



## S Ladislavem Věchetem skončila jedna knihkupecká éra

Zápisník  
Petr Mareček  
editoř MF DNES



S Ladislavem Věchetem, který po těžké nemoci v nedožitých sedmašedesáti letech z pátku na sobotu zemřel, se uzavřela neopakovatelná kapitola knihkupců - legend ze staré školy. S celoživotním přítelem Jaroslavem Adámkem byli ztělesněním profesionálů, kteří navzdory zlým časům dokázali, že knihkupec není jen prodáváč knih, ale také šířitel kultury a osvěty. Ne nadarmo se prodávče na tehdejšího Gottwaldáka říkalo „U Adámka“ a knihkupectví naproti Grandu „U Věcheta“. Vyučili se u soukromníka a pověst vážené profese udrželi i čtyřicet let pod hlavičkou socialistického národního podniku. Ladislav Věchet byl ve své profesi šťastný a dokázal, že se dá, ač po roce 1968 byl v zemi nepřítel a „všechno bylo všech“, dělat počestně, aniž by se lámal v pase před stranou a vládou, s rovnou páteří a na špičkové úrovni. Jako šéf zdravotnické speciálky měl blízko k lékařům, ale jako velký ochotník také k divadelníkům. Rád vzpomínal, jak k němu do obchodu chodil František Smolík, když v Hradci točil Vyšší princip. Nebylo téma, k němuž by neměl co říct, miloval humor, častým hostem v jeho kanceláři býval Miroslav Horníček, v typickém plášti ho mnohokrát u regálu knih zvčnil ve svých kresbách moudrý Vladimír Renčín. I ten, stejně jako tisíce zákazníků i kolegů, v panu knihkupci viděl osobnost s přirozenou autoritou.

### Pec pod Sněžkou

## Silný vítr zastavil horní úsek lanovky

Silný vítr včera v poledne zastavil horní úsek kabinové lanovky na Sněžku. Spodní z Pece pod Sněžkou do mezistanice na Růžové hoře zůstal v provozu. Vítr na Sněžce začal zesilovat po 11. hodině a kolem poledne v nárazech dosahoval rychlosti 70 kilometrů v hodině. (ČTK)

### Jaroměř-Josefov

## Muzeum získalo kytaru KTO

V pevnosti Josefov lidé kolem Muzea Waldemara Matušky oslavili pětileté výročí expozice a nedožité 85. zpěvákovo narozeniny. Zúčastnila se toho Olga Matušková a vedoucí skupiny KTO, která s Matuškovými spolupracovala od roku 1972. „Manželka nedávno zesnulého Václava Vebera, což byl basketarista KTO, s dcerou a vnukem předala muzeu vzácnou kytaru Fender,“ říká v budově bývalého pevnostního stavebního ředitelství Matuškův titel Miroslav Frost. (tů)

### Náchod

## Otevřela se dvě nová hřiště

Náchod dokončil přestavbu hřiště na Plhově za 180 tisíc korun. V lokalitě Na Roudné za víc než 670 tisíc přestavěl hřiště pro teenagery a dospělé, půlmilionovou částkou přispěla Nadace ČEZ. (tů)

INZERCE

Koupím

Pianino nebo křídlo. Tel:602366831



Radovan Jelen, ředitel firmy FG Forrest, která je na špičce mezi tuzemskými webovými agenturami, zůstává v Náchodě. Foto: Martin Veselý, MAFRA

# Vymačkat lidi jako citron už dnes nefunguje, říká šéf

**Začínali v hronovském sklepe a trh dobývali z Náchoda. Za jednadvaacet let je firma FG Forrest na špičce mezi českými webovými agenturami, ale v Náchodě zůstává. Hlavně kvůli zaměstnancům, na trhu je o ně nouze.**

Štěpánka Tůmová  
redaktorka  
MF DNES



**NÁCHOD** Vytvořili weby pro ČEZ, Komerční banku, Buřinku, Prague International Marathon, pivovar Bernard, AC Spartu Praha i Kancelář prezidenta republiky a Pražský hrad. Středně velká firma FG Forrest s šedesáti zaměstnanci, která si do názvu vetkla filmového hrdinu Forresta Gumpa, dnes působí z Náchoda, Hradce Králové, Prahy i Norimberka, odkud zkouší proniknout i na západní trh.

Náchodská pobočka se však letos ocitla na rozcestí, když prostory, kde společnost sídlí, koupilo pro úředníky město. Nakonec se firma přestěhuje o pár stovek metrů dál, jen aby zachovala zdejší tým. Ředitel Radovan Jelen tvrdí, že dal na názor zaměstnanců, kteří pro jeho klid mají rádi Náchod. Firma navíc nechce opouštět region, kde podporuje dětské oddělení nemocnice, umělecké školy nebo sportovní klub.

„Finančně by pro nás bylo výhodnější sestěhovat se do Hradce, ale na vše nelze nahlížet optikou ekonomiky. To nejčinnější, co má fir-

ma, jsou zaměstnanci. Pokud pamatují za sedmáct let, teď je úplně nejhorší situace se sháněním kvalitních lidí. V Praze je trh náročnější a fluktuace větší, navíc my jsme si vybrali obor IT, v němž v republice chybí desítky specialistů. V oboru prakticky není nezaměstnanost a strmě stoupají mzdy, a to i v regionu,“ říká jednačtyřicetiletý šéf firmy Radovan Jelen.

**Pobočka v Náchodě však v zásadě nepotřebujete, či ano?**

Dlouho jsem bydlel v Náchodě a před devíti lety jsem se s rodinou přestěhoval do Hradce Králové, abych to měl na půl cesty mezi Náchodem a Prahou. Také jsme si mysleli, že náchodská pobočka se postupně vyliční a časem ji zrušíme. Po deseti letech jsme ale zjistili, že počet zaměstnanců je tu pořád stejný. Sice se tu těžko hledají, ale když už někoho přijmeme, jednoho dva lidi ročně, zdejší zaměstnanci jsou loajální a pořád je tu 25 lidí, skoro polovina firmy. Nemohl jsem riskovat, že se nám rozutečou, pokud bychom se sestěhovali do Hradce. Asi polovina s tím měla problém. Máme tu lidi, kteří by se stěhovat mohli, ale do větších měst nechtějí, případně kdysi odešli a zase se vrátili. Nakonec se ukázalo, že je to naše obrovská konkurenční výhoda. My zaměstnancům umožňujeme pracovat na jakékoli pobočce, zároveň i doma. Třídenní home office není problém, přístup k datům máme odkudkoli.

**Má firma s vaším záberem problém přitáhnout lidi?**

Je to velký problém. Trh funguje tak, že firmy si nevybírají zaměstnance, ale oni si vybírají firmu, kde chtějí pracovat. Je to úplně opačný přístup, než lidé byli zvyklí. Tady ve výrobních závodech v regionu to, mys-

lím, personalisté ještě moc nepochopili. Přetahování pracovníků existuje a už se začíná zvyšovat výše mezd. Pokladní v supermarketu měla ještě nedávno 13 tisíc hrubého, ale dnes Lidl láká na 24 tisíc, což je důsledek. Mzdy však nemohou růst do nekonečna. To se právě stalo v IT, kdy člověk dostává nabídky mezi 70 až 120 tisíci hrubého měsíčně, což jsou opravdu velké peníze. Pokud je to nadnárodní firma nebo společnost dotovaná investorem, může si dovolit přetáhnout lidi na nějakou dobu, ale dlouhodobě je to neudržitelné.

**Na co lákáte lidi vy?**

Nechceme přetahovat lidi penězi. Zaměstnanec je pro nás na prvním místě, chceme lidem naslouchat, dávat možnost jiných výhod. Říká se tomu work-life balance. Můžete mít na prvním místě majetek, pořídíte si dům a bazén, ale šťastnými vás to neučiní. Kdo není spokojený v práci, není pak spokojený ani doma. Vytvářet mezi pracovním a osobním životem je pro nás klíčová. Neutím lidi pracovat dvanáct a víc hodin denně. Sám jsem si to vyzkoušel a dlouhodobě to nevychází. Dneska už nefunguje vymačkat lidi jako cit-

**Fakta**  
**FG Forrest**

Společnost vznikla roku 1996. Nejprve se zabývala multimediálními CD, které firmy měly jako vizitky. Od konce 90. let vytváří weby. V posledních letech se její obrat ročně pohybuje do 70 milionů korun. Firma vyvíjí vlastní aplikace a má podíl v několika úzce zaměřených startupech. Drží řadu cen, letos získala ocenění za efektivní řešení Internet Effectiveness Awards za intranet pro ČEZ s 20 tisíci uživateli a 200 redaktory.

ron a vyměnit je, protože nejsou. Než lidi zaškolíme, aby byli připraveni pracovat na projektech, trvá až dva roky. My chceme spolupracovat s lidmi alespoň pět let, ale spíš to orientujeme, aby zůstali aspoň deset. Přistupujeme k nim s vědomím, že peníze nejsou všechno, důležitá je spokojenost, kvalitní projekty, čas na soukromý život.

**Jak se na to dívají zaměstnanci?**

Co na firmě oceňují, je volnost. Nás zajímají výsledky, ale nikdo nehlídá, kolik hodin kdo pracuje. Lidé si chtějí vybrat projekty, na kterých budou pracovat, kolegy, s nimiž se na tom budou podílet, a v čase, který jim nejvíc vyhovuje. Někdo si jde zaběhat přes den, někdo je skřivan, někdo sova. Důležité jsou samozřejmě i peníze. Ale když dosáhnete určité úrovně, pak už lidé z IT takové rozdíly v částkách nevidí.

**Nebyl vám Náchod od počátku malý?**

Když jsme začínali, pořád jsme odtud chtěli pryč, protože je to malé město a malé zakázky. Začali jsme jezdit do Prahy, obcházeli velké firmy, nejdřív se nám nedařilo. Velké firmy nám nedůvěřovaly. To jsme překonali, ale trvalo to pět let. Pak jsme zjistili, že naopak to, že jsme i v regionu, naši klienti berou jako výhodu, protože na jejich projektu pracuje náš stejný tým. Je tu i výhoda nižších nájmů.

**K velkým zákazníkům jste se dostali výběrovým řízením?**

Ano, v roce 1999 jsme získali jako prvního velkého klienta skupinu GE, dnes Moneta. Pak jsme dostali zakázku od Komerční banky, McDonald's a pak už to jelo setrvačností samo. Díky referencím jsme začali získávat významné klienty, nyní

jich máme kolem šedesáti a pečujeme o ně dlouhodobě. Tenkrát jsme začínali v oboru, kterému nikdo nerozuměl, což je tvorba webů a webových prezentací, kde jsme ohromně rychle vyrostli, než vznikla konkurence. Nyní patříme mezi lidry. Ted se více orientujeme na e-commerce, tedy na tvorbu e-shopů a řešení online prodeje. Významným klientům pomáháme prodávat zboží, produkty a služby. Zároveň weby i e-shopy po pěti letech inovujeme. Dvě třetiny poptávek, které nám přijdou, musíme odmítnat.

**Jak se měří úspěšnost webů nebo e-shopů?**

Když jsme začali pracovat pro nakladatelství Fraus, přeměnili jsme jejich původních deset webů do jednoho e-shopu, který vydělává víc než dřív. Ve výběrových řízeních musíte prokázat efekt pomocí tvrdých čísel, tedy že zvýšíme počet uživatelů webu, zvýšíme počet objednávek nebo tržby, případně ušetříme náklady na oslovení jednoho uživatele, který zanechá své kontaktní údaje. Buď jde o vydělané peníze, nebo o úspory. Naše weby jsou designově hezké, o což jsme se snažili od počátku, ale dobrých deset let to už nefunguje, každý chce znát - hlavně po finanční krizi - jasnou návratnost. Pracujeme pro Pražskou informační službu, což je příspěvková organizace, na turistickém portálu pro zahraniční návštěvníky prague.eu. Má za cíl přilákat turisty do metropole, za něj jsme letos vyhráli zvláštní cenu ministryně pro místní rozvoj v soutěži Zlatý erb. Jednoduše se dá změřit, kolik peněz se investovalo, o kolik lidí víc přišlo na web a kolik lidí dorazilo do metropole. I státní organizace sledují, aby se jim peníze vrátily. Jsou řešení za desetitisíce a statisíce, ale my realizujeme řešení za jednotky milionů korun.

## Barokní areál Žireč vystavil jezuitský betlém

**ŽIREČ** Domov Svatého Josefa v Žirči na Trutnovsku otevřel první část expozice o historii žirečského barokního areálu. Její součástí je jediný dochovaný jezuitský betlém v České republice z 18. století. Expozice je v kostele svatě Anny a do dvou až tří let by měla být rozšířena i do sousední kočárovny a ukázat celou historii žirečského areálu a panství. Vystava zatím přibližuje velký roz-

voj areálu za jezuitů od jejich příchodu do Žirče v roce 1652 do roku 1773, kdy byl řád rozpuštěn. V budoucnu by měla ukázat i raabizaci v Žirči za císaře Josefa II., velký požár v roce 1825, pivovarnictví v místě, působení továrníků Ettrichových. Ukáže i obnovu areálu po roce 2000, kdy v něm Oblastní charita Červený Kostelec vybudovala Domov Svatého Josefa, což je zdravot-

nícké zařízení pro léčbu nemocných s roztroušenou sklerózou.

Jezuitský betlém tvoří desítky metr vysokých dřevěných soch. „Zajímavé na něm je, že postavky byly vyřezány samotnými jezuity a údajně připomínají skutečné Čechy a Němce, kteří zde v té době žili,“ řekl manažer domova Jan Staněk.

Do 80. let byl betlém vystavován

na oltáři v kostele svatě Anny, pak upadl v zapomnění. „Když areál převzala charita, byl nalezen ve věži kostela a ode dneška je k vidění trvale,“ řekl v sobotu Staněk. Betlémové postavy jsou oděny do šatů. „Původní barokní ošacení se nedochovalo, to stávající je zřejmě ze začátku 20. století. V plánu máme rekonstrukci původního ošacení a také restaurování samotných

soch,“ uvedl manažer. Otevřením historické expozice chce Domov Svatého Josefa ukázat, že nepečuje jen o nemocné roztroušenou sklerózou. „Otevíráme areál všem lidem,“ řekl. Jedním z lákadel je i nedávno otevřená stálá výstava historických jízdních kol v opraveném třípodlažním objektu bývalé sýpky. První podlaží doplňuje trenážer vysokého kola. (ČTK)