



MICHAL PEŘINA

Práce se dřevem mi dává smysl

LUGI má dnes ve světě zakázkového nábytku ten správný zvuk. Kromě vynikajícího renomé a kvalitního nábytku zejména z masivu se může chlubit designérskými kolekcemi a řadou ocenění. Všechno šlape jako na drátkách a konkurence může jen tiše závidět. Michal Peřina si ovšem svůj úspěch musel nejen tvrdě odpracovat, ale především na něj dlouhou dobu trpělivě čekat a vypořádat se s řadou závažných překážek, které by leckoho od pokračování v podnikatelské cestě odradily. „Věřím, že když do něčeho dlouhodobě dáváte energii, vrátí se vám to,“ tvrdí.

Porevoluční nadšení

Michal Peřina byl původně stavař. S příchodem sametové revoluce se však nechal stejně jako tisíce jiných nalákat představou svobodného podnikání a založil malou firmu na výškové práce. „*Chtěl jsem spojit zábavu s prací. Taky jsem se těšil na tu svobodu a plánoval si, jak budu moct trávit prodloužené víkendy ve skalách,*“ vzpomíná Michal Peřina na dobu, kdy pro něj bylo horolezectví tou největší vášní. A rozhodně nebyl žádný troškař – do té doby lezl v Alpách, na Kavkaze nebo třeba v Pamíru. Realita porevolučního podnikání se ale od původních představ diametrálně lišila. „*Pokud si to dobře pamatuji, tak se mi na takový prodloužený víkend podařilo odjet tak dvakrát,*“ konstatuje.

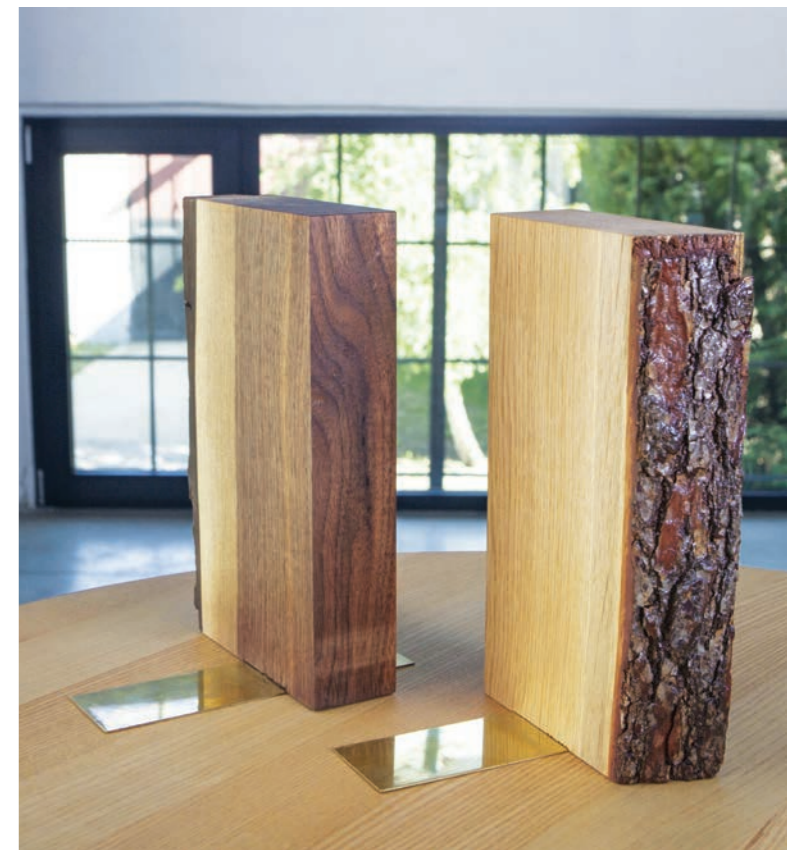
Himalájské rozhodnutí

Dá se říci, že na správnou cestu ho navedla právě jeho vášeň pro horolezectví. Rozhodl se totiž splnit si sen a začátkem devadesátých let se zúčastnil expedice do Himalájí. „*4 kilometry vysoká stěna Annapurny? To byl můj velký sen. Stálo mě to tenkrát všechny peníze a prodal jsem kvůli tomu i auto. Bylo to úžasné!*“

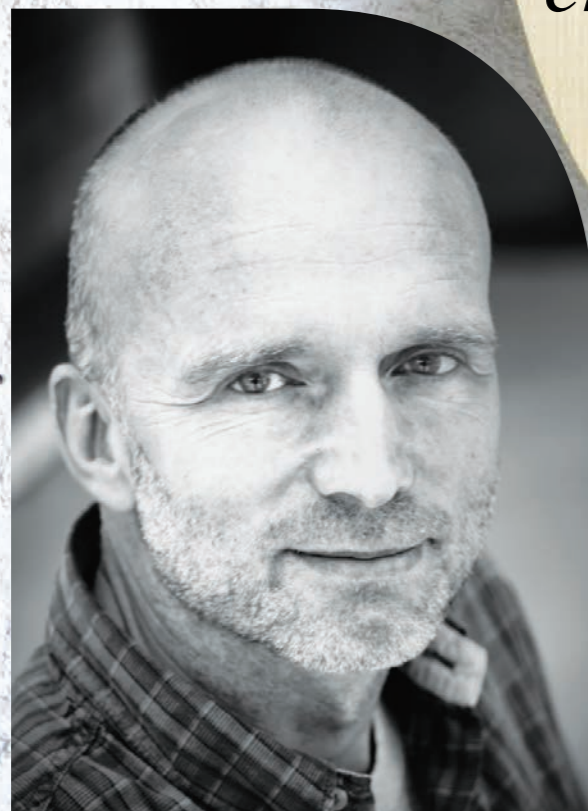
V Himalájích strávil skoro tři měsíce. Během takové expedice se často čeká na počasí a člověk má spoustu času přemýšlet. A Michal Peřina přemýšlel. Zejména o tom, co by chtěl dělat po svém návratu. „*Srovnal jsem si priority. Cítil jsem, že chci dělat něco, co by pro mě mělo opravdu hmatatelný smysl a bavilo mě to.*“ A napadlo ho dřvo, přesněji nábytek z masivu. Věděl, že to by mohlo být ono – něco, co by ho bavilo a co po něm navíc zůstane další desítky let. „*Nechtěl jsem, aby po mně zůstaly jenom natřené komíny,*“ dodává na vysvětlenou, proč nechtěl zůstat u výškových prací.

Realizace a první problémy

Když se z Himalájí vrátil, hned začal připravovat vše potřebné k realizaci svého nápadu. Vyprojektoval a postavil dílnu na pozemku, který zdědil po svém dědovi. Poháněn idylickou představou sebe a dvou truhlářů v dílně, kde se budou věnovat výrobě nábytku, najal dva zaměstnance. Mělo to fungovat, ale...



„Když se ohlédnu zpátky, myslím, že se vždy jen v nějakém čase zúročila vložená energie. Nic, co by za něco stálo, nebylo nikdy zadarmo.“



Nefungovalo. Když nebyl Michal Peřina v dílně s nimi, zaměstnanci toho moc neudělali. „Když byli za začátku bez stálého dozoru, zabývali se spíše rybolovem, výrobou pro sebe a odpočinkem, než skutečnou prací,“ vzpomíná na první komplikace nového podnikání. Truhlářina sice byla oborem, který Michala Peřinu lákal od začátku, nicméně se toho musel spoustu naučit, aby se mohl stát profesionálem. Jednou týdně proto docházel do dílny k profesionálnímu truhláři.

Na dvou židlích

„Bylo to vlastně skoro nejhezčí období, kdy ideály byly silnější než skutečnost,“ vzpomíná dnes a tvrdí, že nic ze zmíněných komplikací nevnímá jako překážky. Například když se ukázalo, že nestačí jenom dílna a truhláři, ale jsou zapotřebí technologie a stroje. „Tenkrát mi těžké nepřipadalo nic. Jediná nevýhoda byla, že jsem na to musel vydělávat ještě poměrně dlouho výškovými pracemi.“

Ano, pravda – zapomněli jsme zmínit, že se založením nové firmy neskončil s tou první. Shrňme si, co všechno musel Michal Peřina stíhat: původní firmu, která už sice chvíli fungovala, ale stále vyžadovala péči; novou formu, která péče vyžadovala nepoměrně více; učit se u truhláře; dohlížet na zaměstnance, aby pracovali a nelelkovali.

Jednoduché to rozhodně nebylo. Ale Michal Peřina si nikdy nestěžoval. Našel totiž něco, co ho naplňovalo a o čem věděl, že dává smysl. Práce se dřevem byla jeho odpovědí a díky tomu zvládl všechny počáteční obtíže s lehkostí – a ještě je ani nebere jako obtíže.

Truhlářina na plný úvazek

Nadšení je esencí zdravého podnikání. Někdy ale nestačí. Michal Peřina rok a půl sponzoroval truhlárnu výdělků z firmy na výškové práce. Když v dílně nebyl, nikdo nepracoval. Prodal proto podíl v původní firmě a začal se věnovat truhlářině na plný úvazek. Může se to zdát jako riskantní rozhodnutí, zvláště když se nedalo říci, že by firma LUGI vyloženě prosperovala. „Já nehledám jistoty, takže to nijak těžké nebylo,“ vzpomíná Michal Peřina. „Pro mě by totiž nebyla ostuda neuspět v podnikání. Prostě se to nemusí povést. Ostuda by byla jediné skončit s dluhy.“

Rok smůly

Michal Peřina nechtěl vyrábět levné věci z obyčejného dřeva, smysl viděl v kvalitním nábytku z masivu. Možná i proto zpočátku získávali zákaznky jen obtížně. Až do roku 2000 žili prakticky z měsíce na měsíc. „Prvních 10 let jsem pracoval i o víkendech,“ říká. Postupně si však vybudovali dobré jméno a skvělé renomé a začalo se skutečně dařit. Když konečně začalo vše fungovat jak mělo, přišel rok 2002, který Michal Peřina považuje za ten nejsmolnější.

Jako by nestačilo, že trvalo deset let, než si firma vybudovala takové renomé, aby začala konečně přinášet významnější zisky. V roce 2002 střídala jedna pohroma druhou. „Přestěhoval jsem se od rodiny do sídla firmy, díky krupobití nám nateklo na vyrobený nábytek a do dílny a naboural jsem auto,“ vypočítává první pohromy. Pak přišla velká voda. „Při povodni

jsme měli všechno čtyři metry pod vodou.“ Sice se na povodeň připravovali, ale vůbec nečekali, že udeří takovou silou. Když voda ustoupila, začali vše dávat do pořádku. Firmu všechny pohromy na několik měsíců ochromily. Michal Peřina vzpomíná, že byl tehdy pod velkým tlakem. Nevydělávalo se, jenže na něm záviseli zaměstnanci, kterým výplaty dát musel. Pak přišly další rány – zloději vykradli kancelář a někdo Michalu Peřinovi zastřelil psa.

V takové chvíli by už málokdo neuvažoval o tom, že je na čase to vzdát.

Ochranný mechanismus

Michal Peřina to sice vzdát nechtěl, ale začínalo toho na něj být ke konci onoho smolného roku příliš. *„V prosinci už jsem měl pocit, že se snažím současně myslet na tři věci*

najednou. Tak jsem se svojí nynější ženou za poslední peníze odjel na měsíc do Asie. Naštěstí mám tu ochrannou vlastnost, že jakmile cítím, že už mám dost, jsem schopen všeho nechat a odjet třeba hned. Ono se totiž většinou nic zásadního nestane.“

Stejně jako před lety v Himalájích, i tentokrát přinesla Michalu Peřinovi cesta do vzdálených míst přesně to, co potřeboval. Tehdy to bylo ujasnění priorit a směr dalšího podnikání. Tentokrát to bylo prosté dobití baterek a „rekonvalescence“ po smolném roce. Přestože by to v této fázi mnozí vzdali a prostě podnik zavřeli, Michal Peřina o tom ani na chvíli neuvažoval. *„Povodeň nic neznamená, když máte energii na rozdávání a dobrý tým lidí kolem sebe. Po návratu se vše obrátilo a začalo se nám dařit,“* konstatuje. Možná to nebylo mávnutím kouzelného proutku, ale postupně se krůček po krůčku začalo vše zlepšovat.

Podářilo se jim získat dotaci na pomoc lidem postiženým povodní. I díky ní postavili v roce 2003 novou výrobní halu. Začali také dodávat nábytek do Velké Británie, kde firmám konkurovali nejen cenou, ale i kvalitou, a před pěti lety firmu přestěhovali do nové výrobní haly.

Úspěch není zadarmo

Z malé dílny se za těch dvacet let stala prosperující firma, která dnes vyrábí limitované kolekce nábytku ve spolupráci se špičkovými designéry. I přes všechny přestálé pohromy Michal Peřina tvrdí, že žádné krize nebyly. *„Je to cesta, a vždycky to člověka posune o kus dopředu. Velkou výhodou je, když vás ta práce opravdu baví. Když se nedaří finančně, zůstává alespoň tohle.“* Klíčem k úspěchu bylo pro Michala Peřinu pozitivě řemeslo, tvrdá práce a velká trpělivost. *„Když se ohlédnu zpátky, myslím, že se vždy jen v nějakém čase zúročila vložená energie. Nic, co by za něco stálo, nebylo nikdy zadarmo,“* konstatuje.

