

# Chceme naše zákazníky naučit zdravě sedět

Výrobu nábytku na tuzemském trhu reprezentuje poměrně velké množství malých a středních firem. V drtivé většině se jedná o zpracovatele dřeva a materiálů na bázi dřeva. Mnohem méně početnou skupinu z tohoto pohledu tvoří výrobci kovového a plastového nábytku, kam můžeme zařadit i kancelářské židle. Počet ryze českých výrobců kancelářských židlí s vlastním sortimentem patrně nepřesáhne počet prstů na jedné ruce. Jednou z nich je plzeňská společnost **PEŠKA - židle a křesla s.r.o.** Její specializací jsou hlavně balanční židle založené na vlastních patentovaných mechanismech.

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

## Od obchodu k výrobě

Firma PEŠKA - židle a křesla s.r.o. vznikla v roce 1995. Její zakladatel Petr Peška (42) po vystudování střední technické školy v Německu, zaměřené na automobilový průmysl, začal podnikat v dovozu a prodeji konferenčních a kancelářských židlí.

V polovině 90. let se ale do té doby hladový domácí trh začal pomalu nasycovat a požadavky zákazníků se začaly postupně měnit. Pouhý dovoz a prodej židlí proto začal brzy narážet na své limity. V případě přímého prodeje to byla omezená nabídka a v případě individuálních

zakázek dodací termíny. „Potřebovali jsme být pružnější a s ohledem na rostoucí konkurenci i levnější, proto ještě během prvního roku naší činnosti jsme začali dovážet komponenty a montovat vlastní židle,“ vzpomíná na začátky svého podnikání Petr Peška. Nároky a požadavky zákazníků ale rostly, a tak během dalších dvou let se firma rozšířila o vlastní čalounickou dílnu a výrobu kovových koster.

„Tento krok nás jednak zachránil a jednak výrazně posunul dopředu. Ve druhé polovině 90. let totiž, jak si mnozí jistě pamatují, došlo k posílení koruny, což výrazně zvedlo ceny dováženého zboží. Současně byla tehdejší vládou přijata řada ekonomických opatření, která těžce dolehla hlavně na dovozce. Mnoho z nich to tehdy přivedlo k bankrotu. My jsme díky vlastní výrobě mohli židle nabízet za podstatně příznivější ceny.

Zákazníci ale velmi slyšeli i na krátké dodací termíny a na širokou nabídku materiálů,“ doplňuje majitel firmy.

## Krise přišla z Číny

Další zlom v historii firmy přišel v letech 2004–2006. Tehdy se na náš trh začaly dovážet velké objemy levných kancelářských židlí z Číny a firmě dramaticky klesl prodej. Pomohla tomu i skutečnost, že v oblasti veřejných zakázek začala platit nová pravidla postavená na nejnižší ceně jako rozhodujícím kritériu. „Museli jsme řešit vážné dilema, jestli se přizpůsobit situaci a začít také dovážet levný sortiment, anebo jestli raději nevyužít našich výrobních možností a schopností a naopak více se nezaměřit na kvalitu a vyšší standard. Rozhodli jsme se zkusit obě varianty a během dvou let jsem přivezli a prodali nějaké objemy lev-

„Mnoho lidí se nezdřáhá investovat značné peníze do drahých telefonů, ale investice do svého zdraví v podobě kvalitní židle, na které stráví často i třetinu dne, jim připadá příliš vysoká,“ konstatuje Petr Peška, výrobce balančních kancelářských židlí





**Důležitou roli v kvalitě židlí PEŠKA hraje nejen materiálová skladba a celková ergonomie, v níž se odráží i poslední trendy ve vývoji automobilových sedadel,...**

ných čínských židlí. Výsledek této cenové politiky ale na sebe nenechal dlouho čekat. Prodej levného zboží nám sice v dané situaci finančně pomohl, avšak brzy jsme museli řešit velké množství reklamací. Spousta firem, které svůj byznys založily jen na levném dovozu, kvůli tomu zkrachovala. Okamžitě jsme to zarazili a plně se zaměřili na druhou cestu, tj. na vlastní výrobu. Naštěstí zákazníci velmi brzy pochopili, a to i díky vlastním zkušenostem s levnými a nekvalitními produkty, že tudy cesta nevede," popisuje Petr Peška nejtěžší období v historii své firmy.

## Vysoká kvalita a originalita

Firma se zaměřila především na vysokou kvalitu a užitnou hodnotu svých výrobků v celé šíři sortimentu od standardních konferenčních a kancelářských židlí až po TOP produkty, jako jsou manažerská či tzv. zdravotní křesla pro náročné zákazníky. Plně se soustředili na vývoj vlastních produktů, v němž Petr Peška zúročil své technické vzdělání z ob-

lasti automobilového průmyslu. „Vývoj automobilových sedadel je z hlediska ergonomie daleko před námi. Proto jezdím po různých autosalonech a sleduji vývoj v autosedačkách, stavitelných mechanismech atd. a snažíme se nové poznatky aplikovat do našeho nábytku,“ říká Petr Peška, který má na svém kontě návrhy nejen většiny židlí, které firma vyrábí, ale je zároveň i autorem dvou originálních balančních mechanismů, které má firma patentovány. Jedná se o systémy, které umožňují vypnutí balančního pohybu pomocí STOP@GO mechanismu. „Sedět na balanční židli s aktivním balančním systémem po celý den by bylo podobné, jako kdybich v posilovně cvičil neustále po dobu 8 hodin. To by mi, pokud na to nejsem zvyklý, spíše uškodilo,“ vysvětluje autor návrhů a dodává, že na tuto myšlenku ho přivedli sami zákazníci: „Pořídili si balanční židli, ale když zjistili, že to není pro trvalé sezení, přišli a chtěli si k ní pořídít ještě jednu standardní kancelářskou židli pro statické sezení. To nás přivedlo na myšlenku vyvinout mechanismus, který

by byl 2 v 1, tzn., že by umožňoval jak balanční, tak statické sezení.“

## Jak naučit zákazníky zdravě sedět

Většina lidí podle Petra Pešky neumí správně sedět. Respektive neuvědomují si, že během dne sedí příliš dlouho a že jim chybí pohyb. „O problémech způsobených dlouhým sezením, ať už se jedná o bolesti zad, krční páteře, hlavy apod. se všeobecně ví stejně jako o prevenci těchto problémů. Jenže lidé si zpravidla neumí nebo nemohou nastavit svůj denní režim tak, aby dobu sezení proložili odpovídající dávkou pohybu. S ohledem na tuto skutečnost připravujeme novinku – tzv. chytré židle. Jde o to, že na různých místech budou v židlích zabudovány senzory, které budou přes elektroniku propojeny s počítačem, tabletem nebo chytrým telefonem a budou uživateli poskytovat např. informace o tom, jak dlouho sedí a upozorní ho, že by se měl projít či protáhnout, nebo že má příliš dlouho zapnutý balanční systém apod. Budou ▶

**...ale především řemeslná zručnost a zkušenosti zaměstnanců firmy**





Cena nejdražšího TOP kancelářského zdravotního křesla s vyhříváním opěradlem a s balančním pohybem Vitalis dosahuje 33 000 Kč



Nejprodávanější židle z výrobního sortimentu firmy – synchronní židle Techno



Firma nabízí i možnost individuálního designu v podobě potisku dle vlastního motivu

toho ale umět mnohem víc. Spousta lidí si např. neumí správně seřídít židli tak, aby ergonomicky odpovídala jejich tělesným parametrům. Já to docela chápu, protože toho, co se na kvalitní židli dá seřídít, je skutečně hodně: výška, hloubka a sklon sedáku, výška a sklon opěradku, regulace bederní a hlavové opěrky, synchronní a balanční mechanika, područky atd. To by rovněž měl vyřešit náš připravovaný systém, jehož součástí bude jednoduchý počítačový software, do kterého si zákazník zadá své tělesné parametry a program ve spolupráci se zabudovanými senzory mu přesně ukáže, jak má jednotlivé části židle nastavit a seřídít,“ představuje Petr Peška svoji vizi, na jejíž realizaci v současné době spolupracuje se Západočeskou univerzitou v Plzni.

## Zakázky si vybíráme

Firma má v současné době ve svém výrobním portfoliu asi 30 řad konferenčních a pracovních židlí, jejichž cena začíná zhruba na 800 Kč (s DPH). Nejprodávanější je kancelářská synchronní židle Techno za 3500 Kč, které firma prodá cca 10 000 ks za rok. Zvláštní kategorií mezi pracovními židlemi tvoří balanční židle, které firma vyrábí v 11 řadách v cenových kategoriích od 7000 až do 33 000 Kč s DPH. Kromě toho se ve spolupráci s externími dodavateli věnuje i zakázkové výrobě veřejných interiérů (asi 30–40 % celkového prodeje). Zde je ale firma poměrně vybíravá a rozhodně nebere všechno. „Bereme jen to, co je pro nás zajímavé, co je zákazník schopen ocenit a ochoten zaplatit,“ upřesňuje s úsměvem Petr Peška. ■

## Základní faktografické údaje o firmě

Název: PEŠKA - židle a křesla s.r.o.  
Místo: Plzeň  
Rok založení: 1995  
Počet zaměstnanců: 20  
Obrat: 35 mil. Kč  
Web: [www.peska.cz](http://www.peska.cz)  
[www.balancnizidle.cz](http://www.balancnizidle.cz)



Nezanedbatelnou část prodeje firmy tvoří i zakázkové interiéry, které realizuje ve spolupráci s externími truhlářskými firmami

