacet pět. Ověřování funkčnosti dovezených přístrojů a kontrola kompletnosti dodávky však zajišťujeme stále.

Hned od počátku našeho podnikání jsme poznali, že zákazník potřebuje dostat objednané zboží rychle. Mezinárodní přeprava však začátkem 90tých let nebyla zdaleka tak pružná jako je dnes a tak jsme se rozhodli jezdit pro zboží k našim dodavatelům v Německu sami. Nejprve soukromou Škodovkou a od roku 1993 naším prvním pick-upem. Na hranicích nás čekala dlouhá fronta aut, pak dlouhá fronta u celních úředníků a ještě jedna fronta na celnici v Brně. Pak se celní formalty začaly postupně liberalizovat. A i když dnes máme spoustu jiných hlášení a administrativních povinností (Intrastat, prohlášení o shodě, dlouhodobé prohlášení dodavatele, hlášení o elektroodpadech a obalech atd.), je to





Prostorný sklad



Stánek na veletrhu AMPER

stále řádově lepší než ponížené čekání u okénka na verdikt úředníků.

Již v září 1991 jsme vyrazili prezentovat naši nabídku (multimetry Metex a prezentační panel rozváděčových přístrojů Weigel) na MSV v Brně. Měli jsme pronajatou obyčejnou kancelář v nejvyšším patře pavilonu B na brněnském výstavišti. Dodnes nechápu, že se lidé odhodlali dorazit až k nám. Naším dalším marketingovým počinem byla registrace v katalogu EDIT. V současné době investujeme do marketingu přibližně 3% z obrátu a náš stánek na největším českém elektrotechnickém veletrhu AMPER je vždy na prestižním místě.

Naši první fakturu jsme vystavili v září 1991 a za tento první necelý rok jsme dosáhli neuvěřitelného obrátu téměř 2 miliony korun. Dnes se můžeme pochlubit obrátem přes 170 mil. korun a ročně máme kolem 12 000 faktur.

Určitě nepatříme mezi firmy, které nápadu a usilí majitelů katapultovalo mezi zářící supernovy. Věřím však, že jsme se v našem oboru „měřicí techniky a komponentů pro rozváděče a testovací a měřicí přístroje“ svým poctivým přístupem zapsali pozitivně do povědomí našich zákazníků.

### Jak dál?

Snažím se vzpomenout si, jaké to bylo, když pětadvacet bylo mně. Měl jsem po vysoké i po roční vojně a nastupoval jsem do svého prvního zaměstnání do Ústavu

přístrojové techniky ČSAV. Jedna životní etapa skončila a další neznámá právě začínala. V té době jsem ale nad tím určitě příliš nefilosofoval. Měl jsem v kapse diplom, platový výměr na 1700 měsíčně brutto a snil jsem o kariéře inženýra nebo možná i vědeckého pracovníka v renomovaném výzkumáku. Zkrátka ta moje pětadvacítka určitě byla hlavně začátek.

Při troše optimismu bychom tedy tu pětadvacítku GÉHÁVěčka mohli vzít také jako začátek nové etapy. Za těch pětadvacet let jsme se už něco naučili, vytvořili jsme materiální zázemí a snad jsme si v našem oboru i získali jméno. Vždyť řada firem úspěšně podniká padesát nebo sto a více let, tak proč ne GHV Trading. Samozřejmě to bude vyžadovat průběžné omlazování kolektivu společnosti a hledání nových cest. Na druhou stranu věřím, že firemní kultura orientovaná na spokojenost zákazníků zůstane zachována.



**GHV Trading, spol. s r. o.**

Edisonova 2955/3, 612 00 Brno

Tel.: +420 541 235 533

Fax: +420 - 541 235 387

E-mail: ghv@ghvtrading.cz

**www.ghvtrading.cz**