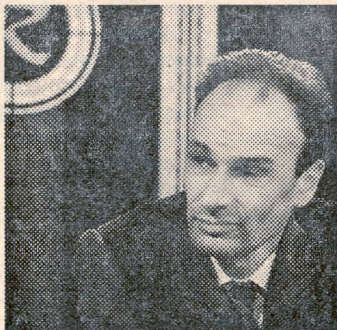


## Zpověď odvážného podnikatele

# Firma v roce „jedna“

*Jedinou „výhodou“ Ing. Holmana z Bzence při rozjezdu vlastní firmy byly znalosti, zkušenosti a píle – dnes už ví, že to stálo za to*



**„Když jsem se před časem rozhodl založit samostatnou firmu pro šlechtění a semenářství okurek, věděl jsem, že zase jednou „nesu svou kůži na trh“. Nebylo to poprvé – a nejspíš ani ne naposledy.**

Chci prostě dokázat, že výsledky mé práce – starší, nové i budoucí hybridní odrůdy okurek – čestně obstojí v mohutném přívalu konkurence odrůd zahraničních. Dále chci dokázat, že i malá rodinná firma si může najít a udržet čestné místo vedle velkých podniků a společností. A konečně chci dokázat, že toho lze dosáhnout i dnes tak trochu „staromódním“ postupem: poctivostí, vytrvalou prací, pečlivostí a celkovou solidností všeho jednání.

A jaké tedy byly mé „staronové“ začátky? Výchozí podmínky byly dost špatné, ale protože jsem s tím počítal, podařilo se mi obrátit to k svému prospěchu.

Začal jsem totiž sice s hlavou plnou zkušeností a nápadů, ale s rukama prázdnými. Všechny šlechtitelské materiály a odrůdy, na kterých jsem 30 let pracoval, zůstaly ve vlastnictví státního podniku, kde jsem je vytvořil – nedostal jsem ani semínko! Je to přesně podle zákona, i když právě na takovýto případ se dokonale hodí slova Romaina Rollanda, že „přesné právo je někdy tím nejhorším bezprávím“.

Ale všechno zlé je k něčemu dobré. Dlouhá léta spolupracuji se zahraničními šlechtiteli a výzkumníky z celé řady zemí, takže jsem od nich bez potíží získal množství nejrůznějších nových odrůd a jiných materiálů. S těmi jsem mohl nyní začít pracovat někdy i na vyšší úrovni, než jaké jsem dosáhl v dosavadním státním podniku. Řada dalších známých v naší republice mi pak ve svých sklenících pomohla s rozpracováním těchto materiálů v době, kdy jsem ještě nemohl pracovat „na svém“. A díky tomu všemu jsem v letech 1992 a 1993 mohl v Bzenci založit docela slušnou šlechtitelskou „školku“ s několika sty rozpracovanými materiály. Mnohé z nich byly velice nadějně. Od jara do podzimu jsme pak s celou rodinou pilně okopávali, opylovali, sklízeli a vybírali, počasí nám celkem přálo, takže dnes už mám tolik a tak kvalitních materiálů, že za několik málo let budu moci dát na trh zcela nové – a ne už „státní“, nýbrž mé vlastní – hybridní odrůdy okurek, které budou zase o něco lepší než ty současné.

Ovšem i šlechtění něco stojí. I když pracujeme sami, a zatím nemáme k dispozici různé technické vymoženosti moderní doby, zadarmo to nejde. V mém bývalém státním podniku se čerpaly velmi vysoké státní dotace, většinou právě na šlechtění okurek. Já ve svém programu s dotacemi pro jistotu nepočítám, jsem přesvědčen, že si na šlechtění musím vydělat prodejem semen. Přesto jsem o menší částku požádal („buď dostaneš do ní, nebo po ní“, jak se říká), ovšem nakonec jsem nedostal téměř nic. Beru to spíše jako legraci: Když si srovnám, co jsem za ty dva roky ve šlechtění udělal, a kolik jsem na to „úředně“ dostal, tož jsem zcela bezkonkurenčně nejvíce efektivním šlechtitelským podnikem ve státě.

Moje zdroje pocházejí z výroby, zpracování a prodeje osiva okurek. Výroba a zpracování osiva, s tím si celkem poradím. Po třiceti letech už člověk něco umí a ví – ví i to, že náhoda, příroda nebo lidé si někdy prosadí svou, i kdybyste se pokrájeli.

Ale vyrobit, to ještě není prodat. V obchodních věcech mají velké firmy ve srovnání s malými nesmírné výhody. Intenzivní propagace, široký sortiment, zčásti různé slevy – co proti tomu mohu postavit já? Věřím, že zase jen ty „staromódní“ vlastnosti: Puntičkářsky pečlivé zpracování a naprostou solidnost všeho jednání. Stavím tedy na prodeji pouze několika málo špičkových odrůd mého vlastního šlechtění, a to ve špičkové kvalitě osiva, v kvalitě dané tím, že dělám jen a jen okurky – a to už 30 let. Inkrustace, kalibrace, prohřívání semen atd. – to vše zlepšuje kvalitu osiva nejen v laboratorních zkouškách, ale i přímo na

zahrádce či na poli. Není to nějaký zázrak, osivo, které není takto upraveno, taky vyroste a taky dá úrodu (i když menší a horší). Ale zahrádkáři jsou lidé všímaví a často poznají i malé rozdíly. A tak tedy, kdo chce prostě semeno okurek, může je mít od celé řady firem. Ale ti, kdo se po čase přesvědčí o mimořádné kvalitě HOLMANOVÝCH OKUREK, budou se jich držet, a mi tím umožní zlepšit a zdokonalit i oo technické stránce šlechtění domácích odrůd okurek.

Před dvěma lety to byla myšlenka, záměr, který mohl vypadat na první pohled dost nejistě. S manželkou, synem a dcerou jsme měli k dispozici jen tři předpoklady: chytré hlavy – které dokážou vymyslet nové věci a najít cesty k jejich realizaci, pilné ruce – které se nebojí práce a dokážou tyhle nápady uskutečňovat, a konečně odvážná srdce – která se nebojí rizika a dodají odvalu „jít do toho“.

Dnes, na závěr druhého roku mé vlastní nové šlechtitelské činnosti a na prahu mé třetí prodejní sezony, mohu říci, že se nám start podařil. Nemáme zdaleka vyhráno (a nikdy mít nebudeme), ale přesvědčili jsme se, že jdeme správnou cestou a že svých cílů můžeme dosáhnout!

**Ing. B. HOLMAN,**  
Bzenec  
Foto Eduard Černík

2-12 1993