

Fot.: Fastra



# Od prodeje másla až na špičku vývoje potrubních systémů

Kolínská firma Fastra začínala coby prodejce plynárenských výrobků německé firmy. Dnes patří ke špičce v oboru především díky svým vlastním inovativním produktům.

**N**a začátku úspěšného průběhu firmy Fastra bylo pět přátel, kteří hledali uplatnění. A to v naprosto jedinečném a neopakovatelném období, jakým byl začátek 90. let minulého století. Tedy v době, kdy se tehdejší Československo konečně zbavilo

totalitního komunistického režimu, začal se tvořit nový společenský systém a také ekonomika a obchod založené na soukromém vlastnictví a konkurenci. Všude byla najednou spousta zajímavých příležitostí.

Právě ty se rozhodla využít i zmíněná skupina kamarádů. Jedním

z nich byl Pavel Žárský, pozdější zakladatel a jednatel firmy Fastra. Bývalý provozovatel restaurace na zimním stadionu v Kolíně měl tehdy za sebou hotelovou školu v Poděbradech a jeden semestr Vysoké školy ekonomické, obor zahraniční obchod.

V restauraci se scházel se svými přáteli a debatovali o možnostech založit firmu. Rozhodli se obchodovat a bylo jim prakticky jedno s čím. „Byla to doba, kdy se rozprodávaly podniky a intenzivně se rozjížděl obchod,“ vzpomíná Pavel Žárský. „Naskočili jsme na tuhle vlnu a vrhli se na byznys. Například jsme dováželi nábytek z Belgie, máslo z Nizozemska, později třeba prodávali i fernet z Božkova, kterého byl nedostatek, a další zboží, o němž byl na trhu v ČR zájem,“ popisuje.

**ZKUSILI JSME A UJALO SE TO** Společnost s názvem Fastra vznikla, jak to často bývá, shodou okolností. Na přelomu let 1993 a 1994 už ve společném podnikání byl kromě Pavla Žárského jen Miroslav Stehlík. A ten někdy v té době přivezl z cest zajímavé informace. V Německu ho oslovili potenciální partneři s nabídkou, zda bychom se nechtěli zabývat



prodejem a výrobou produktů a zařízení pro plynárenství. „Jelikož umím německy, rozhodli jsme se téhle možnosti využít a začali to zkoušet. A ono se to ujal,“ říká Pavel Žárský.

Zpočátku výrobky německé firmy jen prodávali. Když se ale její situace po čtyřech letech spolupráce začala zhoršovat, shodli se ve Fastře, že své závazky k zákazníkům přece musejí dodržet. A tak začali vyrábět sami. Dodávali plynárenským firmám komponenty pro uzavírání a navrtávání potrubí a k tomu se zabývali i doplňujícími produkty.

„Tehdy byla poptávka po někom, kdo uměl kvalitně uzavírat průtok plynu, a na plynovodu se díky tomu mohlo bezpečně pracovat,“ vysvětluje Pavel Žárský, „začali jsme se tomu věnovat. Dělalí jsme dokumentaci a pořizovali si potřebné certifikáty, protože tohle bez povolení a příslušných dokumentů dělat nelze.“

## HLAVNĚ INOVACE A NEUSNOUT NA VAVŘÍNECH

Fastra začala rozšiřovat sféry svého zájmu, postupně pronikla například do oblasti ropného průmyslu. Zajišťovala mimo jiné několik zakázek pro

společnost Mero Nelahozeves nebo Čepro. Začala se zabývat i chemií, například po velkém požáru před čtyřmi roky se etablovala v Unipetrolu v Litvínově a díky svým erudovaným zaměstnancům odvedla na nebezpečných projektech skvělou práci.

V současnosti se kolínský podnik zaměřuje na dvě hlavní oblasti. Jednak jsou to dodávky komplexních řešení oprav produktovodů. Může to být třeba napojení na stávající řad produktovodu, jeho oprava, ale také likvidace havárie, například uzavření hořícího potrubí.

Druhou částí je obchodní činnost. To znamená prodej výrobků a zařízení potřebných pro servisní činnost na produktovodech. Fastra prodává nejen ty vlastní, ale zastupuje i zahraniční firmy. A poskytuje i servis.

Podle slov Milana Bártla, který má na starost zahraniční prodej, firma hodně staví na inovacích. „Prakticky s každou novou sérií naše výrobky modernizujeme tak, abychom práci s nimi zjednodušili a zvýšili efektivitu jejich použití. Věnujeme se i vlastnímu vývoji jak zařízení, tak jednotlivých produktů, třeba tzv. tvarovek a elektrotvarovek,“ říká. Příkladem může být přizpůsobení produktů na potrubí z polyetylenu (PE), z něhož je v současnosti kvůli technologickému vývoji vyrobena už většina potrubí. Dříve bývalo z oceli.

## EXPORT JE BUDOUCNOST

Na celkovém obratu firmy se dnes zhruba z 15 procent podílí export a cílem je dostat tento podíl na 25 procent. V současnosti Fastra působí na Slovensku, v Maďarsku a Polsku a dojednává zastoupení v Litvě. Vloni pracovala na dalších exportních krocích, například dodávala své produkty do Německa.

Především se ale chce zaměřit na východní země. Ze strategie, která v podniku vznikla, vyplývá zaměření na státy, kde probíhá

**Úspěch firmy stojí především na nabídce unikátní technologie s jednoduchým ovládáním.**

**Zakladatel  
a jednatel Fastry  
Pavel Žárský**



## FASTRA

- ✘ Ryze česká firma, která nabízí komplexní servisní činnost na všech typech produktovodů, jako jsou plynovody, vodovody, ropovody, kanalizační systémy atd.
- ✘ Dnes zaměstnává okolo 35 lidí. Její obrát v roce 2018 dosáhl 86 milionů korun, cílem je dostat se již během tohoto roku na 100 milionů korun.

**Prakticky s každou novou sérií naše výrobky modernizujeme tak, abychom práci s nimi zjednodušili a zvýšili efektivitu jejich použití. Věnujeme se i vlastnímu vývoji jak zařízení, tak jednotlivých produktů, třeba tzv. tvarovek a elektrotvarovek.**

těžba nerostných surovin nebo jejich tranzit a kde zároveň existuje velká poptávka po příslušných technologiích. Což je například Gruzie, Ázerbájdžán, Rumunsko, ale také balkánské země či Turecko. Zástupci Fastry tam hledají partnera, respektive dealerskou síť, popř. konečného zákazníka. A to je také důvod, proč s nabídkou spolupráce oslovili agenturu CzechTrade.

## UNIKÁTNÍ TECHNOLOGIE

Spolupráci si Milan Bártl velmi pochvaluje. Z dřívějších působišť měl s CzechTrade dobrou zkušenost, a proto se na něj obrátil i teď. Objednal si asistenční službu pro oslovování potenciálních klientů. „Vždy je lepší do země vyjet a bavit se s možnými partnery osobně,“ je přesvědčen Milan Bártl. Momentálně je v závěrečné fázi domlouvání první zakázky z těchto zahraničních cest a podle jeho slov to vypadá velmi nadějně.

Jak vysvětluje Pavel Žárský, hlavním faktorem úspěchu jeho firmy je nabídka unikátní technologie s jednoduchým ovládáním. „Naše zařízení jsou kompaktní a lze s nimi realizovat komplexní projekty,“ říká jednatel. „Dobré jméno jsme si vytvořili rovněž díky naší spolehlivosti a profesionálnímu přístupu. Pomáhá nám, že jsme schopni si s každou situací poradit, pracujeme rychle a za rozumné peníze,“ uzavírá Pavel Žárský. ✘

Martin Zika