

# Jak se plní dětské sny aneb Policajt nebo truhlář

Firmu **Luboš Karásek - výroba nábytku** z Jemnice, známou zejména jako výrobce kuchyní a vestavných skříní, založil Luboš Karásek v roce 1990 ve svých 26 letech. Začínal v Praze s výrobou konferenčních a odkládacích stolků, později přesídlil do Zbraslavic, aby nakonec zakotvil ve své rodné Jemnici. K tomuto cíli se ale musel proslapat v naší branži poněkud neobvyklou profesní cestičkou.



Luboš Karásek je vyučený strojní zámečnick. Od roku 1990 se ale žíví výrobou nábytku a již 13 let se specializuje na kuchyně a vestavné skříně

V Jemnici, na pozemku o rozloze asi 10 000 m<sup>2</sup>, buduje Luboš Karásek areál, kde kromě stávajících výrobních a skladovacích prostor bude také designové centrum s bytovou jednotkou



Autor: Radomír Čapka  
Kontakt: radomir.capka@gmail.com  
Foto: autor a archiv výrobce

## Člověk miní, osud mění

„Od svých dětských let jsem tíhnul ke dřevu. Učení ve škole mi moc nešlo, zato jsem byl manuálně zručný, takže někdy ve třinácti letech jsem si vyrobil vlastní pásovou brusku, kotoučovou pilu, soustruh na dřevo a jednoduchou srovnávačku. Když jsem se měl v 9. třídě rozhodnout pro budoucí povolání, tak i přes svoji lásku ke dřevu jsem kvůli prospěchu zvolil strojního zámečnicka. Důvodem bylo i to, že učiliště bylo v místě. Měli jsme totiž doma hospodářství a kdybych se učil truhlářem, musel bych jít jinam a být na internátě,“ vrací se Luboš Karásek ve vzpomínkách do svých dětských let. Profesi, které se vyučil, ale nikdy nevykonával. Osud mu jeho profesní dráhu nastavil jiným směrem.

„V osmdesátých letech, jak si mnozí z nás pamatují, byla povinná dvouletá základní vojenská služba. Mě se samozřejmě na dva roky na vojnu nechtělo, a tak jsem hledal cesty, jak se jí vyhnout. Jednou z možností, jak toho docílit, bylo dát se k policii (tehdy ještě Sbor národní bezpečnosti). Nabízela se tam totiž možnost strávit na vojně pouhých pět měsíců. Hned po vyučení jsem tedy odešel k policii do Prahy. Udělal jsem si tam střední školu a u policie jsem zůstal až do roku 1992,“ líčí další etapu své profesní kariéry dnešní majitel úspěšné firmy s 20 zaměstnanci a s produkcí zhruba 50 kuchyní měsíčně.



Několik pohledů do současného kuchyňského studia v Jemnici



## Od policie k nábytku

Láska ke dřevu ho ale neopustila ani v uniformě. Dřevo však měl jen jako svého koníčka. Svůj dětský sen – stát se truhlářem – si splnil až po roce 1989, kdy využil možnosti začít podnikat při zaměstnání. „V Praze jsem měl spoustu volného času, protože jsem sloužil 24hodinové směny, po kterých následovaly tři dny volna,“ říká Luboš Karásek a pokračuje: „Bydlel jsem na bytě v paneláku, kde jsem měl ve sklepe v jedné nevyužívané místnosti malou dílnu. Podle nějakého nábytkového katalogu jsem si vyrobil v té době moderní stolečky s plochou z obkladaček. U nás je viděli známí a musel jsem jim je vyrobit také. Další pak jejich známým atd. To byl můj první sortiment. Jejich výroba ale probíhala doslova na koleně. U rodičů v Jemnici jsem si na strojích, které jsem si vyrobil ještě na základní škole, zhotovil jednotlivé dílce a ve své pražské dílně jsem je montoval dohromady. Když ale zájem o ně rostl, řekl jsem si, že bych je mohl nabídnout do obchodní sítě. Zašel jsem do DBK (Dům bytové kultury), uká-

zal jsem jim několik vzorků, a protože v té době (1990–91) na trhu nic nebylo a prodalo se téměř všechno, hned si je u mě objednali a s kamarádem jsme pak měsíc od rána do večera pracovali na zakázce. Když jsme jim přivezli plnou Avii stolků, tak druhý den volali, že už je prodali a že jim máme přivezt další. A tak začalo mé skutečné podnikání.“

## Z Prahy do Zbraslavic

Život v pražském panelákovém bytě byl pro „venkovského kluka z Vysočiny“ ubíjející, nehledě na to, že ve sklepní dílně nemohl provozovat plnohodnotnou truhlářskou živnost. Za peníze, které za dva roky vydělal na stolcích, si ve Zbraslavicích (u Zruče nad Sázavou) ▶

## Realizace kuchyně v soukromém bytě







**Kuchyňské studio ve Znojmě**

koupil rozestavěný rodinný domek, který dostavěl a ve sklepě si zbudoval skutečnou truhlářskou dílnu s profesionálním zařízením. Jelikož ale zájem o stolky pozvolna opadal, přešel postupně na výrobu zakázkového nábytku a lůžek. Inspiraci mu byla návštěva firmy, kde vyráběli váleudy s úložným prostorem. „Zjistil jsem, že po truhlářské stránce se jedná o velmi jednoduchou konstrukci. Horší to bylo s lehací plochou. To jsem ale také vyřešil. Moje maminka byla zručná švadlena. Svěřil jsem se jí s myšlenkou začít vyrábět postele a ona nebyla proti. A tak jsme rozjeli jejich výrobu ve velkém. Prodávali jsme je pouze přes inzeráty v Annonci. Vyráběli jsme je asi 5 let a za peníze, které jsem na nich vydělal, jsem naproti přes silnici koupil pozemek a postavil novou truhlářskou dílnu s plochou 500 m<sup>2</sup>. Tam jsem zaměstnal své první zaměstnance a za zhruba milion korun koupil první olepovačku hran,“ vzpomíná dál Luboš Karásek na období kolem roku 1998. Následující rok si poř-

dilil první CNC vrtací a obráběcí centrum, počítačem řízenou velkoplošnou pilu a rozšířili tým asi na 10 zaměstnanců. V té době vyráběli hlavně ložnice a dětský nábytek, což mělo logickou návaznost na předchozí výrobu lůžek.

## Ze Zbraslavic do Jemnice

Kořeny ho ale stále táhly zpět na Moravu. „Já jsem vždycky tvrdil, že se sem jednou vrátím – ale jako milionář. To se mi splnilo až na počátku nového tisíciletí. V Jemnici jsem koupil pozemek o rozloze 4000 m<sup>2</sup> a s pomocí úvěrů ve výši asi 25 mil. Kč jsem postavil zcela novou provozovnu – která má v současné době výrobní a skladovací plochy 2500 m<sup>2</sup> včetně kuchyňského studia – a vybavil jsem ji v té době nejmodernějšími technologiemi na zpracování plošných materiálů,“ pokračuje L. Karásek.

Nějaký čas provozoval obě provozovny, vzdálené od sebe 130 km, avšak neustálé dojíždění bylo vyčerpávající,

a tak po zdravotních problémech, které u něho ve čtyřiceti letech propukly v důsledku přepracovanosti a nahromaděných stresů, se rozhodl zvolnit tempo. Provoz ve Zbraslavicích nejdříve pronajmul a později prodal.

## Od ložnic ke kuchyním...

V nové provozovně a s novou technologií firma přešla i na nový sortiment – kuchyně a vestavné skříně. Trh s ložnicemi a dětskými pokoji totiž začal devalvovat dovoz levného nábytku z Polska. Udržet si konkurenceschopnost bylo možné pouze přechodem na náročnější výrobky s vyšší přidanou hodnotou, spojené s montáží apod. Tento krok firmě opět vyšel. „Hodně dopředu nás posunulo hlavně to, že jsme si v roce 2006 pořídili kompletní technologii na výrobu foliových dveří, tj. vakuový lis, což většina naší konkurence neměla,“ doplňuje Luboš Karásek a pokračuje: „Tím jsme se zbavili závislosti na dodavatelích. V té

**K základnímu technologickému vybavení firmy patří nářezové centrum, olepovačka hran a dvě CNC obráběcí centra**





Před deseti lety si pořídili vakuový lis na olepování tvarovaných dveří dekorační fólií



Ve firmě zkompleťují a vyexpedují průměrně dvě zakázky denně

době, kdy foliovaná dvířka zaznamenávala obrovský boom, měli všichni jejich výrobci spoustu práce, tudíž dlouhé dodací termíny a velmi drahé atypické rozměry. Vlastní vakuový lis nám jednak zkrátil dodací lhůty, výrazně zvýšil výrobní flexibilitu, ale také zlepšil ekonomiku, protože zisk, který dříve zůstával výrobcům dveří, dnes zůstává nám. A hlavně si můžeme vyrobit dvířka v jakýchkoliv rozměrech a tvarovém provedení, můžeme si vybírat fólie, které se nám zdají být zajímavé a dobře prodejné, a to přímo u jejich výrobců.“

Přestože kuchyně s foliovanými čelními plochami jsou v současné době na ústupu, stále tvoří polovinu prodeje firmy. Nárůst naopak podle Luboše Karáska zaznamenávají kuchyně s lakovanými čelními plochami, jejichž podíl tvoří 30 % prodeje. Díky zdokonalení povrchu laminovaných desek s věrným napodobením dezénu dřeva a jiných dekorů roste zájem i o toto provedení (20 %). Na tento trend firma v blízké budoucnosti hodlá reagovat pořízením vlastní lakovny (zatím si dvířka nechává lakovat) a nové olepovací linky s PU technologií. Slibuje si od ní jednak zvýšení kvality v oblasti kuchyní a jednak rozšíření sortimentu o koupelnový nábytek, který v současné době některým zákazníkům již vyrábí.

### ...a k vlastní obchodní síti

Významným milníkem ve vývoji firmy bylo vybudování vlastní sítě kuchyňských studií s cílem snížit závislost na smluvních prodejcích respektive eliminovat počet dlužníků. V roce 2006 koupili nebytový prostor ve Znojmě, kde vybudovali své druhé kuchyňské studio (první již bylo v Jemnici). Rok nato otevřeli tře-

ti kuchyňské studio v Jihlavě a v roce 2008 čtvrté v Brně. Přes vlastní prodejny dnes prodávají zhruba 70 % veškeré svoji produkce. Zbývajících 30 % prodají přes 6 dalších smluvních prodejců. „Tím, že máme vlastní prodejní síť, dodáváme přímo koncovým zákazníkům, prodáváme za lepší ceny a nemáme problém s dlužníky,“ potvrzuje L. Karásek.

Veškerou svoji produkci prodají na českém trhu, hlavně ve svém regionu, to je Vysočina a Znojensko. Svůj prodej přitom na rozdíl od většiny konkurence nepodporují žádnou reklamou, a to ani lokální. „Naši nejlepší a zároveň jedinou reklamou jsou reference a spokojení zákazníci,“ říká Luboš Karásek a dodává, že u kuchyní střední kategorie jsou cenově zhruba srovnatelní s konkurencí, ale u nábytku vyšší cenové kategorie jsou zpravidla levnější. (Průměrná cena kuchyně bez spotřebičů se pohybu-

je v rozmezí 50–120 tis. Kč, přičemž nejdražší jsou lakované kuchyně – cca o 30 % oproti foliovaným.) Zároveň ale zdůrazňuje, že nižší cena rozhodně neznamená i nižší kvalitu: „Samozřejmě, všichni podnikáme pro peníze. Já ale zastávám názor, že není nutné na zakázce vydělat co nejvíc na úkor kvality. Raději dám zákazníkovi kvalitnější kování nebo hranu za cenu menšího zisku, než abych musel později řešit reklamace. To je také jeden z důvodů, proč si pořizujeme PU technologii na olepování hran. Pro mě je nejdůležitější, aby byl zákazník spokojený, protože jen spokojený zákazník je pro nás dobrou referencí.“

**Veškeré odřezky z DTD, MDF a dalších aglomerovaných materiálů firma rozdrtí a v podobě štěrky a pilin stopí ve vlastním automatickém teplovodním kotli s vysokoteplotním spalováním**

### Základní faktografické údaje o firmě

Název: Luboš Karásek – výroba nábytku  
Místo: Jemnice  
Rok založení: 1990  
Počet zaměstnanců: 20  
Obrat: 35 mil. Kč  
Web: [www.kuchyne-karasek.cz](http://www.kuchyne-karasek.cz)

