Kdo vyhrál v minulých letech

Lubomír Stoklásek
Agrostroj
Podnik loňského vítěze patří mezi největší výrobce dílů pro světové značky kamionů, zemědělských či užitkových vozů. Firmu převzal v roce 1997, kdy se nacházela v krizi, a vybudoval z ní impérium s více než sedmimiliardovými tržbami.

Petr Chmela
Tescoma
Mise vítěze ročníku 2016 začala předváděním spořičů vody v obchodních domech. Absolvent konzervatoře a bubeník založil v roce 1992 s přítelem ze studií, kytaristou Jiřím Vaculíkem, společnost Tescoma. Dnes firma vyváží do stovky zemí.

Zdeněk Pelc
GZ Media
Majitel a dlouholetý šéf společnosti ve středočeských Loděnicích, ve které pracuje přes 30 let. Triumfoval v anketě Podnikatel roku v ročníku 2015. Firma je největším výrobcem vinylových gramofonových desek na světě.

Vlastislav Bříza
Koh-i-noor
Vítězem ročníku 2014 byl majitel holdingu Koh-i-noor, jehož nejznámější součástí je výroba školních a kancelářských potřeb. Do skupiny s několikamiliardovým obratem a více než dvěma tisíci zaměstnanci patří i energetický, zdravotnický a perspektivní strojírenský segment. Firma postupně přesouvala výrobu z Číny do Česka.

Jiří Hlavatý
Juta
Vítězem ročníku 2013 se stal Jiří Hlavatý. Pod jeho vedením se z Juty stala největší textilka Česka. Vyrábí textilie pro zemědělství či automobilový průmysl. Skupinu tvoří 14 továren a přes dva tisíce zaměstnanců.

František Piškanin
Hopi
Podnikatel roku 2012 ovládá spolu se svými syny Davidem a Martinem holding distribučních a logistických firem s tržbami devět miliard korun. Skupině patří obří sklady a mrazírny v Česku, pobočky má na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a míří do Rumunska a Rakouska.

Vybavují koupelny. Pojedou do Monaka

Vítězi prestižní soutěže EY Podnikatel roku 2018 se stali manželé Radka Prokopová a František Fabičovic z firmy Alca plast.

Martin Petříček
redaktor MF DNES

Porota soutěže EY Podnikatel roku to neměla jednoduché. Nebývá zvykem, aby musela volit mezi tak výraznými příběhy. Z pětice finalistů nakonec vzešli vítězně manželé Radka Prokopová a František Fabičovic, majitelé břeclavského výrobce sanitární techniky Alca plast. Hlasování bylo velmi těsné.

Je to vůbec poprvé, co ocenění pro nejlepšího podnikatele přebírá manželská dvojice. Finále soutěže, které proběhlo včera v Praze na Žofíně, navíc ukázalo, že česká ekonomika nestojí jen na montovnách či dodavatelích součástek pro zahraniční fabriky. Všichni celorepublikoví finalisté, včetně vítězů, jsou rodinné firmy podnikající v oblasti výroby, jejichž produkty znají zákazníci po celém světě.

Tři z pěti finalistů jsou navíc cizinci, kteří ovšem již řadu let podnikají úspěšně v Česku. Jako třeba výrobce dortů Marlenka Gevorg Avetisjan, který zároveň získal cenu poroty za podnikatelskou inspiraci desetiletí.

Pětici doplnili majitel zdravotnického holdingu Akeso Sotirios Zavalianis, dále výrobci sýrů, tři bratři Brazzale z firmy Brazzale Moravia, a také Pavel Mohelník, majitel výrobce důlních zařízení a strojů.

Prokopová a Fabičovic založili Alca plast v roce 1998. Začínali jen s několika vlastními výrobky, dnes jejich portfolio čítá téměř šest stovek sanitárních produktů, mimo jiné různé typy sifonů, ventilů, vpustí, žlabů a dalších druhů odvodnění, armatury, splachovače nebo WC sedátka. Roční obrat se pohybuje kolem 1,6 miliardy korun, čistý zisk předloni dosáhl 340 milionů. Firma zaměstnává asi 500 lidí.

Jako vítězové národního kola zamíří v červnu do Monte Carla, kde budou usilovat o světový podnikatelský titul. Utkají se s vítězi národních kol ze zhruba padesátky zemí.

„Jejich příběh považuji za nesmírně inspirativní a jsem přesvědčena, že zaujme také porotu v Monaku," říká Magdalena Souček, vedoucí partnerka poradenské společnosti EY, která soutěž pořádá.

Od roku 2001, kdy se světový vítěz v knížectví na Azurovém pobřeží vyhlašuje, nicméně ještě nikdo ze střední a východní Evropy nevyhrál. Loňským světovým vítězem se stal brazilský developer Rubens Menin Teixeira de Souza, který se zaměřuje především na bydlení pro lidi s nižšími příjmy.

Česko loni reprezentoval majitel pelhřimovské strojírenské firmy Agrostroj Lubomír Stoklásek.

Fakta
Vítězové dalších kategorií

EY Začínající podnikatel
Petr Procházka — **Skinners Technologies**
U vzniku jeho společnosti je zraněná noha. Procházka vyrábí alternativu obuvi, „ponožkoboty". Za dva roky výroby se jich do více než 120 zemí vyvezlo na 150 tisíc párů.

EY Technologický podnikatel
Karel Mareček — **BD Sensors**
Jeho společnost vyrábí tlakoměry a senzory, které se používají po celém světě. Pracuje i na vývoji technologií pro kosmický průmysl.

EY Společensky prospěšný podnikatel
Jakub Knězů — **Etincelle**
Podniky občanského sdružení Etincelle, například kavárny, bistra, ovčí farma, pekárna či úklidové týmy, dávají šanci lidem s handicapem.

Vrchol večera Majitelé firmy Alca plast, manželé František Fabičovic a Radka Prokopová, získali ocenění EY Podnikatel roku 2018. K úspěchu jim kromě jiných přáli i bývalí vítězové a reprezentanti Česka v celosvětovém finále, které se koná v Monaku. Foto: Petr Topič, MAFRA

Kdo vyhrál v minulých letech

Jannis Samaras
Kofola
V roce 2011 zvítězil podnikatel řeckého původu, šéf a spolumajitel společnosti Kofola. Ta je dnes jedním z největších výrobců nealkoholických nápojů ve střední Evropě. V sedmi závodech v pěti zemích zaměstnává 2 100 lidí.

Adam, Valdemar a Mariusz Walachovi
Walmark
Roku 2010 soutěž opanovali bratři Walachovi, zakladatelé a majitelé firmy Walmark, která je známá jako výrobce doplňků stravy a léků. Vedle Česka a Slovenska má dceřinky v sedmi evropských zemích.

Eduard Kučera
Avast
Jeden ze zakladatelů nejpoužívanějšího antivirového programu na světě získal titul za rok 2009. Firmu založil s Pavlem Baudišem už v roce 1991 a dodnes si v ní oba ponechali podíl. V roce 2016 Avast koupil za 1,3 miliardy dolarů konkurenta AVG.

Vladimír Kovář
Unicorn
Šéf a majitel společnosti Unicorn získal titul Podnikatel roku 2008. Unicorn patří mezi přední české výrobce softwaru. Kovář investuje nejen do IT, ale také do nemovitostí a do vzdělání.

Tomáš Březina
Best
Soutěž v roce 2007 ovládl šéf a majitel největšího českého výrobce betonových stavebních prvků pro venkovní a zahradní architekturu. Firma vlastní osm výrobních a prodejních areálů s 24 továrnami.

Pavel Juříček
Brano Group
Skupina, již vlastní Podnikatel roku 2006, patří mezi přední české dodavatele automobilového průmyslu. Dnes firmy dosahují tržeb téměř pěti miliard korun.

Radim Jančura
Student Agency
Titul získal za své žluté autobusy, prodej studijních pobytů a prodej letenek. Od té doby impérium Student Agency rozšířil o osobní vlaky RegioJet.

U čtenářů zvítězili stavitelé hřišť

Darek Štalmach
redaktor MF DNES

Začít z ničeho, s výrobkem, který nikdo téměř nezná, a dostat se na vrchol. To je příběh firmy Workout Club Parks, kterou založili Jan Kokáš a Ondřej Koneš (na snímku s brýlemi).

„Začínali jsme v garáži. Tedy přesněji řečeno ve dvou garážích, ty byly našich rodičů," vzpomíná na začátky podnikání osmadvacetiletý Jan Kokáš.

Možná právě tím, že začali úplně od nuly, ale o to s větším nasazením, oslovili nejvíce čtenářů serveru iDNES.cz, kteří v anketě o nejlepší podnikatelský příběh zvolili ten od Jana Kokáše a Ondřeje Koneše za absolutního vítěze. Z celkových 4 205 hlasů jich získali 921.

„Začít podnikání v garáži připomíná americký sen, který se Janu Kokášovi a Ondřeji Konešovi vyplnil. Jejich Workout Club Parks patří k firmám, které si ocenění v anketě o nejlepší podnikatelský příběh EY Podnikatel roku zaslouží. A já se připojuji s blahopřáním," popřál vítězům šéfredaktor MF DNES Jaroslav Plesl.

Jan Kokáš a o dva roky mladší Ondřej Koneš založili společnost Workout Club Parks v březnu 2015. „Já jsem měl tu první myšlenku, že bych chtěl hřiště stavět, navrhuji je, Honza je zase tím, kdo všechno organizuje, dokáže lidi zapálit," vysvětluje Ondřej Koneš, jak si ve firmě zabývající se výrobou workoutových hřišť rozdělili role.

„Chtěli jsme si zacvičit workout, ale nebylo kde," vzpomíná na první impulz Ondřej Koneš. „Byla tady jen dětská hřiště a na těch se cvičit nedalo. U mě to byla až skoro frustrace z klasických fitcenter, zvláště pak v létě, kdy mi prostě přišlo divné chodit cvičit někam do místnosti."

Začátky byly krušné. Skloubit studium, práci a budování vlastní firmy nebylo jednoduché. Workout navíc nebyl známý, o posilování vlastní vahou nikdo moc nevěděl.

Shodou okolností se oběma mladým podnikatelům podařilo prorazit v místě, kde nyní sídlí jejich firma, v ostravských Radvanicích.

Získat zakázky nebylo nijak jednoduché. „Oslovili jsme snad sto obcí, odpovědělo nám jich možná pět. Postupně se to začalo nabalovat a najednou toho bylo moc," říká Jan Kokáš. Od roku 2015, kdy společníci s podnikáním začali, už není workout neznámým pojmem, hřišť přibývá, s tím však roste i konkurence. „Postavili jsme už 150 hřišť, patříme mezi jejich tři největší výrobce v republice," vysvětluje Kokáš.

Firma, která staví hřiště pod značkou WOclub, v současnosti zaměstnává 17 lidí, tržby se zvýšily z 10 milionů korun v roce 2017 na 18 milionů v roce 2018.

Cena čtenářů iDNES.cz Soutěž osmi podnikatelských příběhů ovládli Jan Kokáš a Ondřej Koneš, kteří pod značkou WOclub staví hřiště. Foto: MAFRA

Příběh pro filmaře: pan Marlenka vs. padělatelé

FRÝDEK-MÍSTEK Jeho podnikatelský příběh připomíná osnovu hollywoodského filmu - z těžkých poměrů se vypracoval na respektovaného podnikatele. To je Gevorg Avetisjan, zakladatel firmy Marlenka.

„Arménský útok" na chuťové buňky Čechů započal v roce 2003. Odstartovala ho Avetisjanova sestra, která přiletěla z Arménie na návštěvu. Upekla dort a rozhodla tak o dalším směřování rodinného byznysu.

Avetisjan koupil za tisícovku starý sporák a rozjel výrobu, do roka měl třicet zaměstnanců, kteří se točili v nonstop provozu. Dorty už dávno nedělají ručně, ale na lince vyrobené v Nizozemsku, jediném prototypu na světě. Podnik také rozšiřovali, aby dokázali uspokojit strmě rostoucí poptávku.

Dnes firma zaměstnává více než 250 lidí a vyprodukuje přes 7,5 milionu výrobků ročně, z toho 70 procent jde na vývoz. Tržby firmy také rostou, v roce 2017 se zastavily těsně pod hranicí 500 milionů korun, meziročně o 18,5 procenta více.

Úspěchu si však všimla konkurence, takže Marlenka musela svůj recept na medový dort chránit před mnohem silnějšími hráči.

Nadnárodní potravinářský koncern Dr. Oetker prodával v Turecku dorty v prášku pod značkou Marlenka. Avetisjan říká, že mu bylo hned jasné, že jde o kopii jeho výrobku, protože svůj dort nazval zdrobnělinou jména své matky a také dcery Marlen. V arménštině toto slovo nic neznamená.

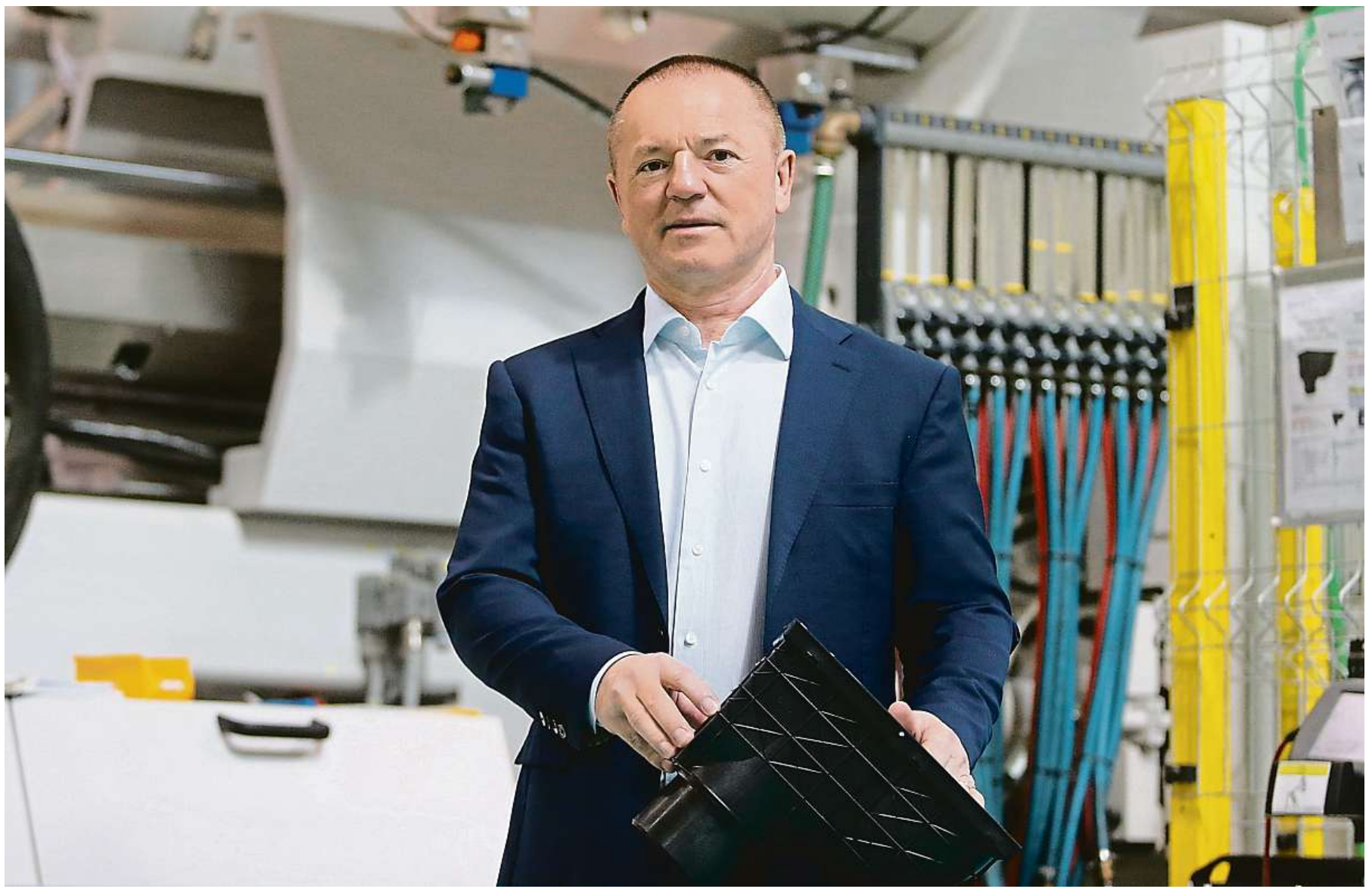
Právníci, které si najal, následně poslali turecké pobočce Dr. Oetkera výzvu k zastavení výroby a stažení výrobků z trhu. Po měsících jednání Dr. Oetker v roce 2017 ustoupil. Tento úspěch Avetisjanovi dodal sílu bojovat i s dalšími plagiátory - ať už v Turecku, nebo jinde na světě.

V krajském kole soutěže EY Podnikatel roku bodoval Avetisjan hned dvakrát (v letech 2013 a 2014). Letos mu elán a rozvoj firmy, se kterou dokázal z Frýdku-Místku dobýt svět, vynesl zvláštní ocenění za podnikatelskou inspiraci desetiletí. (eko)

Břeclavská firma Alca plast vyrábí sanitární techniku, k tomu ji donutil nedostatek WC sedátek

Sifonem do každé koupelny

Marek Osouch
redaktor MF DNES



Do Ruska a dál Firma Alca plast chystá rozšiřování výroby, v Moskvě koupila pozemky a nevylučuje stavbu nové haly. Foto: Anna Vavríková, MAFRA

Jako malý kluk se proháněl po lese a toužil být lesníkem. Dokonce vystudoval lesnický obor na Mendelově univerzitě v Brně. Nakonec ale Františka Fabičovice zavál život k podnikání v úplně jiném oboru a se svou ženou Radkou Prokopovou založil v roce 1998 v Břeclavi rodinnou firmu Alca plast, která vyrábí sanitární techniku. Teď manželé získali ocenění EY Podnikatel roku 2018 a budou reprezentovat Českou republiku v Monte Carlu.

Jaká je pravděpodobnost, že mám doma v koupelně sifon pod umyvadlem právě od vás?
Ve všech domácnostech nebude, na druhou stranu jsme za dvacet let existence firmy dodali na český trh osm milionů sifonů z celkového počtu asi 60 milionů.

Mířil jsem k procentu, kolik máte trhu, když se hovoří o vaší firmě jako o lídrovi trhu.
Záleží na konkrétních výrobcích. U žlabů jsme na 40 procentech českého trhu, u armatur a dalších našich výrobků je stoupající tendence. V současnosti se pohybujeme v rozmezí 25 až 30 procent. Rádi bychom v následujícím období tato čísla navýšili o dalších 15 procent vůči roku 2018.

Jaké všechny výrobky můžu mít od vás v koupelně?
Jsou to nerezové podlahové žlaby do sprchy, zabudované nádržky k WC s tlačítky nebo splachovací armatury v keramických nádržkách, sifony umyvadlové nebo vanové, dále podlahové vpusti a spoustu dalších, které běžně nevidíte.

Zaznamenal jsem, že jste začínal v garáži. Je to skutečně tak, nebo je to jen přirovnání k řadě podnikatelů, kteří byli úspěšní?
Skutečně to tak bylo. Moje škodovka 105 stála venku a v garáži jsem tenkrát v roce 1991 opravdu začínal. Tehdy jsem vozil sanitární keramiku jako umyvadla, záchody nebo vany a prodával je dál.

Takže jste věci od keramiček a dalších firem přeprodával dál.
Přesně tak. V roce 1995 jsem zjistil, že začaly být problémy s nedostatkem některého zboží. První, co chybělo, byla sedátka na záchody. Sám jsem proto nakreslil, jak by mělo takové sedátko vypadat, dal jsem formu jedné firmě, která je pak pro mě vyráběla. Z keramičky jsem měl mísu, k ní jsem dal sedátko a prodával to už jako hotový výrobek.

Kolik jste toho prodal?
Nebylo to úplně málo. Záchodů byly asi dva tisíce, ale já prodával sedátka i přímo keramičkám, takže těch jsem celkově prodával deset tisíc. Tehdy jsem se také v keramičce dozvěděl, že po rozdělení společného státu není možné sehnat kvalitní armaturu do WC. Začal jsem přemýšlet nad možným konstrukčním řešením. Se skupinou lidí jsme následně navrhli splachovač, který funguje dodnes. Od roku 1997 jich vyrábíme tři miliony ročně a nemáme na to žádné reklamace. To je tak povedený výrobek, že se nám žádný nevrátil.

Zmínil jste rok 1997, nicméně Alca plast vznikl až o rok později, kdy jste potkal svou budoucí ženu a podnik jste společně založili. Jak jste se dali dohromady?
To bylo právě v roce 1997. Ona měla svou agenturu, která pořádala plesy a večírky. Na jednom z nich jsme se seznámili a začali přemýšlet, že bychom rozjeli něco společně. Žena měla zkušenosti se svým podnikáním a obchodem a navíc vystudovala obor zahraničního obchodu na Vysoké škole ekonomické v Praze. Velmi mi pomáhala tam, kde jsem neměl tolik znalostí. Do té doby to bylo složité.

Proč jste začal s vlastní výrobou, když do té doby pro vás vyráběla sedátka jiná firma?
Měli jsme formy, měli jsme know-how, měli jsme zákazníka. Dávalo smysl pořídit si stroje a zastřešit kompletně celou výrobu vlastními silami a mít ji pod kontrolou. Na leasing jsme si koupili čtyři lisy a začali vyrábět sami.

> Podnikání zasahuje doma nejen nás, ale poslouchají to i děti. Ty říkají, že by podnikat nechtěly. My zkrátka žijeme firmou.

Firma vznikla v roce 1998, v roce 2001 jste hned na prvním veletrhu získali ocenění za dvoutlačítkové splachování. Dnes už je to běžná věc i s ohledem na ekologii a šetření vodou. Jak vás to vůbec napadlo?
Že se bude šetřit vodou a že voda bude čím dál dražší, bylo známé už v 90. letech. Už tehdy jsme se sami sebe ptali, co zákazníky na našem výrobku osloví. Všichni konkurenti nabízejí totéž splachování, ale my jsme nabídli úsporná opatření.

Je to odraz i toho, že vy sám máte blízko k přírodě, že je vaší zálibou myslivost?
Myslím, že ano. Člověk se naučí, že co přírodě dáváme a jak se k ní chováme, to nám vrací. Vnímám to jako ucelený proces.

Když mluvíme o ekologii, tak mi přijde trochu paradoxní, že vyrábíte věci z plastu, který pochází z ropy, jejíž těžba není zrovna ekologická. Nejde to trochu proti sobě?
Naše výrobky musí být v prvé řadě stoprocentně recyklovatelné. Jakékoliv zmetky dáváme do výroby, znovu je pomeleme a přeměníme do kvalitního výrobku. Díváme se, co životnímu prostředí nejméně škodí. Máme technologie, aby oplachy vodou škodlivé nebyly.

Aby se z nich něco neuvolnilo?
Ne, myslím třeba v lakovně. Dnes vyrábíme přibližně z čtyřiceti procent z kovu, tedy z nerezu nebo černého kovu. Plast není jedinou surovinou. Momentálně zavádíme technologii nechemického, elektrického leštění nerezu, konkrétně leštění plazmou. Nikdo v Evropě takto neleští.

V čem to spočívá?
Když to popíšu jednoduše, tak do horké vody pouštíte elektřinu a následně do ní ponoříte nerez. Elektřina vám nerez vyleští. Doufáme, že se nám brzy podaří tuto technologii spustit naplno. Takový způsob leštění znamená nejmenší zatížení z hlediska ekologického dopadu.

Když jste začínali, měli jste dva výrobky, dnes jich máte zhruba šest stovek. Jste lídrem, velkou společností v regionu...
Nejen v regionu, ale v celé střední Evropě. Taková firma, jako jsme my, nikde ve střední Evropě není. Jsou daleko menší, které mají obrat od 70 do 400 milionů. My máme obrat daleko vyšší, zhruba 1,6 miliardy.

Dosáhl jste toho, proč jste do podnikání šel?
To už jsem dávno překonal. Když jsme v roce 1999 koupili a zrekonstruovali halu a měli prvních deset lisů, říkal jsem si, že mi to do důchodu stačí. A pak následovaly další prostory. On to člověk ani moc nevnímá, protože když pořád něco děláte, pořád něco budujete, rostete.

Výroba je zatím jen tady v Břeclavi. Plánujete ji přenést i někam do zahraničí?
Částečně o tomto uvažujeme a je to otázka na několik příštích let.

A proč? Je to způsobené nedostatkem lidí?
To je jedna věc, ale i vzdálenost. Máte země, které jsou daleko, je tam clo, takže když tam přivezete vlastní výrobky, jste cenově jinde oproti domácím.

Takže z toho usuzuji, že míříte do Ruska, kde máte dnes jednu ze svých obchodních poboček.
Třeba. Přímo v Moskvě máme velké sklady. Koupil jsem tam další pozemky hned vedle skladu. Může se stát, že bychom tam něco postavili, ale může to být i v jiných zemích. Z Ruska se můžeme posunout třeba i dál, kde bychom mohli oslovovat další.

I s obratem 1,6 miliardy a 600 zaměstnanci jste stále rodinný podnik. Majitelem jste vy a vaše žena Radka Prokopová. Řešíte práci i doma?
Je to tak. Podnikání zasahuje doma nejen nás, ale poslouchají to i děti. Ty to podle mě nevnímají zrovna dobře, spíš vidí, že na nic nemáme čas. Sice přijdu domů, je chvíle, kdy nic nerozebíráme, ale pak nastane situace, že přijde mail a manželka čte a už začneme a řešíme práci. Děti pak říkají, že by podnikat nechtěly, že by takto nechtěly žít. My zkrátka žijeme firmou.

Podíly ve firmě máte stejné. Kdo z vás má poslední slovo? Vy jako generální ředitel?
Tak přímo to neplatí. Každý řídíme část firmy. Žena má obchod a marketing, já investice, strategii a výrobu. U marketingu má poslední slovo žena, stejně u obchodu, ale Radka o projektech ráda diskutuje a hledá konsenzuální řešení. U investic, výroby a strategického směřování je to na mně.

> Zjistil jsem, že začaly být problémy s nedostatkem některého zboží. První, co chybělo, byla sedátka na záchody.

Proč má vlastně vaše žena jiné příjmení než vy?
Manželka měla svou firmu na pořádání večírků napsanou na fyzickou osobu. Ponechala si proto své původní příjmení s tím, že to vyřešíme časem. Už to tak ale zůstalo, ani jeden z nás to nepovažoval za nutné.

Nelezete si však občas na nervy, když spolu trávíte čas v práci i doma?
Celé roky pracujeme každý v jiné budově, v práci se potkáváme zejména na poradách. Manželka má velmi ráda Prahu, máme tam kanceláře a chtěli bychom pobočku tam rozšířit. Radka ví, že já nemůžu být bez lesa. Jako malý kluk jsem od tří od rána lítal po lese, přitom si rodiče mysleli, že spím. Snažím se jí to i nyní vynahrazovat a oba se snažíme, abychom byli spokojení. Máme rádi víno, baví nás lyžování, moře, cestování, jezdíme na kole.

Firma není jediné vaše dílo, už před lety jste začal postupně budovat oboru Obelisk.
Když se řekne obora, každý vidí, že to je pro zvěř, která nijak nepomáhá přírodě. Ale tak to není. Zvěř některé rostliny spásá, jiné udusává a dává tím prostor dalším, které by jinak nevyrostly. Když jsme oboru dělali, bylo tam 190 druhů rostlin, dnes jich tam roste 500. Obora tak byla budována především pro přírodu. Vycházel jsem ze starých původních map, zkoumal je a snažil se dovést krajinu do stavu, ve kterém byla před 100 lety. Přírodní krajinu zlepšuji i kolem Valtic, kde tvoříme tůně, mokřady a remízky.

Ve Valticích jste nenakupoval jen remízky, ale vybudoval také vinařství pojmenované také Obelisk. Jak jste se k tomu dostal?
Vinařství bylo od mládí mým koníčkem. Moji dědové pěstovali víno a já v roce 2016 postupně začal nakupovat vinice a část jich i vysadil. Dnes mám zhruba 32 hektarů a chtěl bych je dál rozšířit. Ve Valticích jako hlavním městě vína u nás jsem také vybudoval moderní vinařskou budovu. Inspiroval jsem se během cest za vínem po Francii a Španělsku.

Kam víno dodáváte?
Našimi hlavními zákazníky jsou hotely a restaurace. Zaměřujeme se na prémiovou kvalitu, privátní klientelu, na projekty osobité a v souznění s naší filozofií. Máme krásné vinařství a výborná vína.

Profil
František Fabičovic (62)

S manželkou Radkou Prokopovou (49) od roku 1998 buduje v Břeclavi rodinný podnik Alca plast, který vyrábí sanitární techniku. František Fabičovic měl odmalička blízko k přírodě a lesu, chtěl být lesníkem, nikdy se jím ale nestal, a tak si svou lásku k přírodě vynahradil tím, že nedaleko Lednice vybudoval oboru Obelisk, kde se snaží přírodě vrátit původní ráz. Kromě obory má majitel Alca plastu od mládí rád i víno, a tak se stará o vlastní vinohrady a vinařství ve Valticích.