

Pecka Pepy Voborníka

O cenách podlahářských prací

K ceníku podlahářských prací na stránkách www.videopodlahy.cz přišel komentář od zákazníka.

UŽIVATEL JAKUB K. NAPSAL:

Ceník vytvořený lidmi, aby si potom drobný živnostník vydělal za den 4000 Kč x 20, jsou to jednoduché počty. A to všechno v zemi, kde průměrný plat je 24 500 Kč. A argument, že v Rakousku za to chtějí tolik, je úplně z cesty.

Nejprve jsem nechtěl reagovat, protože se nejedná o otázku, ale pouze o konstatování. Pak jsem si řekl, že nějakou odpověď si to zaslouží, když tomu zákazník věnoval svůj drahý čas.

Na jeho konstatování k cenám podlahářských prací jsem tedy odpověděl:

Napsal jste to krásně a jednoduše. Kdyby to bylo tak snadné, myslím, že by živnostníkem chtěl být každý. Předpokládám, že jste někde zaměstnaný, v lepším případě za ten průměrný plat, na který mnohdy u nás třeba lidé ani nedosahují. Asi by bylo fajn mít ten průměrný plat, jak píšete, být někde zaměstnaný, mít čistou hlavu. Z platu si zaplatit nájem, energie, jídlo a něco pro vlastní spotřebu by taky zbylo.

Cituji: „Ceník vytvořený lidmi, aby si potom drobný živnostník vydělal za den 4000 Kč x 20, jsou to jednoduché počty.“ Ono to ale tak jasné vůbec není. Tyto peníze nejsou čistý zisk. Neberu na zřetel odvody sociální, zdravotní a daně. Ty vy jako zaměstnanec musíte také platit, ani neberu v potaz, že také platí nájem, energie a jídlo, to máte vy jako zaměstnanec stejné. Peníze pro vlastní potřebu – každý máme jiné nároky podle svých možností, ale utrácíme oba. Nějaké auto je dnes standard a to také něco peněz stojí. A tím to ale u vás jako zaměstnanec končí. Dojdete z práce domů, nic neřešíte, máte odpracovaný den. Tedy pokud svou práci stíháte v pracovní době, stávají se často případy, kdy i zaměstnanci si berou práci domů, aby vše stihli udělat, a vyhověli tak nárokům zaměstnavatele a práci si udrželi. Takže k pracovní době 8,5 hodiny se může připočítat třeba další 1–3 hodiny práce doma, třeba na počítači. Myslím, že do teď se mnou budete souhlasit. Pokud se mylím, opravte mě.

Aby podlahář mohl dělat své řemeslo dobře, potřebuje na to vybavení, které si musí koupit. Vy máte vybavení k dispozici v zaměstnání zdarma. Teď jste se dostal do fáze, jako kdyby se zaměstnanec rozhodl nad svým zaměstnavatelem, že vydělává víc než on a na něm. Ale máte možnost jít podnikat a zkusit to také.

Podlahář, aby mohl podnikat v oboru, potřebuje poměrně drahé stroje a nástroje. Neberu ty, kteří položí laminátovou podlahovinu na cokoliv a rozkopnou koberec. To nejsou řemeslníci a ti vám to vždy udělají levněji, ovšem ne vždy dostanete to, co chcete, ale jen to, co si zaplatíte. Řemeslníci-podlaháři, kteří

dělají své řemeslo kvalitně, musejí mít vybavení, které je v řádu několika statisíců. Částka může být od 500 tisíc až do 1,5 mil. Kč. A do toho nepočítám pořízení auta-dodávky, které to množství nářadí a materiálu odveze k zákazníkovi. Veškeré nářadí a stroje potřebují, tak jako auto, pravidelný servis, opotřebují se a musí se mnohdy kupovat nové. To jsou náklady, které vy jako zaměstnanec řešit nemusíte a nikdy nebudete.

Například na broušení dřevěné podlahoviny je zapotřebí 3–4 brusek (krajovka, bruska na plochu, jednokotoučová mezibruska a trio) v hodnotě kolem 405 tisíc Kč. Na svařování PVC nebo protiskluzového PVC jsou zapotřebí ruční svařečky, automaty a frézy na spoje v cenách 70 tisíc Kč. Na přípravu podkladu jsou zapotřebí frézy a brusky v cenách 90 tisíc Kč. Aby se mohl zaměřit podklad, vlhkost, rovinnost, teplota, jsou potřeba měřicí přístroje v ceně 30 tisíc Kč. Aby se mohla udělat samonivelační hmota, opravné tmely, odvodušnit nivelace, jsou potřeba stroje a nářadí v ceně 20 tisíc Kč. Pokud je potřeba strhnout starou krytinu, která nejde ručně, jsou zapotřebí stroje v cenách od 30 tisíc Kč a více, podle podlahoviny. A další pomocné nářadí, jako nože, nůžky, natrhávký, strhávký, špachtle, metry, nivelační pomůcky, lakovací nářadí, čepele, sekáče, kladiva, vrtačky, hoblíky, dláta, rozbrusky, pokosovky, lámačky, sponkovačky, aku pistole, podřezávačky, dilatační frézy, lištovačky, stříhačky, počítač, telefon, tiskárna, obchod nebo sklad pro skladování materiálu a nářadí, ale hlavně zkušenosti, které jsou k nezaplacení. Když to jen tak sečtu, základ podlaháře stojí 645 tisíc Kč, a to ještě nemáme to auto, které k zákazníkovi odveze veškeré nářadí a materiál. Takže můj odhad, který mám ověřen z praxe i sám u sebe, je vybavení podlaháře od 850 tisíc výš. A bavím se o podlaháři, který dělá veškeré podlahy.

Pokud stále máte pocit, že ceny jsou mimo mísu, že podlaháři vydělávají velké peníze a snadno, pojdte do toho s námi. Pojdte poznat podlahářské řemeslo, upozorňuji, je to pěkné řemeslo, zůstávají za námi spokojení zákazníci, kteří mají doma podlahu, kterou si vybrali podle svých představ a možností a budou s ní spokojeni. To všechno se děje, pokud se řemeslo dělá poctivě a podlaze se dá vše, co v ní má být, neošidí a nevynechá se žádný technologický postup. Také vás chci upozornit, než se do toho dáte, že je to řemeslo těžké. Budou vás bolet záda, kolena, ruce, svaly a někdy i hlava, protože se u toho musí i přemýšlet. Mnohdy, když se něco nedomyslí, může to mít následky rovnající se likvidaci firmy. Což vy jako zaměstnanec řešit nemusíte. Proto my podlaháři, a mluvím za ty dobré a odborně a manuálně zdatné, kteří se neustále v oboru vzdělávají, si vážíme každého zákazníka, který přichází v dobrém úmyslu si nechat položit podlahu a zaplatit za kvalitní práci. I vy zákazníci byste měli vědět, že to není nic jednoduchého a peníze, co zaplatíte, nejdou podlahářům do kapsy, ale je potřeba z nich platit spousty nářadí a strojů. Díky nám, co chceme toto řemeslo dělat, máte právě tu podlahu, kterou chcete, která je bezpečná a bude vám sloužit spousty let. A je to i návodná pomůcka pro ty z vás, kteří právem zaváháte, když k vám přijede podlahář v osobním malém autě, z nářadí nemá téměř nic, natož aby

4.000,-/DEN



vytáhl přístroj, kterým by zaměřil podklad; přitom bude tvrdit, jak řemeslo dělá dobře a dlouho – asi bych byl opatrný, zda mu zakázku svěřit. Pak někteří zákazníci volají a píšou, co jim podlahář udělal špatně, křivě, boulovatě, podlahovina se odlepuje a co s tím mají dělat. Bohužel chyba byla na samém začátku, kdy zákazník „tlačil“ cenu dolů a vybral si toho nejlevnějšího řemeslníka. Když chcete slevu, musíte počítat s tím, že dostanete jen to, co si zaplatíte, a nikoli to, co očekáváte.

Za sebe si přeji, aby podlaháři i budoucí zákazníci byli rozumní a našli společnou řeč a vše dostatečně společně řešili dopředu; raději konzultaci věnovat o hodinu déle a vše si ujasnit, než pak na sebe koukat přes prsty ve smyslu „já jsem myslel, že...“. Nelžeme si do kapsy a říkáme věci tak, jak jsou. Vždyť i materiály mají své přirozené fyzikální a mechanické vlastnosti. Zničit se dá všechno, je to o tom, jak se k podlahovině chováme, a hlavně hned na samém začátku dobře zvolit takový materiál, který se bude nejlépe blížit požadavku zákazníka. Správný podlahář, který má zkušenosti, s výběrem materiálu poradí. Měl by umět říct NE, takhle to technologicky nejde, budeme spolu hledat jiné řešení, které vám bude vyhovovat. Věta „mně je to jedno, položím vám, co chcete“ je neprofesionální a od takového „pána“ rychle pryč.

Pepa Voborník
www.VIDEOPODLAHY.cz

Článek rozpoutal na webu www.videopodlahy.cz velkou diskuzi, některé příspěvky ještě rozšířily spektrum pohledů na toto téma, proto je otiskujeme.

Mirek: *Myslím, že odpověď je vyčerpávající, ale jaksi se ještě zapomnělo na jeden důležitý fakt, a tím je zasloužená dovolená. Pan Jakub jako zaměstnaný člověk si vybere oprávněnou dovolenou 4–5 týdnů, kterou mu jaksi mimochodem ze zákona zaplatí jeho zaměstnavatel. Když si řemeslník vybere svoji oprávněnou dovolenou, tak samozřejmě v době dovolené nepracuje, tudíž nemá žádné vystavené faktury, a tudíž de facto by neměl ani na byt, stravování, nájmy, energie apod. Takže na to všechno si řemeslník musí vydělat za 11 měsíců. Nebo se snad pletu, že ani zaměstnanec nepobírá po dobu své dovolené mzdu?*

David: *Podnikání = „životní styl“. Možná by mohl pan Jakub udělat nějaké školení, na kterém nás naučí, jak z jeho jednoduchého propočtu přinést domů oněch 80 tisíc Kč, aniž by se z nich ztratila byť jediná koruna. Já osobně absolvuji různá školení, kde přednášejí lidé, kteří ve světě businessu něco dokázali a o podnikání toho vědí hodně. Avšak ještě nikdo z nich nepřišel s revoluční myšlenkou, jak to udělat, aby vám vše zbylo. Mít tohle know-how, netrávím práci 12 hodin denně (když to dobře dopadne). Už neřeším, že chci trávit čas s rodinou, ale najednou vyzvání mobil, na jehož konci je zákazník, který vůbec neřeší nějaké moje soukromí a volno. Je přeci neděle, zákazník má čas, tak ho přece musí mít i živnostník. V tomto ohledu už se nedá mluvit o podnikání, je to zkrátka „životní styl“. Jste v jakémsi „motorkářském gangu“, za který prostě buď budete dýchat a dělat něco navíc, nebo půjdete z kola ven a vaše místo na trhu zaplní někdo jiný. Podnikání se tak stává nejen zdrojem obživy, ale i koníčkem, který vyplňuje váš zbývající „volný“ čas. Zákazník od řemeslníka očekává profesionální přístup a dokonalý produkt. Jako řemeslník můžete absolvovat již zmíněná odborná školení, která vás někam nasměrují, ale i ta něco stojí. Nikdo nás ale nevede za ruku, nikdo nám neříká, jak to máme udělat, nikdo za nás nezaplatí za chyby zaměstnanců, i když jsme jim snad stokrát kladli na srdce, jak mají práci udělat. Jste tak osamoceným mužem v poli, se kterým roste a padá výkon celého týmu. Zkuste si někdy, pane Jakube, udělat něco na vlastní pěst. Jste si jistý, že dojdete správného konce s předem stanoveným ziskem? A myslíte, že vám zakázka skočí sama do náručí?*

Jirka: *Pěkně napsáno, mohu jen souhlasit. Ještě bych ale doplnil, že zde nepadla zmínka o hodinách strávených na cestách kvůli zaměřování, hodnocení podkladů a dalšími konzultacemi s předstihem, než se do vlastní práce člověk vůbec pustí, naceňováním zakázek, většinou večer nebo o víkendech, a stresu z nabouraného harmonogramu, ne vlastní vinou... A také je zde zimní období, kdy je práce méně... Takže se ty jednoduché počty pěkně zprůměrují...*

Franta: *Každý živnostník – podlahář proti zaměstnanci musí umět účetnictví, právní věci, je také řidič z povolení, má obchodní činnost, musí mít stálý přísun nových informací z oboru, vyznat se ve stavebních plánech, umět dobře počty, musí znát normy, chemii, fyziku, občanský zákoník, psychologii atd., atd. Za dobu své praxe cca 16 let jsem zjistil, že zaměstnanec si vydělá v čistém příjmu běžně víc a vždy stojí firmu víc, než si sám zaměstnavatel vezme. Opravdu je lepší jim říkat, zkus to sám a uvidíš. Zkusili to, nikdo se však neudržel. Jinak pane Jakube, firma musí brát díky nákladům trochu víc v některých cenách oproti doporučenému ceníku. Chlapi od podlah – držte se.*