

JANA A ROMAN ZIMOVI

POD MASKOU

Tohle má být trumf. Samosterilizační nanovláknenný respirátor, který ničí viry. Měl být už na jaře. Respilon ho ale nebyl schopen dodat a stálo ho to spoustu kritiky. I pokut. Ale teď je prý všechno připraveno. Trumf jde na trh.

MICHAELA ČERNÁ, FOTO: KIVA



N

Nečekejte

běžný rozhovor, obsah tohoto místy připomíná scénář akčního filmu. Do příběhu ústřední dvojice zasahují dramatické události, které si nezadají s těmi z hollywoodských trháků: výbuch sopky v tropickém ráji, čínská armáda obsazující továrny, celníci, kteří zabavují a následně ničí jediné vzorky unikátních respirátorů, chybná rozhodnutí, za něž se drazé platí, a především – pandemie viru, která ochromuje celý svět.

Výrobci ochranných pomůcek se v Česku při první vlně koronaviru vyvojila spousta. Některé firmy se na ně přeorientovaly z jiného oboru, pro další jde o dlouhodobou specializaci. Objevily se společnosti, které mohutně investovaly do výrobních linek a produkují v milionech kusů za měsíc, jako je třeba Batist Medical. Jsou tu firmy jako zlínský Spur, který roušky s vlastním nanovláknem Spur-Tex přidal k plastikářské výrobě. Jsou tu rovněž zajímaví průkopníci, například tvůrci celoobličejových masek se silikonovou ústenkou Nanologix.

My jsme si na rozhovor vybrali společnost Respilon. Letos roste raketovým tempem, je inovativní, mimořádně dravá a po jejím produktu může být celosvětová poptávka. Cestu k úspěchu však lemovaly kromě nápadů a úsilí také přešlapy, pokuty a spory. Nedůvěra, exekuce. Zklamání

a naštvaní tisíců lidí. Dluhopisy za 40 milionů korun. Bombasticky oznámená spolupráce se státem a trapná dohra, vrcholící pokutou. Od státu.

Respilon původně vyráběl a nakupoval v Číně a v Turecku, po hořkém jaru však převedl výrobu do Česka. Ve vývoji se spojil s Izraelci a jejich technologií využívající akcelerované oxidy mědi. Stejně tak spolupracují na výrobě a vývoji nanomateriálů s českými dodavateli. Laicky řečeno, spojují české nano a izraelskou technologii ničící virus. Hotový výrobek, RespiPro VK, je pak made in Brno.

Forbes viděl v prvních listopadových dnech funkční výrobní linku v Technologickém parku v Brně i desítky krabic s novými revolučními respirátory.

Teď manželé Zimovi, majitelé Respilonu, po všech dramatických událostech drží v ruce malý balíček tělové barvy. Má to být jejich eso

„Poptávky na respirátory se šplhaly ke stovkám milionů kusů. Jakékoli zásoby by byly malé.“

v boji proti koronaviru. Samosterilizační respirátor prý nemá na trhu obdoby. Oficiální uvedení se chystá právě teď, v listopadu. A oni tvrdí: „Respirátor nejdřív poputuje do Česka. Až pak dál do světa.“

Kdybyste měli popsat rok 2020 jedním slovem, jaký pro vás byl?

Zima: Turbulentní.

Zimová: Bouřlivý.

Tak se na ten bouřlivý rok pojďme podívat. Zajímalo by mě, jestli člověk, který se živí prodejem roušek, někdy přemýšlí nad tím, že by mohla přijít celosvětová pandemie.

Zimová: Náš primární trh, na který jsme vstoupili v roce 2013, byl asijský a tam vzhledem k populaci předpoklad

k epidemiím byl. Ale celosvětová pandemie? To je úplně jiný rozměr. Bouřlivé jarní období ukázalo, jak jsme byli nepřipravení.

Zima: Nutno ale říct, že první produkt, který jsme vyvinuli – ten jsem ještě řezal v kuchyni na prkýnku – byl motivovaný v roce 2005 pandemií ptačí chřipky a 2009 prasečí chřipky. Kolik jste za letošek prodali ochranných nanovlákných pomůcek, tedy respirátorů a ústenek?

Zima: To je citlivá věc, konkurenční záležitost.

Zimová: Ale zase komu a kdy jindy to říct?

Zima: Od ledna do dneška jsme prodali kolem 2,5 milionu kusů ochrany respiračního ústrojí (rozhovor vznikl na konci října, pozn. red.) plus jsme dodali dalších pět milionů kusů materiálu, tedy filtrů, našim partnerům. Celkově jsme dodali materiál na 9,5 milionu kusů masek, část do vlastní produkce.

Za rok 2019 jsme měli obrát kolem dvou milionů eur, teď cílíme na 15 milionů eur (přes 400 milionů korun). A to je konzervativní odhad. V kolika zemích je možné koupit něco od Respilonu?

Zima: Respilon je holding, který má zastoupení v Číně, ve Španělsku, v Americe, v Británii. Exportujeme skoro do 50 zemí světa.

Nanovlákné roušky jste prodávali v minulosti především na asijském trhu. Dá se říct, že dříve jste s nimi bojovali proti smogu a v současnosti je největším nepřitelem koronavirus?

Zima: Řekl bych to tak, že Respilon je specialista na poli ochrany před agresivním prostředím. Třeba v Číně se našimi maskami bránili proti

smogu, ale jsou tam zvyklí i na epidemie. Hodně se tam prodávala protismogová síť do oken. Do Číny jsme vstoupili v roce 2013, do roku 2016 tam byla smogová koncentrace nejvyšší. Na ulici nebylo vidět na 20 metrů. Na každém trhu to je ale jiné, třeba v severovýchodních zemích nemají tolik chronicky nemocných pacientů, ale zase se tam dařilo prodávat membrány do funkčního oblečení.

Jaká část letošního roku byla nejpernější?

Zimová: Už na přelomu února a března nám během čtyř dnů přišly objednávky od zahraničních klientů na osm milionů masek. A to jsme nevěděli, že to je jen začátek. Poptávky ke konci března vyšplhaly ke stovkám milionů kusů. Přes telefon jsme slyšeli třeba: „Koupíme 50 milionů, posíláme peníze.“ To bylo absurdní.

Zima: Byly to firmy, které potřebovaly doplnit zásoby.

Jak jste na tom byli se zásobami vy?

Zima: Na Filipínách vybuchla první týden v lednu sopka, takže jsme většinu zásob z Evropy odeslali do oblasti, aby se lidé mohli chránit před popělkem z vulkánu. Záhy poté přišel čínský Nový rok a epidemie koronaviru.

To zní jako velká smůla.

Zimová: Ano, ale poptávka byla tak enormní, že by jakékoli zásoby byly vlastně malé.

Sopka nebyla jediný problém. Českými médii proběhla zpráva, že vám Čína zabavila 750 tisíc kusů ústenek. Sice by ani to nestačilo, ale úplně málo to taky nebylo – 700 tisíc roušek byla vaše produkce za celý loňský rok. Co se stalo?

Zima: V Číně jsme do začátku letošního roku měli hlavní výrobu, ale pandemická situace se tam tak zhoršila, že země zakázala export zdravotnického materiálu a naše zásoby nesměly opustit výrobu.

Co jste dělali?

Zima: Zkoušeli jsme tam poslat naše lidi, ale nepustili je ani do blízkosti továrny. Všude tam byli vojáci, kteří materiál hlídali.

Zimová: Za dané situace ten postup chápu. Je logické, že při nouzovém stavu dochází k přísným restrikcím, a čínská produkce byla určena pro domácí trh a pro Světovou zdravotnickou organizaci.

Bylo možné alespoň si vyžádat náhradu nebo po zmírnění pandemie o zásoby požádat?

Zimová: Dvakrát se nám později podařilo převést do Česka určité penzum masek. Ale část zásob tam pořád je a nevíme, v jakém je stavu.

Dokážete vyčíslit ztrátu, kterou vám zásah armády způsobil?

Zima: Představte si, že roky budete vztahy se zákazníky, řada z nich vaše výrobky potřebuje. A ti vám na jaře bouchají na dveře: „Dodejte nám naše masky!“ Nebyli jsme schopni dodávat, přitom ty masky existovaly, byly vyrobené. To nebylo na jeden telefon. Ty škody byly neuvěřitelné. Ano, máme vypočítané finanční ztráty, ale z pohledu narušených vztahů a energie, která se do toho musela investovat, to nejde vyčíslit.

Na jaře, když Česko drtila první vlna pandemie, způsobila zpráva Respilonu doslova senzaci: „Vyvinuli jsme respirátor, který zabíjí koronavirus. Už teď si Virus Killer můžete předobjednat.“

Jejich výzvu vyslyšely desítky tisíc zákazníků, ale na objednávku čekaly marně – zázračný respirátor nepřicházel. Nakonec Zimovi museli lidem vrátit peníze. A sklídili kritiku ze strany mnoha klientů i médií. Stát dostal





darem 30 tisíc respirátorů a další statisíce chtěl objednávat, tehdejší ministr zdravotnictví Adam Vojtěch to slavnostně vyhlášoval na všech sítích. Ale záhy se objevily pochyby o certifikaci. Firma nakonec v říjnu musela zaplatit i pokutu 210 tisíc korun České obchodní inspekci. Těžkou palbu na Respilon spustil i rektor Vysokého učení technického v Brně.

Ale co se vlastně stalo? Proč nebyli schopni respirátor dodat? Dosud to nikdy detailně nepopsali.

Kdy vám bylo letos nejhůř?

Zimová: V první chvíli mi naskočil situace, kdy byl plošně nedostatek ochranných pomůcek a trpěli tím hlavně pacienti s vážnými nemocemi, kteří ze dne na den neměli ochranu. Pro ně je koronavirus jeden z řady virů, které pro ně mohou skončit fatálně. Zním jejich jména, příběhy, bylo to pro mě osobní. Měli jsme omezený počet produktů a byla neomezeně dlouhá fronta lidí, kteří je poptávali. Nejhorší byly momenty, kdy jsme to málo museli přerozdělit. Rozhodnout o tom, komu darujete a kolik. To bych nepřála ani svému nepříteli.

Zima: Pro mě to byla část roku, kdy jsme slíbili dodat Virus Killer, ale nedokázali jsme to. Dostali jsme strašně za uši. Uznávám, že jsem některé věci kvůli své naivitě neviděl.

Teď už ho ale máte v ruce a tvrdíte, že samosterilizační respirátor změní trh. V čem?

Zimová: Tenhle produkt absolutně mění pravidla hry, je to ochrana před koronavirem a dalšími viry pro každého a všude.

Zima: Je to nejlepší produkt, jaký jsme na trh uvedli. Očekávání máme velká.

Pojďte mi vysvětlit, v čem mění pravidla hry.

Zimová: Unikátností respirátoru je samosterilizační schopnost. Nanovláknem zachytí virus, druhá vrstva akcelerovaného oxidu mědi ho deaktivuje. Většina ochranných pomůcek je jednorázová. Jak je jednou sundáte, třeba jen abyste se napili, měli byste je správně

vyhodit. Kolik jich spotřebuje lékař, který má dvanáctihodinovou směnu? Dvacet? Třicet? Už jen proto tento produkt dával neuvěřitelný smysl.

Kdy vznikl nápad začít ho vyrábět? Bylo to hned po vypuknutí pandemie koronaviru?

Zima: Ne, vymysleli jsme ho ještě před ní. Spojili jsme naše know-how s vojenskou technologií z Izraele. A loni v listopadu jsme si řekli, že ho na konci roku 2020 uvedeme do provozu. Zimní nástup pandemie v nás ale vyvolal snahu vyrobit ho mnohem dříve. Už na jaře.

A kde se to tedy zvrtilo?

Bylo složité najít volnou kapacitu na výrobu. Nakonec jsme se dokázali domluvit s tureckou výrobnou, což byla výhra. V únoru jsem se vracel z Turecka do lockdownu, to bylo tři týdny poté, co jsme ohlásili prodej Virus Killeru. A najednou se začaly utahovat šrouby, rušit letecké spoje, z Turecka jsem musel zpátky přes Ukrajinu a z Ukrajiny do Vídně. A když jsem na vídeňském letišti sahal na odbavovacím pultu pro kufr, ve kterém bylo 900 prvních vzorků určených pro získání certifikace, někdo mi položil ruku na rameno. Otočil jsem se a tam celníci: „Pojďte s námi.“

„Byl jsem psychicky rozložený, ale v podnikání musíte vydržet cokoli. Cesta zpět neexistuje.“

Zabavili vám respirátory?

Ano, protože ještě neměly evropskou certifikaci.

Jak o tom ale věděli?

Možná ten kufr prošel rentgenem a viděli, že tam jsou masky, kterých byl v té době akutní nedostatek.

Nešlo jim vysvětlit situaci?

Ne, zabavili je a okamžitě znehodnotili. Myslím, že mám dobré komunikační schopnosti, ale tady to nemělo cenu, byli naprosto nekompromisní.

Dobře, ale mohl jste postupovat jinak, aby k této situaci nedošlo? Mohl jste je z Turecka nechat poslat přímo k certifikaci?

Leda bych to poslal přes expresní kurýrní službu, což by ale trvalo i tak mnoho dní a ty jsme neměli. Certifikační institut takovou zásilku sám nepřijme.

Jak jste se na tom letišti cítil?

Byl jsem úplně psychicky rozložený. Ale v pondělí už jsme zase řešili, jak to půjde dál. Základ v podnikání, když vedete firmu, je výdrž. Musíte vydržet cokoli. Neexistuje cesta zpátky.

Jenže co se zákazníci, kteří v té době už měli respirátory předobjednané?

Zimová: Byli lidé, kteří byli vyloženě rozzlobení, nejen zklamaní. Pak byli lidé, kteří to vnímali jako ztrátu, nenačtení očekávání, ale byli ochotni porozumět. Během jednoho týdne jsme vrátili peníze za 22 tisíc objednávek. Neuvažovali jste už zkraje pandemie, že by bylo dobré zajistit si vlastní výrobu?

Zima: Hned v lednu, když jsme měli první informace z Číny, že to bude hodně špatné, jsme objednali stroje na nanovláknenné respirátory do Česka. Na financování výstavby výroby jsme emitovali dluhopisy, což byl nejrychlejší způsob získání kapitálu. Na konci

ledna jsme objednali první stroj, po pár týdnech druhý. Dodací doba měla být v březnu, my dostali jeden až v červnu, druhý v srpnu. A to ještě za těch podmínek, že nám zavolali a řekli: „Jestli pro něj do zítřka nepošlete letadlo, prodáme ho jinak.“

Předobjednávky už ale byly zrušené a velkou část zákazníků jste tím zklamali či naštváli. Co byste teď udělali jinak?

Zimová: Chyba byla, že jsme byli naivní. Manžel nadšeně tvrdil: „Jdeme

do toho.“ To nakazilo i mě, tak jsme do toho skočili po hlavě. Jenže jsme to vyhlásili v době, kdy jsme vůbec nemohli tušit, co nás čeká.

Část lidí vám vyčítala i to, že jste deklarovali cenu v desetikorunách, ale pak ji zvedli na tři stovky.

Zimová: Naše cena produktů se nezměnila, ta je od jara stejná. Jenže dodavatelé si přidali marži jen kvůli tomu, jaká byla poptávka po ochranných pomůckách. Říkala jsem tomu „nouzová marže“, bylo to jasné parazitování na nouzovém stavu.

Zima: Byla to vlastně taková burza. Zavolali jsme do fabriky, se kterou jsme dlouho vyráběli, a oni nám řekli: „Ale teď chceme tolik. Ne-dáte? Jinak to pro vás neuděláme.“ Logicky jsme na to museli kývnout a promítalo se to do konečné ceny. Nezlobte se, ale vypadá to jako pořádná chyba, říct cenu ve chvíli, kdy respirátory ještě nedržíte v ruce.

Zimová: Určitě.

Zima: Většinu věcí bychom teď udělali jinak. Ale věřím, že se nám povedlo se z toho poučit. Respilon jsme úplně přenastavili a teď děláme věci s rozmyslem, a ne s prvotním nadšením a naivitou.

Zimová: Netušili jsme, kam až to dojde, že se zavře svět. To se předpokládá těžko, když se v takové situaci ocitnete poprvé.

A ještě jedna výtku, která zaznívala: neměli jste na výrobky českou certifikaci. Česká obchodní inspekce vám dokonce dala pokutu 210 tisíc korun. Teď už certifikaci máte?

Zima: Certifikace máme, ale zvolili jsme dánský certifikační institut, s certifikacemi od něj můžeme prodávat po celé Evropě včetně Česka. Certifikační střediska jsou všude plněná, lhůty se protáhly na dlouhé měsíce.

Kolik jste teď schopni vyrobit roušek na českých linkách?

Zima: Výrobní kapacita je 18 milionů kusů masek za rok. Nemůžeme ale linky pořád pouštět na maximum,

aby se neporouchaly. Hledáme optimální rychlost a tu musíme korelovat s poptávkou. Proto pořád spoléháme i na zahraniční výrobu. Jste si jistí, že se situace z jara nebude opakovat?

Zima: Vyrábíme respirátory do zásoby, abychom jich při spuštění

prodeje měli připravené nižší statistice (v době rozhovoru prodej ještě nebyl spuštěn, naplánován byl na začátek listopadu, pozn. red.). Je to citlivé téma, tak jsme se rozhodli uvést ho v Česku jako první, a dokud nebude přebytek, nepůjdeme na další trhy.

ROMAN ZIMA ♂

Jednačtyřicetiletý podnikatel se narodil v Brně, ale část života strávil v Praze a několik let v Americe, kde zkoušel začít podnikat. Uvažoval, že zvolí vojenskou kariéru, k nanovláknům ho přivedla náhoda – upozornil ho na ně byznysový partner v Kazachstánu. „Volal mi a říkal: Vy Češi jste v nanovlákních dobří, pojď, něco spolu vymyslíme,“ vzpomíná. Jako jeden z prvních podnikatelů začal nanovlákněné membrány odebírat z Litvínova a vyrábět z nich v domácích podmínkách roušky. Na vývoji nanovlákněných membrán teď Respilon spolupracuje s technologickými subjekty z EU, Koreje a Číny.

JANA ZIMOVÁ ♀

Brněnská rodačka má titul inženýrky ekonomie z VUT a MBA z komerčního práva. Dlouho vlastnila několik obchodů se šperky, před třemi lety vstoupila do Respilonu a vzala si na starost edukaci a spolupráci s neziskovými a pacientskými organizacemi. „Rozhodli jsme se už nečekat a pasivně nereagovat na okamžiky, které nás braly za srdce,“ vysvětluje. S manželem se shodují, že ona do řízení společnosti vnáší stabilitu, on zase dynamiku. Mají spolu desetiletého syna.



A věříte, že se k vám vrátí i ti zákazníci, kteří čekali na samosterilizační respirátor na jaře?

Zimová: Osobně jsem hovořila se spoustou klientů napřímo, strávila jsem v období jara v součtu x dnů telefonováním a vysvětlováním a hovor obvykle končil v dobrém. Zklamání u mnoha z nich je, to nemůžeme nahradit ničím, jen prací.

PRODÁVAT A ROZDÁVAT

K nanovláknům jste přišli z úplně odlišných odvětví. Jano, vy jste vlastnila šperkařství, Romane, vy jste prodával cévní náhrady. Kdybyste věděli, co vás všechno v roce 2020 čeká, a odhlédli od toho, že to s sebou nese i slušný výdělek, šli byste do toho? Stálo by vám to za to?

Zimová: Já určitě.

Zima: Rozhodně ano. Pro mě osobně je Respilon hobby, moje součást. Je to můj motor, součástí je i Janča, kloubí se v tom všechno.

Zimová: Nikdy jsme neměli rádi nudu. Libujeme si v akci. Třeba spadnete, ale z toho se ponaučíte a zase se zvednete, to je asi to, co máme rádi. Má to samozřejmě druhou stranu mince – fyzické, psychické vyčerpání. A umím si představit, že bychom mohli trávit více času se synem.

Zima: Tahle situace vás nutí na sobě pracovat. Nemáte ani jinou možnost, pokud chcete, aby všechno fungovalo. Vstávám v 5.30, jdu běhat, skočím do toho a vyskočím večer. Pořád mi připadá, že je pátek. Letí to strašným tempem. Ale máte pocit, že ten život doopravdy žijete.

Jano, do firmy jste v roce 2017 vstoupila hlavně proto, abyste se věnovala dobročinnosti, do médií o ní ale mluvíte jen velmi neochotně. Proč?

Zimová: Protože při našem zaměření pracujeme nutně s pacienty, kteří potřebují ochranu dýchacího ústrojí kvůli nízké či nulové imunitě. Jde o chronicky nebo nevyléčitelně nemocné. Někdy jsou to emotivní

příběhy, které nemají šťastný konec. Je to intimní záležitost, kterou nechci zveřejňovat.

Zima: Nechtěl bych, abychom byli stavěni do role mesiáše. Míse firmy je pomáhat skrze nanovlákná. Tak pojďme mluvit jen v číslech. Dalo se pomáhat i přesto, že letos poptávka v ochranných pomůckách převyšovala nabídku?

Zimová: Pomáhali jsme v časech dobrých i komplikovanějších. Naše aktivity ve smyslu daru nebo slevy pro chronicky nemocné se děly dávno před dobou koronaviru. A letos jsme rozdali produkty ochrany dýchacího ústrojí zhruba v hodnotě tří milionů korun. A mimo to část ministerstvu zdravotnictví. Momentálně jsme se ale dohodli na vrácení daru a vyměnění. Chceme státní rezervy vybavit dle normy vyšším typem ochrany.

A co zdravotníci?

Zimová: Na jaře se na nás obraceli všichni. Jak jsme mohli, tak jsme vybavili darem všechny – nemocnice a zdravotníky ze svaté Anny v Brně, z Motola, Apolináře...

Prodáváte také nanovláknenné nákrčníky s logy neziskových organizací. Jak spolupracujete?

Zimová: Už dlouhodobě jim z každého prodaného – a prodávají se po celém světě – nákrčníku s jejich logem dáváme 20 korun. Ve výsledku jsou to až stovky tisíc pro každou z nich.

Velký obdivovatel vizionáře Elona Muska má ve své kanceláři skříňku, ve které si skladuje nápady a plány do budoucna. Mohou vám připadat megalomanské, ale takový Roman Zima je. Hýří nadšením pro nové technologie, pokrok, lepší řešení. A věří, že jednou

Advertorial

NOVÝ VOLKSWAGEN ARTEON POPRVÉ I JAKO SHOOTING BRAKE

Manažerské „gran turismo“ v podání značky Volkswagen je nyní ještě atraktivnější, a to nejen díky rozsáhle modernizované technice, která nově zahrnuje například externě nabíjitelný hybridní pohon eHybrid nebo vysokovýkonný motor pro novou vrcholnou verzi Arteon R. Volkswagen Arteon je poprvé k dispozici také v nové karosářské verzi Shooting Brake, která přináší zcela novou, mimořádně dynamickou interpretaci konceptu kombi Variant. V obou podobách, jako sedan se splyvavou zadí i jako Shooting Brake, je nový Arteon jasnou volbou pro všechny řidiče, kteří si chtějí užívat cestování ve velkém stylu. Každodenní jízdy městskými ulicemi do kanceláře, víkendové výlety nebo dobrodružné výpravy během dovolené se za volantem charismatického Arteonu promění v nevšední zážitky. Více informací naleznete na www.volkswagen.cz.





logo Respilonu nahradí štítek „Gore-Tex“ na funkčním oblečení a botách. Nebo že bude z nanovláknenných membrán vyrábět nanovláknenné skafandry. „Poletíme do vesmíru s Elonem Muskem a já už vím, jak to uděláme,“ tvrdí přesvědčeně.

Takže jste připraveni i na to, až po pandemii opadne zájem o ochranné pomůcky?

Zima: Ano, naše produkty se uživí i bez koronaviru. Nechceme stavět jen na maskách a oblečení, chystáme kosmetické produkty postavené na nanovlákně. Naším cílem je vybudovat českou inovativní značku, která bude symbolem kvality. Když si koupíte produkt od Respilonu, bude to podobné, jako když na počítačích vidíte „Intel Inside“. My máme „Respilon Inside“. **Jaký je teď váš pracovní režim?**

Zima: Každý den pracuji 14 až 17 hodin. Kromě jednoho: soboty. To mám vypnutý telefon a snažím se být táta a partner. Pak se také každý den alespoň 15 minut po práci věnuji desetiletému synovi. A hned potom vyřizený odpadnu. Samozřejmě je těžké řídit firmu, která funguje na tolika trzích. Od pěti od rána řešíte Asii a večer končíte v Americe. Jestli dokážu na

práci přestat myslet? To ne, přemýšlím nad ní neustále.

Zimová: Já se naučila fungovat v blocích času, společně se svým synem. Určím, že je pracovní blok, on jde dělat úkoly, já odpovídám na e-maily, pak je blok pro nás a jdeme na procházku. Je pro mě ale pořád náročné přepínat z pracovní role do módu „matka“. Naše tempo je teď vražedné a není to dobře. Často si řekneme, že vypneme a budeme se bavit o něčem jiném, ale během minuty jsme zase v tom. Byl u vás letos alespoň jeden den, kdy nepadlo slovo „koronavirus“ nebo „Respilon“?

Zimová: Slovo „koronavirus“ skoro nepoužíváme. Ale že bychom nepracovali? Tak to určitě ne. I dovolená v létě byla pracovní. Ani při nejlepší vůli to nebylo možné. Ale dívám se na to tak, že jsou okamžiky, kdy se maká, a okamžiky, kdy můžete zvolnit. A my teď makáme.

Zní to ale docela nezdravě.

Zimová: Děláme spoustu strategických kroků, které zajišťují chod firmy bez nás, ale nejdou zrealizovat ze dne na den. I kdyby situace přetrvávala, jsme připraveni.

Jak je pro vás jako firmu, která prodává na světových trzích, důležité, abyste mohli neomezeně cestovat?

Zima: Když jsem se z Turecka nemohl dostat do Evropy, teprve mi začalo docházet, co se děje, nebylo možné domluvit nic. Když cokoli domlouvám, je důležité, abychom se s partnery potkali třeba na večeri.

Zimová: Dobře, ale dokázali jsme všechno přesměrovat na videocall...

Zima: Jako krajní řešení, jenže byznys potřebuje osobní kontakt. Je to spíš výhoda, nebo nevýhoda, že pracujete spolu?

Zima: Když jsme se rozhodovali, jestli žena v roce 2017 vstoupí do firmy, bylo riziko, že to může skončit všelijak. Ale nikdo by ji nedokázal vést tak lidsky jako Janča. Máme samozřejmě i nějaké názorové výměny, díváme se na věci jinak.

Zimová: Ale to je právě super. Lišíme se v tom, že manžel rád vymýšlí věci sám, já jsem na úplně opačném konci spektra, věřím v synergii, víc hlav víc vymyslí. Problém vidím spíš v tom, že si od sebe neodpočineme a nosíme si práci domů. A někdy si nosíme i domov do práce. **F**