

S odstupem času vnímám, že jsme byli opravdoví blázni

Diana Rysková zvítězila v letošním ročníku Ocenění Českých Podnikatelek v kategorii Výjimečná podnikatelka. Její společnost Mediol dodává nosítka a křesla pro sanitní vozy nejen pro český trh, ale také do mnoha evropských zemí. Jaký je její příběh a čím zaujala porotu?



Jak jste se poprvé dozvěděla o projektu Ocenění Českých Podnikatelek?

Informaci jsem dostala mailem. Do projektu mě pak přihlásila moje rodina.

Zvítězila jste v kategorii Výjimečná podnikatelka. Cítíte se výjimečně?

Já osobně se výjimečně necítím. Co mě naplňuje je spíše obor podnikání a to, že jsme ryze česká firma bez zahraniční účasti

Jak vnímáte svůj vlastní podnikatelský příběh?

Podnikání se stalo součástí mého života.

Jak jste se rozhodla pro váš obor podnikání? Zajímala jste se už předtím o lékařskou oblast?

Po absolvování studia na strojní fakultě ČVUT jsem nastoupila do podniku Chirana v Praze – Modřanech.

Manžel po ukončení stejné fakulty pracoval po určitý čas také v podniku Chirana v jejich obchodně-technických službách, kde se dostal k myšlence inovace tehdejších sanitních vozidel (Š 1203 a AVIA-furgon). Zůstalo však pouze u myšlenky, protože Sametová revoluce změnila plány všech. Tehdy jsem spolu s manželem uviděla možnost pustit se do vývoje a výroby nosítek do sanitek. Po společném rozhodnutí v září 1990 manžel založil firmu a zkonstruoval svá první nosítka s podvozkem do sanitního vozidla. Já jsem v té době čekala naše třetí dítě, takže jsem mu mohla být nápomocna

pouze jako oponent při konstrukci a oporou v podnikání.

Projekt byl velmi úspěšný a podnikání se rozšířilo i o zástavby sanitních vozidel. Při tak rychlém růstu jsme byli nuceni přibrat postupně další tři společníky. A zde jsme zaplatili svoji daň za naivitu a nezkušenost.

Po velkých neshodách se společníky byla činnost firmy po pěti letech ukončena a já jsem založila novou firmu Medirol, která se dodnes soustředí pouze na výrobu transportní techniky pro pacienty. V této firmě jsme již měli s manželem od začátku jasno: on konstrukce a já výroba. S odstupem času to vnímám, že jsme byli opravdoví blázni, zapálení pro myšlenku výroby nosítek. Toto nadšení vydrželo dodnes a vlastně nám pomohlo překonávat všechny těžkosti.

Kdo je vaším typickým zákazníkem a který je váš nejžádanější produkt?

Dnes naše produkce obsahuje kromě nosítek s podvozkem i křesla pro sedící pacienty a úchytné systémy těchto produktů do sanitního vozidla. Výrobky jsou vyráběna samozřejmě v různých modifikacích.

Naším typickým zákazníkem jsou převážně zdravotnické záchranné služby.

Jak velká část vaší produkce jde na export? Chystáte se tento podíl ještě zvýšit?

Běžně exportujeme zhruba 70 % naší produkce. Výjimkou byl loňský rok, kdy evropské dotace významně navýšily odbyt na tuzemském trhu a ten převýšil vývoz. V letošním roce již zase podíl exportu převažuje a je to naše priorita.

Kam všude exportujete a o který váš produkt je v zahraničí největší zájem?

Zaměřujeme se hlavně na země Evropské unie. Naší vlajkovou lodí jsou nosítka s oddělitelným podvozkem v nejvyšší výbavě, které splňují nejnáročnější požadavky záchranných služeb.

Jste typickou rodinnou firmou. Jaké jsou podle vás silné a slabé stránky rodinného podnikání?

Ano, jsme typickou rodinnou firmou. Kromě nás ve firmě pracují naše tři děti. Za nejdůležitější považují jejich svobodné rozhodnutí se do firmy pracovně zapojit. Připomínají mi tak trochu naše počáteční nadšení. Je však potřeba si uvědomit, že děti podnikatelů, které jsou pro další rozvoj a budování firmy zapáleny, nechtějí pracovat jen ve stínu svých rodičů. Proto jsme našim dětem svěřili přímo manažerské funkce, ve kterých mají jak pravomoc, tak i odpovědnost. Já jsem si ponechala pouze celkový dohled. Rodinné podnikání má samozřejmě svá specifika. Je to o vzájemné důvěře, respektu a pomoci. Zde se již nic nedá schovat, utajit. Pokud jsou v podniku zainteresovány i děti, pak se vše ještě násobí. Chce to velké srdce a hlavně pokoru. Pokud však vše funguje, je to úžasné. Tou slabší stránkou pak bývají vzájemné vztahy sourozenců, které musí přerůst na profesionální vztah kolega-kolega. To chce čas a zde je moje a manželova úloha nenahraditelná.

Máte již v rámci rodiny zvoleného pokračovatele?

Zatím je ještě brzy určit pokračovatele.

Jaký máte vztah k Jihomoravskému regionu? Ovlivňují lokální specifika nějakým způsobem charakter vašeho podnikání?

Já jsem se v Jihomoravském kraji narodila a tím je můj vztah k regionu daný. Náš výrobní sortiment je velmi specifický a lokální specifika regionu nás moc neovlivňují.

Máte nějakou vizi, kam byste chtěla firmu v budoucnu ještě posunout?

Naše produkty si již na trzích získaly své pevné místo. Samozřejmě je snaha o zvyšování výroby a získání dalších perspektivních trhů. Samostatnou kapitolou je pak vývoj nového výrobku s moderní

technologií.

Jaký je váš největší dosavadní úspěch?

Vrcholem naší výroby jsou dodávky speciálního podvozku pod nosítko do vrtulníku z produkce AIRBUS Helicopters.

Jaký máte názor na podnikatelské prostředí v České republice?

Založit firmu v ČR není nikterak složité ani nákladné. Tím ale účinná podpora ze strany státu podle mne končí.

Zaujal vás některý z podnikatelských příběhů dalších soutěživých?

Zaujal mě příběh firmy SIKO se svou podobností s naším.

*Kde můžete vidět ty nejšikovnější české ženy pohromadě? Kde můžete být svědky neuvěřitelně silných příběhů lidské vůle a úspěchu? Projekt **Ocenění Českých Podnikatelek - OCP** podporuje a oceňuje české podnikatelky. Hodnotí se jedinečná kombinace tvrdých čísel a osobních podnikatelských příběhů. V Ocenění Českých Podnikatelek dojde uznání společenská odpovědnost držena v rukou českých žen a jejich vliv na celkovou kultivaci podnikatelského prostředí. Již od roku 2008 pomáhá tento projekt budovat hrdé Česko! Samotné podnikatelky díky automatickému členství v klubu podnikatelek získávají nepřetržitý přísun podnikatelských rad a tip, nový pohled na své podnikání a velice často i nová přátelství. Do Ocenění Českých Podnikatelek - OCP se mohou podnikatelky přihlásit na doporučení odborného garanta CRIF - Czech Credit Bureau, který jejich firmu doporučil na základě analýzy účetních závěrek za poslední tři roky. Dále musí jejich firma mít minimální roční obrát od 10 milionů Kč a hodnocení iRating ve stupních 1-11, být plně v českých rukou a doba podnikání musí být nejméně 4 roky. Za dobu její existence prošlo soutěží již 101 832 podnikatelek, ze kterých postoupilo 2549 semifinalistek, a z nejužšího výběru 328 finalistek bylo nakonec oceněno 77 vítězek. Generálním partnerem projektu je ČSOB a hlavními partnery projektu jsou Microsoft a Česká pojišťovna.*

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Recenze publikace: Chalupa, R. Zákon směnečný a šekový - komentář směnečné části. Zákon o mezinárodním právu soukromém - komentář směnečné části. Praha: Leges, 2021, 646 s.](#)
- [Recenzia](#)
- [Budoucnost je v technologiích i udržitelnosti](#)
- [Anotáční recenze: Vyvlastnění a vyvlastňovací řízení](#)
- [Věznice jsou přeplněné a věznění příliš drahé. Knihou Tresty budoucnosti chce INFO.CZ otevřít diskuzi o změnách](#)
- [Recenze na knihu: Zdeňková, V., Seidlová, M., Čornejová, H., Peterová H.: Jak správně vytvářet a využívat FKSP: Jak postupovat při poskytování příspěvku na stravování.](#)
- [Recenze na knihu: Zuzana Strnadová: Co by měl vědět příjemce dotace. 1.vyd. Praha: GRADA](#)

[Publishing, a.s., 2019, ISBN: 978-80-247-3076-9](#)

- [Ondřej Chmela: Zrušení poplatku za podnět k ÚOHS lze považovat za správné](#)
- [Anotační recenze: Koudelka, Z., Průcha, P., Zwyrtek Hamplová, J.: Zákon o obcích \(obecní zřízení\) – Komentář. Praha: Leges, 2019, 480s](#)
- [Pražské finále osmého ročníku konferencí Soukromé právo](#)
- [Recenze: Jakub Tomšej a kolektiv – Zaměstnávání cizinců v České republice](#)