



# Do cestovního byznysu

## BYCH UŽ ZNOVU NEVSTOUPIL

Jiří Šimáně, spolumajitel holdingu Unimex Group a „ten, který prodal Čedok“, považuje cestování za vášeň a přál by si ještě hodně poznat. **LENKA TOMSOVÁ** s ním ale hovořila i o budoucích trendech v cestovním ruchu.

**Jak se máte?** | Děkuji, dobře. Ale zase – relativně dobře, jak říkal Einstein.

**Vy už toho také máte relativně hodně za sebou, určitě doby, kdy bylo hůře i dobře... | ...a ty se neustále střídají.**

**I u vás?** | Jasně! Jsem detailista, perfekcionista, chci mít všechno na víc než sto procent, a když nám chybí třeba jen dvě procenta, považuji to za špatné období.

**To máte dost těžký život, ne?** | Přesně tak. Ale někdo se už takhle narodí a nic s tím neuděláte.

**Kdy jste přišel na to, že jste poněkud náročnější než ostatní?** | Když jsem nastoupil do zaměstnání, zjistil jsem, že dělám věci pečlivěji než ostatní a domýšlím je dva tři kroky dopředu. Uměl jsem předvídat. Možná je to i tím, že jsem studoval právnickou fakultu, takže jsem pro to měl určité dispozice. Ale nechci vypadat jako naprogramovaný robot! Jsem perfekcionista, ale současně jsem, myslím si, poměrně velkorysý. Stojím oběma nohama na zemi, a když vidím, že se něco nedaří, dokážu to pochopit. Jediné, co pochopit nedokážu, jsou podrazy.

**Dvanáct let jste byl těsně spojený s cestovním ruchem. Co vám v tomto prostředí nejvíc vadilo?** | Jednoznačně nesolidnost. Těžko můžete někdy předpokládat, že partner, se kterým se znáte, spolupracuje-

te deset let a uzavřete s ním smlouvu na další sezonu, řekne, když mu přivezete v červnu první várku turistů, „Sorry, můj hotel je plný, prodal jsem ho jinam“. Ale vždyť jsme v lednu podepsali smlouvu, namítáte. „No jo,“ odpoví, „ale přišla jiná společnost a dala mi lepší nabídku.“ Takové jednání se dá těžko předvídat a klienti tuhle situaci nikdy nepochopí, ani to po nich nemůžete chtít. Takže nejvíc mi vadila nesolidnost a někdy nevypočitatelnost desítek, stovek nebo tisíců lidí, se kterými přicházíte v cestovním ruchu do styku a kteří pro vás mají udělat nějakou službu, za kterou si zaplatíte.

**Změnilo toto období vaše nároky, představy a způsob cestování?** | Určitě, získal jsem zkušenosti z obchodního styku, které bych jako běžný cestovatel nepoznal, i kdybych cestoval dvanáct měsíců v roce kolem světa. Vím například přesně, jak se hotely chovají a jak by se měly chovat, na co má klient nárok, a řadu dalších detailů, které lidem pohybujícím se mimo tento byznys chybí. Mohou vám hodně usnadnit život, když se dostanete do problému: dokážete odhadnout partnera a víte, kam až ho můžete dotlačit. V těžko řešitelné situaci například na letišti víte, jak se chovají letecké společnosti a že si nesmíte nechat nic líbit. Protože až když se stanete nepohodlnou, ▶



lidí z cestovního ruchu, a pokud je neznám já, znají je lidé, které znám já a kteří tam dokážou zavolat a zeptat se, zda zařízení splňuje nároky, které na ně kladete. Moje nejzákladnější zkušenost zní: Když někam jedete, musíte počítat s tím, že ne všechno půjde podle vašich představ. A já jsem na to totálně připravený, protože vím, že nikdy nejde všechno podle mých představ. Takže mě tahle situace sice může do určité míry zaskočit, ale nezaskočí mě tak, že bych si s ní nevěděl rady.

Dostal jste se do situace, kdy jste si nevěděl rady? I jako že bych se v nějaké situaci vzdal? To určitě ne. Vždycky přemýšlím, co se dá dělat a co by bylo nejlepší. Výsledek je potom druhá věc, ale nikdy to nevzdám, snažím se za jakýchkoli okolností najít řešení. I když vím, že nemám moc šancí

► teprve pak se vámi začnou zabývat a problém řešit. Stojí vás to sice psychické síly, ale tento boj musíte podstoupit.

Pohybujete se po světě od skončení vysoké školy, tedy už víc než třicet let. To jsou mraky zkušeností. Jakou „moudrost“ byste na jejich základě zformuloval? I Nevěřte vůbec ničemu. Naučil jsem se o všem se přesvědčit. Když jedu do nějakého hotelu, získám informace z několika zdrojů. O hotelu na druhém konci světa se informace sbírají samozřejmě hůř, jste odkázaná na internet a postřehy lidí, kteří tam byli. Mám výhodu, že znám po celém světě spoustu

na úspěch. Kvůli sobě: vyčítal bych si, že možná byla nějaká šance a já jsem ji nevyužil.

Tohle je asi jedna z vlastností, díky nimž jste se v podnikání dostal tam, kde jste. I Určitě ano, protože vždy hledám nějaké řešení. Jsem konsenzuální člověk. A když se dostanu do situace, kdy už to není o konsenzu, snažím se hledat zase jiné řešení. Do doby, než zjistím, že žádné řešení není, to nebalím a neřeknu „To nejde udělat“. ►





► Kterou svoji vlastnost ještě považujete za rozhodující pro životní úspěch? | Vytrvalost. A férovost. Nepamatuji se, že bych někoho podrazil. Nikdy jsem partnery netlačil k tomu, abych to byl jenom já, kdo musí mít z obchodu zisk. To je sice metoda u nás rozšířená, ale pokud chcete být dlouhodobě úspěšní a zachovat si určité jméno a renomé, nemůžete nikoho tlačit do situace, ve které se nebude cítit komfortní, ale zneužitý nebo manipulovaný. Vždycky se snažím najít řešení dobré pro obě strany, protože jedině tak to může fungovat. A to není otázka jenom peněz, ale i lidských vztahů.

Lidi dnes v cestování omezují maximálně finance. Na ně vy brát ohled nemusíte – co tedy omezuje vás? Ale neříkejte, že čas. | Výmluvu na čas také používám, ale úplně jí nevěřím, protože když si člověk chce čas najít, tak si ho najde. Jsou ale určité životní situace, které vás v cestování omezují – třeba rodinní příslušníci, kteří zrovna cestovat nemohou, protože chodí do školy nebo mají práci. I já musím respektovat realie. Teoreticky mohu odjet na čtyři roky, ale mám určité povinnosti a v jejich rámci musím své cestovatelské vášně tlumit.

## „UMÍM VEJÍT DO MÍSTNOSTI A DOSÁHNOUT TOHO, ABY SE LIDÉ CÍTILI DOBŘE.“

Použil jste slova, která k vám jakoby nepatří: cestovatelské vášně. Jaké jsou vaše cestovatelské vášně? | Poznat co nejvíc. Znáám v této republice člověka, který byl ve všech zemích světa. Plul třeba osm hodin lodí tam a osm zpátky na malý ostrůvek jenom proto, aby získal razítko. Takových lidí je na celém světě jenom asi kolem dvou set dvaceti. Cestování není vášně, ale touha poznat co nejvíc. A já bych chtěl poznat co nejvíc. Jestli se mi to povede...

Je cestování nejúžasnější věcí na světě? Spousta lidí to říká. | Myslím, že ano. Já bych se pod to podepsal. Mně před rokem '89 nevadilo, jestli mám, nebo nemám auto, peníze nebo jak se stravuji – ale vadilo mi, že nemohu cestovat. Z toho usuzuji, že cestování je něco naprosto výjimečného, a když si ho člověk může dopřát, tak by si ho dopřát měl.

Když jste prodával Čedok, bral jste to čistě jako byznys? Necítil jste nostalgii? | Když jsem do podniku přišel, musel jsem si tam sednout na víc než rok, protože jsem kolem sebe neviděl člověka, kterému bych tak věřil, abych ho tam posadil a řekl „Dej to do pořádku“. Začínal jsem v Čedoku s lidmi, kteří jsou dnes ve vedoucích funkcích, a když jsem je teď opouštěl, určitou lítost jsem cítil. Ale bohužel, je to obchod: když přijde doba, kdy si myslíte, že byste měla prodat, tak musíte prodat, i když lítost cítíte. A já jsem ji cítil. K Čedoku mám vřelý vztah a není tady jiná cestovní kancelář, se kterou bych jezdil. Nejen z loajality, ale i proto, že tam znám lidi a věřím jim.

Sentiment do byznysu nepatří? | Ale patří! Nemohu třeba obchodovat s turbínami, když mě turbíny vůbec nezajímají. V tomhle ohledu jsem se dnes naštěstí dostal do pozice, kdy se věcmi, které dělat nechci, zabývat nemusím. I kdybych na nich měl vydělat.

A patří sentiment na cesty? Tady jsem byl šťastný, sem se vrátím... | Jasně! V mém případě zcela určitě.

# 27

Například Meda Mládková se zásadně nevrací, nechce vzpomínky. | Asi je to individuální. Já si místa, kde se mi líbilo a kde jsem strávil hezké chvílky, chci připomenout. Vím zcela jistě, že se chci vrátit do Afriky, podívat se na svůj dům, ve kterém jsem bydlel, do firmy, kterou jsem vedl, potkat lidi, se kterými jsem se tehdy stýkal.

Nebojíte se zklamání? | Ne, vůbec. Zklamání je realita, která může nastat, a já s ní počítám.

Nedávno jste byl na Sardinii. Proč zrovna tam? | Je v Evropě, tudíž blízko, a je tam krásná příroda, nádherná voda, výborná kuchyně a víno. Sardinci jsou navíc příjemní lidé. A Sardinie jako taková není zdaleka takovou turistickou metou jako Španělsko či zbytek Itálie nebo Francie, není přelidněná.

Jak si vůbec vybíráte místa, kde trávíte svůj volný čas? Máte sježděný celý svět... | Podle pocitů. Jedu na druhý konec světa proto, že jsem četl něco, co vzbudilo takové emoce a představy, že to místo chci vidět. Když jsem četl německé válečné knihy, chtěl jsem se podívat na mys Dobré naděje. A když jsem tam poprvé přijel, viděl jsem před sebou německé ponorkové námořnictvo, které tam mělo základnu a vydávalo se odtamtud na své loupežnické výpravy. Cítil jsem vzrušení a intenzivní spokojenost, že jsem se tam dostal, všechno viděl, obešel, dostal do souvislosti měřítka a vzdálenosti. Byl jsem spokojený. Můj cíl není být úžasný, nejlepší a tak dále, můj cíl je být šťastný. A štěstí je pro mne věc pocitu. Když mám dobrý pocit, jsem šťastný. Přiznám se, že jsem si také někdy myslel, že štěstí je z devadesáti procent dosažitelné penězi. Že tomu tak není, k tomu dojdete většinou teprve tehdy, když ty peníze v uvozovkách máte. Je ale fakt, že peníze vám na druhé straně poskytnou nezávislost a svobodu – i když jako vždy, vše je relativní.

Kam se podle vás bude ubírat cestovní ruch? | Jednoznačně cestou servisu; jediné, na co můžete turisty přilákat, je lepší servis, než mají ostatní, a také zajímavější programy. Všechno už je objeveno, všude něco stojí. Když nedáte turistům něco navíc, nemůžete být dlouhodobě mezi těmi, kteří vyhrávají. Začíná to už úsměvem na recepci. Jsou věci, které se ani nedají kvantifikovat, ale pro mě je důležité, že když někam letím čtrnáct hodin a vystoupím u hotelu z auta, že se ▶

► na mne někdo usměje, je příjemný, posadí se se mnou a o všechno potřebné se postará. To si říkáte „Začíná to dobře“. Pak jdete na večeři a zjistíte, že tam je výborná kuchyně a pozorný personál. Ráno se probudíte a moře je čisté, protože se o ně starají. Na lehátku dostanete vodu, když si o ni řeknete. A když to takhle funguje po celou dobu vašeho pobytu, máte celkem jasno, kam nebo s kým příště na dovolenou.

**A které destinaci patří budoucnost?** | Pro Čechy asi nebude destinací budoucnosti Bora Bora, protože je daleko a stojí hodně peněz. Z hlediska Evropana a následujících dvaceti let se podle mě nic nezmění: bude se jezdit do stejných destinací, ale za rafinovanějšími produkty. Nevidím žádnou obrovskou změnu, protože všechno se vším souvisí: na druhý konec světa poletíte jednou za rok, ale při současném dáblském životním tempu budou lidé chtít odpočívat častěji. Odjet třeba jednou za měsíc na čtyři pět dní někam k moři – a to automaticky vylučuje vzdálené destinace.

**Kdyby se vám naskytla znovu možnost investovat a vstoupit do byznysu cestovního ruchu – udělal byste to?** | Neudělal. Dovolená je strašně špatný produkt na prodávání. Cokoli jiného můžete prodat špatně: televizi, pračku... člověk tak nějak počítá s tím, že třeba nebude fungovat. Ale nikdo vám neodpustí, když mu prodáte špatně dovolenou. Na dovolenou jezdí lidé jednou za rok, a i když si zaplatí 1350 korun, chtějí ji mít perfektní – a když není perfektní, tak si začnou stěžovat. A volat novinářům a do televize. Existuje skupina lidí, které bych nazval profesionální vyděrači. Ti již před odjezdem na dovolenou mají připravené stížnosti a chtějí slevy. Vzpomínám si i na profesionální potíživisty, kterým pět minut nesvítí světlo na pokoji a jsou ochotní o tom dlouze psát celý rok. Ale tohle ty hlavní důvody nejsou, ty si nechám pro sebe.

**Existuje ještě nějaký byznys, oblast, kterou byste si chtěl zkusit?** | Nic mě nenapadá. Asi proto, že mám práce víc než dost.

**A stejně byste to neřekl do novin...** | Ale třeba bych to i řekl, ale nemohu přijít na nic, co bych si chtěl v byznysu zkusit, a žádnou potřebu něco si zkoušet teď nemám. Ale když přijde něco hezkého, podíváme se na to a třeba to uděláme. Ale třeba také ne...



**„JSEM PERFEKCIONALISTA, CHCI MÍT VŠECHNO NA VÍC NEŽ STO PROCENT.“**

To je úžasná pozice. | Je to nesmírně výhodná pozice, protože vždy, když něco moc nechcete, tak toho dosáhnete. Když něco strašně chcete – když chcete tuhle holku, tak většinou máte smůlu. Ale když jí ukážete, že tady je možná ještě nějaká další, třetí nebo čtvrtá, začne o vás přemýšlet. Takže když něco opravdu chcete, jde to podstatně hůř, než když jste v pozici, kdy je vám skoro jedno, jestli něco hezkého na ten stůl přijde. Proto si můžete být skoro jistá, že tam něco takového určitě přijde. Bude záležet jenom na vás, jestli té nabídky využijete, nebo ne. Což je, připouštím, pozice velmi dobrá. A také se musím přiznat, že si ji čas od času užívám. ■

