

Seriál LN – Kajutová plachetnice okamžitě schopná plavby vyjde na 300 tisíc korun. Ale i na milion

Jachty na jezero i plavbu kolem světa

Vladimír Navrátil staví rekreační i závodní plachetnice už více než 20 let. Podařilo se mu vybudovat rodinnou firmu, ve které pracují manželka, synové i snachy. „Doufám, že to převezmou i vnoučata,“ říká Navrátil.

ONDŘEJ LINC

VEVERSKÁ BÍTÝŠKA S ohledem na přírodní podmínky sice Česko nikdy nebude patřit mezi jachtařské velmoci, to ale neznamená, že by zdejší plachetnice nemohly brázdit vody po celém světě. Lodě, které postavila společnost Avar-Yacht z Veverské Bítýšky nedaleko od Brna, jsou toho důkazem.

Jedna z plachetnic nedávno startovala v rallye kolem světa, jiné se plaví v Atlantiku nebo ve Středozemním moři. Desítky dalších se dostaly do Rakouska či Chorvatska.

„Naše lodě určitě uvidíte také na každé přehradě v Česku,“ říká Vladimír Navrátil, majitel společnosti Avar-Yacht. Ještě nedávno rodinný podnik s 12 zaměstnanci postavil i 35 plachetnic ročně. Dnes se však společnost soustředí hlavně na zakázkovou výrobu a servis; ve Veverské Bítýšce si nechávají opravovat plavidla třeba policisté a hasiči. Firem, které by takový úkol zvládly, u nás mnoho není.

Koneckonců není ani moc lidí, kteří by se jako Vladimír Navrátil rozhodli žít stavbou lodí. Ačkoliv jejich první zkušeností byla třeba oprava laminátové pramice pro zábavu.

Nebavilo mě jen sedět na břehu

„Nikdy jsem žádnou loď neměl a zkrátka jsem se jednou rozhodl, že si opravím vyraženou veslici,“ začíná s vyprávěním Navrátil. „Na zahradě jsem rozmíchal pryskyřici. Tehdy tam se mnou byl kamarád mého syna, kterému bylo šest let, a povídá, že je členem klubu a jezdí s plachetnicí. Když to slyšel můj syn, chtěl také jezdit, a tak jsme se šli zeptat. Řekli nám, že jezdit může, ale že mu plachetnici musím postavit. Jachta se u nás nikde koupit nedala a dovězt ji nepřipadalo v úvahu.“

Vyučenému plastikáři stačilo sehnat plány a materiál a svoji první loďku vyrobil. Zkrátka ji navíc musel stavět znovu, protože se na plachtění dal i druhý syn.

„Mě ale nebavilo sedět na břehu. Byl jsem mezi jachtaři a tamní parta se rozhodla, že si postaví své lodě. Domluvili jsme se, že já budu mít na starost výrobu formy. A pak přišli další kamarádi, jestli bych jim také nepomohl,“ vzpomíná Navrátil.

Poté, co všichni známi už měli svou loď, mu zbyly formy z drahého materiálu. Nakonec se mu podařilo vyřídit povolení k činnosti, a mohl tak sám skelety vyrábět i prodávat. „Takže když se zvonilo klíči, už jsem byl rok kapitalista.“

O to dříve ale také kapitalismus poznal z druhé strany. Ze dne na den totiž přišel o všechny zákazníky. Po revoluci o lodě nikdo neměl zájem – ti, co měli peníze, je investovali, ti bez peněz o koupi lodě ani



Čtvrtstoletí zkušenosti. „Když se zvonilo klíči, už jsem byl kapitalista,“ vzpomíná Vladimír Navrátil na své začátky.

FOTO MAFRA - JIŘÍ SALIK SLÁMA 4X

neuvážovali. Vladimír Navrátil si uvědomil, že se musí pokusit prorazit v cizině, a rozhodl se navštívit výstavu v Rakousku.

„Jel jsem tam ale s úplně naivní představou. Nic jsem neměl domluvené, objednané, neuměl jsem pořádně německy. Netušil jsem, co dělat na hranicích. Když celníci viděli, že táhnu loď, ptali se mě na papíry. Žádné jsem ale neměl, byla to přece moje loď. Nevěděli si se mnou rady, tak mě raději pustili,“ vypráví s úsměvem Navrátil.

Lodě na míru. Včetně záchodu

Nicméně jeho plachetnice měly i díky tehdy bezkonkurenčním cenám úspěch – na výstavě prodal hned dvě. Zároveň se ale musel rychle přizpůsobit nárokům zahraničních zákazníků na vysokou kvalitu. Firma proto například používá speciální materiál flexiteek, imitaci teakového dřeva, které je mnohem odolnější než teak pěstovaný na plantážích a vyžaduje jen minimální údržbu.

„Prodejci v Maďarsku a Rakousku se nás chodí ptát, jak to děláme, že se nám na tom netvoří bubliny a máme to krásně přilepené. Sami jsme si vymysleli, jak na to. Ale jak, to vám nepovím.“

A jelikož nejlepší reklama je loď na vodě a těch stále přibývalo, mohl Avar-Yacht začít expandovat na italský a rakouský trh.

„Naše lodě jsou třeba zajímavé tím, že mají zasouvací kyl a mohou

jezdit i na mělké vodě. Proto jsou oblíbené u jezera Neusiedler kousek od Vídně, kde je maximální hloubka 1,5 metru. Je tam sedm tisíc kajutových plachetnic, to je samozřejmě víc než v celé ČR, a tedy významné odbytiště,“ říká Navrátil. Produkce rostla a v roce 2008 firma vyrobila 35 lodí. Poté ale přišla krize a odbyt se snížil.

„Podle nás to ale nebylo ani tolik způsobené krizí. Spíš nám připadalo, že už lodě není kam dávat. Na jezeře Neusiedler se kotevní místa dědí, a dokud někdo neprodá starou loď, tak nekoupí novou. Ale komu by ji prodal, když ten, kdo ji koupí, ji pak také nemá kam dát?“

Avar-Yacht se proto přeorientovala hlavně na zakázkovou výrobu a ročně postaví lodí jen několik. Zato jsou ale opravdu ušité na míru – včetně detailů, jako je rozměr dveří na záchod. V kajutě musí mít všechno přesně své místo, takže už při výrobě skříněk na nádobí se předem ví, jaké hrníčky a talíře v nich budou, aby se v bouři nerozlyly.

Úložné prostory jsou například chytře schované ve stolu. GPS, satelitní telefony a radiostanice úhledně uložené do boku lodí. Zákazník si dále může zvolit, zda chce třeba dvě ložnice, nebo raději místnost pro uložení potápěčské výstroje.

Je samozřejmě rozdíl, jestli je jachta určena na plavbu, nebo spíše k rekreaci. Taková desetimetrová jachta pak vyjde třeba na tři miliony korun. Pořízení lodí ale může

vyjít i na mnohem méně. „Lidé si myslí, že koupě plachetnice vyjde na šílenu částku, ale my začínáme u kajutových plachetnic na 300 tisících. Taková loď je okamžitě schopna plavby. Ale autopilot je za

BYZNYS
žije! Stavba lodí

17 tisíc, vlek za 70, elektrické rolování plachet za 40 tisíc. Najednou máte loď za milion,“ vysvětluje Navrátil.

Sázka na kvalitní servis

Avar-Yacht také sází na poskytování servisu, čímž se odlišuje od prodejce, kteří lodě dovážejí ze zahraničí a při případné reklamaci musí zdlouhavě vyjednávat s výrobcem.

„Poskytujeme plný servis. Ať zákazník zavolá kdykoliv, poradíme mu. Když například nechal otevřené okénko, vletla mu do kajuty vlna a voda ucpala trysku ve vařiči, řešili jsme po telefonu, co s tím má dělat. S nadsázkou je to jako u NASA – když zavolají, že mají problém, přesně víme, co je na lodí k dispozici, a poradíme, co s tím.“

Tento přístup se ostatně firmě vyplatil i v začátcích, když se během jednoho roku u většiny nových lodí

na trhu objevil problém se zatékáním do kajut skrze okénka – zatímco většina prodejců odkázala zákazníky na placené servisy, Avar-Yacht poskytl opravu zdarma. „A majitelé všech těch zhruba patnácti lodí, které tento problém měly, nám do roka přivedli další jednoho dva zákazníky.“

Firma ale musela řešit i složitější opravy – například když do lodě cestou do Ameriky udeřil v Itálii blesk a vyřadil veškerou elektroniku. A to zrovna ve chvíli, kdy se zákazník vydal na plavbu s důležitým obchodním partnerem.

„Nezůstaly ani žárovky, v těch se roztavily závity. My jsme všechno zabalili do krabice, naskočili na letadlo v Bratislavě, letěli do Říma, z Říma na Sicílii, tam do taxíku a dojeli k lodí. Dělalí jsme v kuse dva dny a loď mohla pokračovat,“ vypráví Navrátil. „Stavět lodě je zkrátka dobrodružná práce, pořád vymýšlíte něco nového. Pokrok jde strašně dopředu, například právě u elektroniky není jednoduché naučit se všechno skloubit dohromady.“

Žádanější než plachetnice jsou ale spíše motorové čluny, které také podnik dováží. Z každých deseti prodaných lodí je osm motorových.

„Lidé se domnívají, že na plachetnicích je řízení složitější, je moc pracné a že se to nenaučí. Přitom to je přesně naopak. Řídit plachetnici z bodu A do bodu B se na-

učíte za jeden víkend. Představte si, že jsou velké regaty na moře pro osmileté děti bez pomocného motoru. Je to hrozně jednoduché. Nakonec zjistíte, že než vydělávat na benzin, který loď projede – a není to málo –, je lepší naučit se zacházet s lany.“

U velkých člunů navíc často jen motor stojí více než celá plachetnice. Jak Vladimír Navrátil říká, kdyby záleželo na něm, firma by motorové čluny ani nenabízela. „Mně benzin zkrátka smrdí, a kdybyste od nás chtěl koupit motorový člun, tak řeknu synovi, ať to za mě vyřídí,“ dodává s úsměvem.

Zájem o jachting roste

Zájem o jachting naštěstí mezi Čechy roste, ať už zákazníci chtějí loď přímo koupit, nebo třeba pronajmout desetimetrovou plachetnici na dovolenou v Chorvatsku. Jen přeprava tak velké lodí je ale celkem složitá, například přes Vídeň mohou plachetnice jen v noci, a ještě s doprovodem.

Firma také začala nabízet například přípravu na kapitánské kurzy a nabízí třeba i lisování lan pro stavební účely.

V budoucnu se Avar-Yacht chystá také rozšiřovat prostory. Přestože nová hala byla postavena poměrně nedávno, na zhruba 50 lodí, které ročně servisují, 25 plachetnic, jež jsou zde uskladněny, a rostoucí zájem zákazníků o nové už zkrátka přestávají kapacity stačit.



S autopilotem, nebo bez? Tato jachta vyjde na 600 tisíc Kč, záleží ale na zákazníkovi – vylepšení jako autopilot nebo elektrický navigátor cenu hodně zvednou.



Motorové čluny lákají. Z každých deseti prodaných lodí je osm motorových. „Lidé si myslí, že řídit plachetnici je něco složitějšího, ale dostat se z bodu A do bodu B se naučíte za víkend,“ říká Vladimír Navrátil.



Na míru. Místa je málo, i skřínky se vyrábějí pro konkrétní sadu nádobí.