



Obsah

Úvodní slovo	2
O DEKu	4
DEK v číslech	6
DEK na mapě	8
Firmy koncernu DEK	11
Oddělení centrály DEK	97
Lidé DEKu	133
Finanční výsledky DEK 2025	147

Úvodní slovo

Vážení kolegové, zákazníci a obchodní přátelé,

rok 2025 byl pro koncern DEK* velmi silným rokem. Vrátili jsme se k jasnému růstu, dosáhli výborných výsledků a pokračovali ve velkých investicích do dalšího rozvoje i budoucnosti. Za zvlášť důležité považuji, že se nám těchto výsledků podařilo dosáhnout v prostředí, které pro stavebnictví zůstávalo náročné – zejména kvůli dlouhodobě utlumené rezidenční výstavbě.

Agregované výnosy z hlavních činností koncernu DEK dosáhly v roce 2025 výše 33 138 mil. Kč, což představuje meziroční růst o 6,1%. Současně jsme zvýšili EBITDA na 3 081 mil. Kč oproti 2 666 mil. Kč v roce 2024. Tyto výsledky ukazují, že dokážeme spojovat růst a investice s provozní disciplínou a dlouhodobým zvyšováním výkonnosti koncernu.

Do dalšího rozvoje jsme v roce 2025 investovali více než 2,5 mld. Kč. Rozvíjeli jsme především naši distribuční síť a infrastrukturu. Otevřeli jsme 8 nových areálů včetně pobočky v Českých Budějovicích – Plané, která se stala stou pobočkou Stavebnin DEK v České republice. Dalším důležitým krokem bylo otevření nového centrálního skladu v Prostějově, který posílil naši logistickou infrastrukturu a vytvořil další prostor pro zvyšování efektivity a kvality služeb zákazníkům.

Významnou roli v tomto rozvoji hraje úzká spolupráce s DEKINVESTem, který je důležitou součástí stability a dlouhodobého rozvoje koncernu DEK. Vlastní nemovitostní portfolio nám umožňuje rozvíjet pobočkovou síť s dlouhodobou perspektivou, posilovat logistiku a vytvářet stabilní prostředí pro zákazníky, zaměstnance i obchodní partnery. Hodnota spravovaného majetku DEKINVESTu na konci roku 2025 přesáhla 23,2 mld. Kč. To potvrzuje, že dlouhodobé budování vlastního nemovitostního zázemí je jednou z našich významných strategických výhod.

Více než 500 mil. Kč jsme investovali do nových strojů pro naši půjčovnu, která je stabilním motorem růstu Stavebnin DEK v České republice i na Slovensku. Vedle distribuce a služeb jsme rozvíjeli také výrobní část koncernu. BEST pokračoval v rozšiřování svého portfolia výrobků, zejména v oblasti hrubé stavby, a důležitým milníkem byl plný náběh závodu v Nových Hradech. DEKWOOD posílil své výrobní kapacity a otevřel nový závod v Mimoni. DEKMETAL zahájil investici do nové výroby plechových střešních krytin s cílem dále posílit svou pozici v této oblasti. Ve stavební chemii byl rok 2025 spojen s důležitou organizační změnou. Divizi zaměřenou na výrobu přísad do betonu jsme vyčlenili do samostatné společnosti STACHEMA Kolín. Tento krok je důležitý pro další specializaci a rozvoj této části koncernu.

Dařilo se nám i v oblasti odborných služeb – v technickém poradenství, projekci i v dodávkách dat a softwaru pro stavebnictví. V této oblasti jsme v roce 2025 rostli o 13%. Společnosti působící v těchto oblastech posilují naši odbornou základnu a současně přispívají k modernizaci českého stavebnictví, zejména v oblasti digitalizace, efektivnějšího rozhodování a práce s kvalitními daty.

Rok 2025 byl zároveň rokem, kdy jsme položili základy pro širší celofiremní využití umělé inteligence. Vedle každodenní administrativní podpory našich týmů ji zapojujeme

* Pro účely této ročenky se pojmem „koncern DEK“ rozumí skupina společností konsolidovaných pod společností DEK a.s. a dále fondy DEKINVEST Beta a DEKINVEST Alfa, obhospodařované společností DEKINVEST investiční společnost a.s. Stejný význam má v této ročence také samostatný výraz „DEK“, je-li použit v souvislosti s hospodářskými výsledky. Hospodářské výsledky koncernu DEK uvedené v této ročence představují agregované hodnoty sestavené z auditovaných účetních, případně konsolidovaných účetních závěrek jednotlivých celků, po eliminaci významných vzájemných vztahů a transakcí.



i do vybraných klíčových procesů – od práce s technickými daty přes zpracování zákaznických poptávek a přípravu nabídek až po cenotvorbu. Umělá inteligence v příštích letech významně promění celé stavebnictví a ambicí DEK je být v čele těchto změn.

Do roku 2026 vstupujeme s důvěrou, ale také s pokorou. Máme připravené ambiciózní plány a podle dosavadního vývoje věříme, že je dokážeme naplnit. Chceme dále rozvíjet naši obchodní síť, logistické a výrobní zázemí, podporovat inovace a udržet vysokou úroveň odbornosti i zákaznického servisu. Budeme přitom pokračovat v tom, co je pro DEK dlouhodobě typické: pracovat systematicky, investovat s rozvahou a rozvíjet firmu s dlouhodobou perspektivou.

Děkuji všem kolegům za jejich práci a nasazení, našim zákazníkům za důvěru a obchodním partnerům za spolupráci. Velmi si vážím toho, že společně můžeme DEK dále posouvat.

Vít Kutnar

O DEKu

KONCERN DEK JE NEJVĚTŠÍM DODAVATELEM STAVEBNÍCH MATERIÁLŮ A SOUVISEJÍCÍCH SLUŽEB PRO PROFESIONÁLY V ČESKU A NA SLOVENSKU.

Jsme tu především pro profesionály ve stavebnictví. Naším cílem je usnadňovat jim každodenní práci a přinášet řešení, která zrychlují, zjednodušují a zkvalitňují stavební proces – od návrhu a technických dat přes dodávku materiálů, půjčovnu strojů a odborné služby až po výrobu vybraných stavebních materiálů.

Stojíme na čtyřech vzájemně propojených pilířích: distribuci, výrobě a službách pro stavebnictví a vlastním strategickém nemovitostním zázemí. Propojení těchto oblastí nám umožňuje využívat synergií, rychle se rozvíjet a přitom zůstat stabilní. Zákazníkům díky tomu poskytujeme komplexní servis, vysokou dostupnost produktů a dlouhodobě spolehlivou podporu.

Opíráme se o odbornost, spolehlivost, dlouhodobá partnerství, odpovědnost a zásady etického jednání. Každou aktivitu se snažíme rozvíjet tak, aby přinášela hodnotu zákazníkům, zaměstnancům, obchodním partnerům i celému koncernu DEK.

Distribuce

Distribuční pilíř tvoří především Stavebniny DEK v České republice a na Slovensku a společnost ARGOS ELEKTRO. Díky rozsáhlé síti poboček, silné logistice a širokému sortimentu obsluhujeme profesionální zákazníky napříč regiony a zajišťujeme vysokou dostupnost materiálů i služeb.

Výroba stavebních materiálů

Výrobní část koncernu tvoří zejména BEST, společnosti působící pod značkou STACHEMA v České republice, na Slovensku, v Polsku a na Ukrajině, dále DEKMETAL, DEKWOOD a RETEK. Tyto společnosti rozvíjejí výrobu betonových výrobků, stavební chemie, plechových střešních krytin a fasád, dřevěných konstrukcí a výrobků z recyklovaného plastu.

Služby pro stavebnictví

Služby pro stavebnictví zahrnují především půjčovnu strojů a zařízení ve Stavebninách DEK, technické poradenství, projekci, rozpočtování, cenové a technické databáze a software pro stavebnictví. Do této oblasti patří zejména ÚRS CZ, First information systems, Callida, DEKPROJEKT a G SERVIS CZ. Díky těmto službám pomáháme zákazníkům nejen s nákupem materiálu, ale i s přípravou, řízením a efektivní realizací staveb.

Nemovitostní zázemí

Vlastní strategické nemovitostní zázemí je jedním ze základů dlouhodobé stability koncernu DEK. Tvoří je zejména prodejní, logistické a výrobní areály vlastněné přímo nebo prostřednictvím souvisejících společností a fondů skupiny DEKINVEST. Díky tomuto zázemí můžeme dlouhodobě plánovat rozvoj pobočkové, logistické i výrobní sítě, zvyšovat kvalitu služeb a posilovat odolnost vůči výkyvům stavebního trhu.

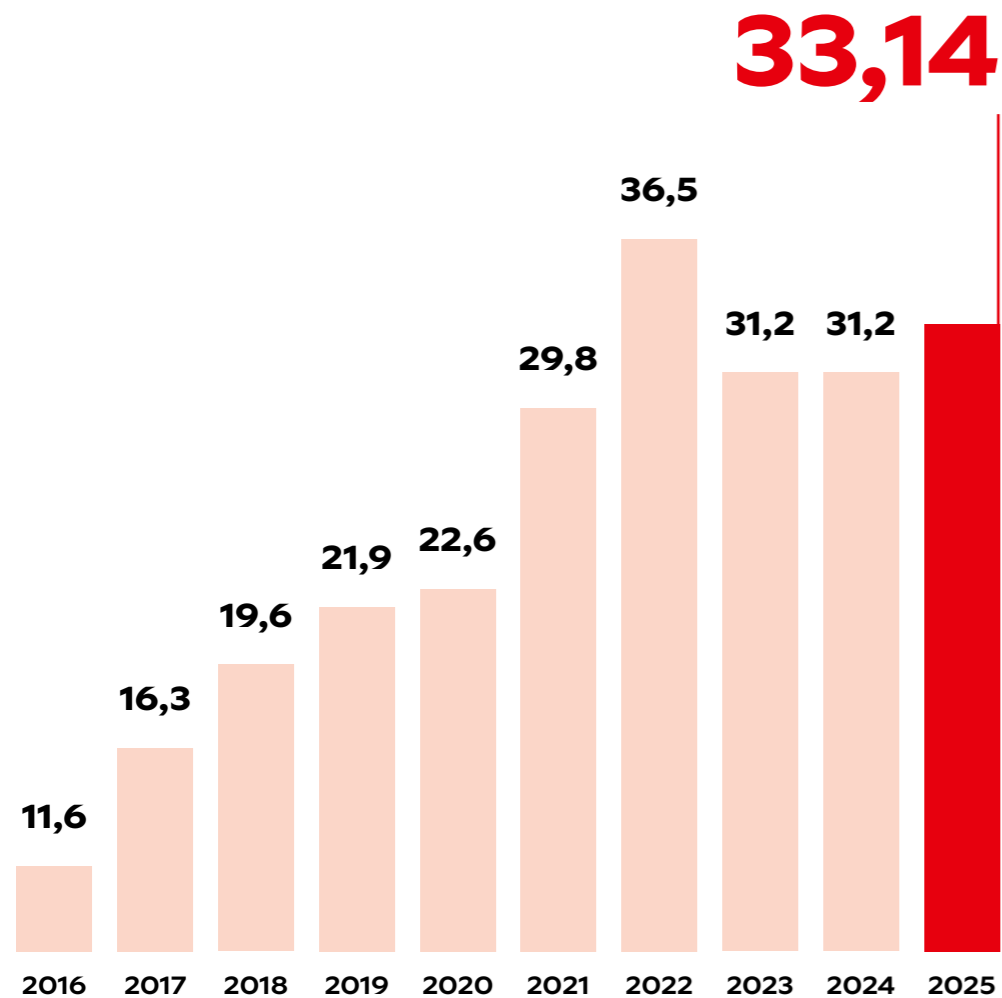
Centrální podpora

DEK a.s. zajišťuje centrální služby a odborné zázemí pro společnosti koncernu DEK i pro související fondy a projekty. Podporuje je zejména v oblastech řízení, financí, IT, marketingu, personalistiky, správy areálů, technického rozvoje a dalších odborných služeb. Díky tomu se mohou jednotlivé společnosti a týmy soustředit na své zákazníky, provozní výkon a další rozvoj.

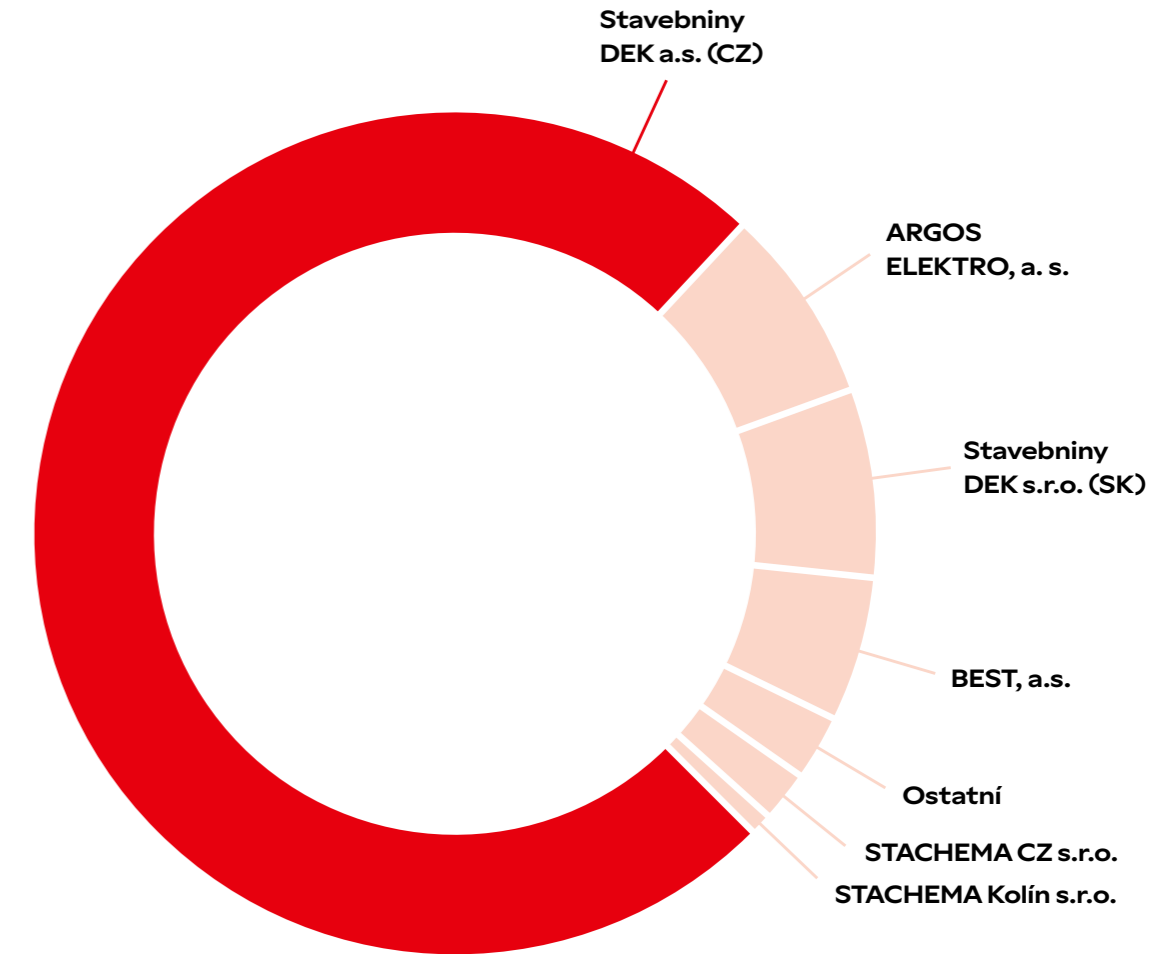
DEK v číslech

Jsme aktivní a podstupujeme rizika spojená s naším podnikáním. Nikdy se nepouštíme do projektů, které jak svým zaměřením, tak svým objemem mohou ohrozit stabilitu celé naší skupiny firem.

Vývoj obrátu (v mld. Kč)



Největší společnosti koncernu



33,138

Tržby (v mld. Kč)

5 000+

Počet zaměstnanců

143

Počet prodejních míst

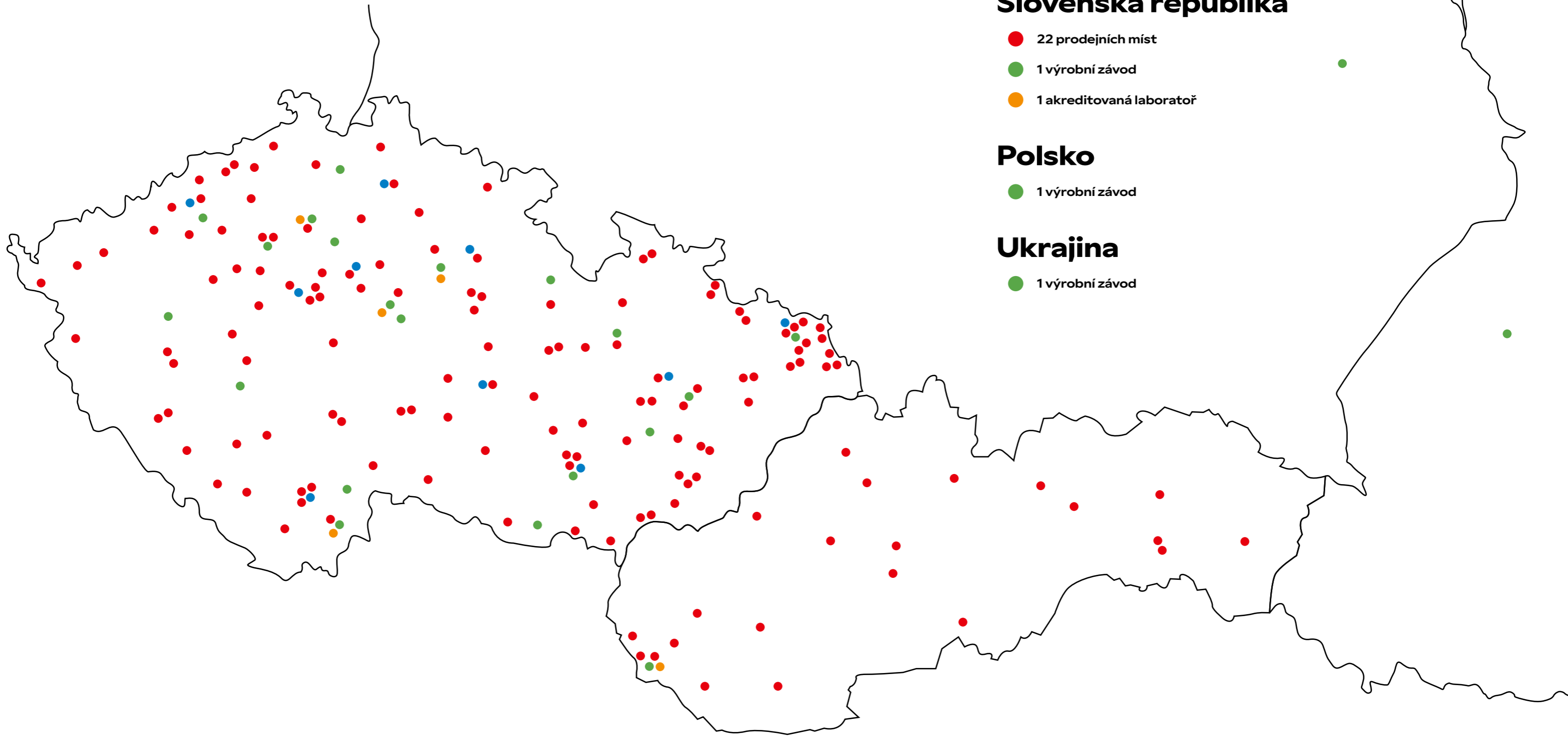
2,017

Zisk po zdanění (v mld. Kč)

3,081

EBITDA (v mld. Kč)

DEK na mapě



Česká republika

- 121 prodejních míst
- 10 DEP půjčovny
- 19 výrobních závodů
- 4 akreditované laboratoře

Slovenská republika

- 22 prodejních míst
- 1 výrobní závod
- 1 akreditovaná laboratoř

Polsko

- 1 výrobní závod

Ukrajina

- 1 výrobní závod

BEZ HLUBOKÉ ZNALOSTI
 OBORŮ NAŠEHO PŮSOBENÍ
 NENÍ MOŽNÉ DOSÁHNOUT
 DLOUHODOBÉHO ÚSPĚCHU.
 CHCEME BÝT ŠPIČKOVÝMI
 ODBORNÍKY, KTEŘÍ AKTIVNĚ
 ROZŠIŘUJÍ HRANICE
 LIDSKÉHO POZNÁNÍ.

Firmy koncernu DEK

Stavebniny DEK a.s. (CZ)	12
Stavebniny DEK s.r.o. (SK)	32
ARGOS ELEKTRO, a. s.	36
BEST, a.s.	42
STACHEMA CZ s.r.o.	48
STACHEMA Kolín s.r.o.	52
DEKWOOD s.r.o.	58
DEKMETAL s.r.o.	64
RETEK s.r.o.	70
DEKPROJEKT s.r.o.	72
G SERVIS CZ, s.r.o.	76
ÚRS CZ a.s.	78
First information systems, s.r.o.	84
Callida, s.r.o.	88
DEKINVEST investiční společnost a.s.	92

DEK

STAVEBNINY

JSME NEJVĚTŠÍ ČESKÝ
DISTRIBUTOR STAVEBNÍCH
MATERIÁLŮ A PŘEDNÍ
POSKYTOVATEL SLUŽEB
PRO PROFESIONÁLY
V NAŠEM OBORU.

Provozujeme síť 100 prodejen po celé České republice a zaměstnáváme cca 2 700 lidí. Zákazníkům zajišťujeme rychlé a efektivní odbavení při nákupu materiálů i při půjčování strojů a zařízení – a to díky našemu unikátnímu systému odbavení na jedno zastavení. Díky spolupráci s více než 900 prověřenými výrobci, a především díky našemu profesionálnímu, technicky vzdělanému týmu poskytujeme široký sortiment kvalitních produktů v požadovaném čase, množství i technickém řešení.

1.

místo mezi dodavateli
stavebnin v ČR

100

prodejen po celé ČR

25,7

mld. Kč tržby 2025



Radek Vít

ředitel společnosti, Stavebniny DEK

Rok 2025 byl pro Stavebniny DEK úspěšný. S obratem 25,7 mld. Kč jsme dosáhli 104 % plánu a meziročně narostli o 8,3 %. Potvrdili jsme pozici lídra trhu s výrazným náskokem před konkurencí. Růst se nám podařilo díky mimořádnému úsilí prodejního týmu a výrazné podpoře marketingu. Rozšiřovali jsme a edukovali prodejní tým ve větším rozsahu, než bylo v minulosti obvyklé. Vytvořili jsme si skvělou výchozí pozici pro rok 2026, ke kterému vzhlížíme s mírným optimismem.

Události 2025

Rok 2025 byl ve znamení výrazných investic do prodejní sítě, do zaměstnanců a také digitalizace procesů. Otevřeli jsme nebo přestavěli rekordní množství prodejních míst. Přibrali jsme 63 nováčků na obchodní pozice a jmenovali 19 nových ředitelů poboček, a to výhradně z vlastních řad. Spustili jsme Aplikaci DEK CZ, která měla na konci roku přes 90 tisíc uživatelů. Máme interní ChatBot na principu AI a našich 87 nových reels na téma technického poradenství během roku zhlédlo 6,4 mil. uživatelů sociálních sítí.

Růst trhu navzdory

Radek Vít

ředitel společnosti, Stavebniny DEK

Stavebniny DEK v roce 2025 potvrdily svou sílu na trhu. Společnost zvýšila tržby, pokračovala v rozvoji pobočkové sítě, posílila půjčovnu a zároveň připravuje další investice i velké projekty do budoucna.

Stavebniny DEK za sebou mají intenzivní rok. Jak bys ho zhodnotil z pohledu ředitele společnosti?

Jednoznačně to byl rok plný výzev, což ale platí i pro několik předchozích let – celé období od roku 2020 dál bylo poměrně složité. Na počátku loňského roku jsme doufali, že už se situace ve stavebnictví skutečně obrací k lepšímu a konečně se můžeme dívat vpřed s optimismem. A to se nám nakonec i potvrdilo: dosáhli jsme celkových tržeb téměř 26 miliard korun, což znamenalo nárůst 8,3 procenta proti roku 2024. Náš původní plán jsme tak překonali o čtyři procenta.



Byly nějaké oblasti, v nichž jste museli plány upravovat?

U nás má smysl provádět korekce až v době, kdy známe výsledky za delší období, v tomto případě za první pololetí. Podle nich se může korigovat zbytek roku. Je pravda, že rok 2025 se v prvním pololetí ještě nevyvíjel podle našich představ, a proto jsme některé investice naplánované na druhé pololetí a počátek roku 2026 na čas odložili. Naše společnost je řízena zodpovědně, a pokud si nejsme jisti výsledkem, raději přibrzdíme a počkáme, až nám čísla potvrdí, že můžeme jet dál. A k tomu došlo na konci loňského roku, takže pro rok 2026 už investice opět naplánované máme.

Kam budou tyto investice směřovat?

V první řadě jsou to investice do pobočkové sítě. Nemám na mysli pouze prodejní místa, jde například i o centrální sklady či depa, což jsou podpůrná místa pro Půjčovnu strojů, takže jsou to velice důležité investice stavebního charakteru. A další velký balík investic směřuje do strojového parku půjčovny, kde investujeme finanční prostředky v řádu stovek milionů korun, protože tu stále vidíme velký potenciál.

Rok 2025 byl v rámci DEKu vyhlášen „rokem půjčovny“...

Ano, půjčovna v loňském roce zvýšila své tržby o 20 procent, to je ve 13. roce fungování na trhu nádherný výsledek. A roste kontinuálně od doby svého vzniku, což nám jen potvrzuje, že máme v investicích do půjčovny dál pokračovat. Vidíme, že tento obor zažívá v České republice obrovský boom a tento směr určují i Stavebniny DEK jako lídr trhu.

Půjčovna ale nebyla jedinou divizí, které se v loňském roce dařilo. Co dalšího podle tebe stojí za zmínku?

Jsem hrdý na práci ostatních divizí. Všechny si zaslouží pochvalu. Udělali jsme například personální změnu v divizi Staviva, kam nastoupil dřívější ředitel Pražského a Středočeského regionu. Vedení této silné divize se chopil skvěle a obchodní výsledky to potvrzují. Ale stejně tak výbornou práci odvádí Dekton, který přináší dlouhodobě nejvyšší marže, nebo Izolace a Střechy, dvě naše tradiční divize, fungují skvěle. Divize Nářadí, která výrazně definuje naši Prodejnu, je velice úspěšná i díky aktivnímu importu zboží ze zámoří. O další rozšiřování naší nabídky pro nová řemesla zde máme divize Voda-Topení-Sanita a Elektro, které si z jejich trhů ukusují čím dál větší podíl.

Navzdory tomu, že loňský rok opravdu nebyl snadný, podařilo se otevřít osm nových prodejních míst a také nový centrální sklad pro Moravu. To je docela rychlý růst pobočkové sítě. Bude tohle tempo nadále pokračovat?

Rostli jsme opravdu výrazně. Nejenže byla otevřena prodejní místa nová, k tomu jsme ještě překvalifikovali řadu těch stávajících – z deseti prodejních skladů jsme udělali plnohodnotné pobočky. Dá se tedy říci, že jsme v roce 2025 nových poboček otevřeli téměř 20. Jak už jsem zmínil dříve, další investice jsme sice krátkodobě odložili, ale v roce 2026 už rozhodujeme o výstavbě dalších poboček. V tuto chvíli víme, že budeme stavět nový prodejní areál v Jihlavě, a dále máme vytipovaná další tři nebo čtyři místa, kde bychom chtěli letos co nejdřív začít výstavbu. Další plány zatím nejsou veřejné, ale určitě se rozvoj zase rozběhne.

Jednou jsi říkal, že když zákazníci nenakupují v DEKu, tak je to jenom proto, že ho nemají dostatečně blízko. Pořád to platí?

Ano, to určitě platí. Každý rok si děláme průzkum, a když se lidí zeptáme, proč nenakupují v DEKu, přibližně 90 procent z nich řekne, že za tím stojí dojezdová vzdálenost. Pro zákazníka je dopravní dostupnost prodejního místa naprosto klíčová, pro běžné nákupy obvykle není ochoten jezdit dál než 15 kilometrů. A proto potřebujeme zahustit síť prodejních míst tak, aby to k nám měl každý zákazník blízko. Abychom toho však dosáhli, museli bychom těch prodejních míst v České republice mít zhruba 200. A my jich aktuálně máme 100, tedy polovinu. Pořád tedy máme kam růst.

POKUD ZÁKAZNÍCI NENAKUPUJÍ V DEKU, JE TO ZEJMÉNA PROTO, ŽE TO K NÁM NEMAJÍ DOSTATEČNĚ BLÍZKO.

Stavebniny DEK onu symbolickou stou pobočku otevřely právě v roce 2025. Jaký to pro tebe byl pocit?

Opravdu hezký a samozřejmě to byl krásný důvod k oslavě. Tím spíš, když se to stalo v Plané u Českých Budějovic, tedy v regionu R600, ke kterému mám zvláštní vztah, protože jsem tam téměř dva roky dělal regionálního ředitele.

A příští velká oslava bude tedy u pobočky s číslem 200?

Myslím si, že důvody k oslavě je třeba hledat o něco častěji, proto příště třeba už pobočka s číslem 110?





Jako dlouholetý ředitel Stavebnin DEK znáš dobře jejich zákazníky. Jak se proměňuje jejich chování a preference?

Naši zákazníci se mění přirozeně a vůči nám ve vedení firmy postupně mládnou. Tím mám na mysli, že vedle našich dlouhodobých klientů přicházejí noví, mladší. A ti od nás často očekávají jiné standardy než zákazníci, kteří k nám chodí deset, patnáct let. To znamená, že třeba aplikace, kalkulátory, skvělý e-shop a veškerá digitální podpora jsou naprostou samozřejmostí, kterou od nás zákazníci jako od lídra trhu očekávají. Stále nás nutí posouvat se kupředu a nedovolí nám zůstat stát. „Kdo chvíli stál, už stojí opodál“ a takovou změnu ve Stavebninách DEK rozhodně neplánujeme.

K rozvoji technologií v současné době neodmyslitelně patří i nástup umělé inteligence. Jak se propisuje do vašeho fungování a práce?

Jsme si dobře vědomi, že ani v téhle oblasti nesmíme zaspát, naopak chceme být těmi, kdo určují trendy. AI používáme na všech frontách a pomáhá nám zvyšovat produktivitu a efektivitu práce našich lidí.

Máme například interní informační systém, v němž jsou soustředěna firemní data, a zaměstnanci si díky tomu mohou rychle dohledat odpovědi na odborné i procesní otázky. Nemusí složitě obvolávat kolegy a zároveň se tím snižuje riziko nepřesností, které často vznikají při předávání informací.

Kdybychom se podívali dopředu, na rok 2026 a případně i dál – jaké plány a cíle mají Stavebniny DEK?

Pokud bych mluvil z pohledu koncernu DEK, v roce 2026 je samozřejmě klíčové splnit plán obratu a zisku společnosti. Pro mě osobně je však stejně důležité pokračovat ve stabilním vedení firmy a vytvářet prostředí, v němž mají zaměstnanci víc důvodů zůstat než odcházet a mohou se neustále rozvíjet – jak po odborné stránce, tak i v oblasti soft skills.

Zároveň chceme být aktivní při rozvoji prodejní sítě a hledat nové příležitosti k růstu. A nadále rozvíjet budeme také náš tým několika desítek techniků, kteří v rámci Ateliéru DEK zajišťují technickou podporu na stavbách, podílejí se na tvorbě norem a pravidel v oboru, školí realizační firmy a zároveň fungují i interně jako podpora divizí naší společnosti. Bez přehánění můžu říct, že takové know-how nikdo jiný na trhu nemá, a jsem na to velice hrdý.

Už teď také chystáte jednu opravdu velkou novinku pro rok 2027. O co se jedná?

Ano, ve spolupráci s marketingovým oddělením DEKu připravujeme velký projekt – B2B stavební veletrh DEK Expo 2027. Naším cílem je přivést přibližně 35 tisíc profesionálů ze stavebnictví na výstaviště v pražských Letňanech. Akce bude trvat tři dny a počítáme s účastí více než 200 vystavovatelů a využitím celé volné plochy areálu.

Vedle samotných expozic plánujeme i bohatý odborný program: školení, setkání realizačních firem a velký kongres pro projektanty, architekty a developery. Součástí bude i společenský program, kde chceme vytvořit prostředí ve stylu tradiční české hospody, inspirované například Oktoberfestem, ale s českým charakterem... Když to shrnu, plánujeme přijít s něčím novým a výrazným, co bude dobře viditelné na trhu a posílí to nejen naši vlastní značku, ale i naše dodavatele.

**CHCEME VYTVÁŘET PROSTŘEDÍ,
KDE MAJÍ ZAMĚSTNANCI
MOŽNOST SE STÁLE ROZVÍJET.**

Od vrtačky po jeřáb



Jan Štelzig

ředitel divize Půjčovna, Stavebniny DEK a.s.

Půjčovna Stavebnin DEK začínala na jedné pobočce a s několika vypůjčenými stroji. Dnes je stabilní součástí firmy, která obsluhuje profesionální řemeslníky, realizační firmy i velké zákazníky a je největší půjčovnou stavební mechanizace na českém trhu.

Když dnes člověk přijde do Půjčovny Stavebnin DEK, působí všechno samozřejmě. Stroje připravené k výdeji, rychlé odbavení, desítky kategorií techniky, propracované procesy, vlastní aplikace... Jenže půjčovna, jak ji známe dnes, vznikala úplně od nuly. A dlouho vůbec nebylo jisté, že se z ní stane jedna z nejvýraznějších divizí firmy. „Půjčovna byla něco úplně jiného než distribuce materiálu. Trvalo dlouho, než ji lidé napříč firmou přijali za svou,“ vzpomíná ředitel divize Půjčovna Stavebnin DEK Jan Štelzig.

První pokusy začaly v roce 2013 na pražském Vestci. Tehdy ještě nikdo netušil, kam se celý koncept během několika let posune. Chyběly zkušenosti, procesy i technika. Půjčovalo se v podstatě všechno, co bylo k dispozici. „Začátky byly hodně punkové,“ říká dnes s odstupem Jan Štelzig, který byl u celého projektu téměř od začátku. Právě tehdy se podle něj také utvářela jedna z vlastností, která půjčovnu charakterizuje dodnes – snaha hledat řešení téměř za každou cenu. „My se vlastně nerozhodujeme, zda zákazníka uspokojíme, ale přemýšlíme jen nad tím, jak,“ popisuje princip, na kterém půjčovna vyrostla.

**NEROZHODUJEME SE, ZDA
ZÁKAZNÍKA USPOKOJÍME, ALE
PŘEMÝŠLÍME JEN NAD TÍM, JAK.**

Z malé služby se během třinácti let stala síť čítající více než stovku půjčoven a deset dep napříč Českem. Dnes už nejde o doplněk Stavebnin DEK, ale o samostatně fungující organismus, který má vlastní obchod, procesy, technologie i zákaznickou základnu. A zároveň jednu důležitou výhodu: dokáže růst téměř v jakékoli situaci na trhu, takže zatímco některé části stavebnictví v posledních letech stagnovaly, půjčovna každoročně posilovala. „Když trh roste, firmy potřebují více techniky a nechtějí všechno kupovat. Když jde trh dolů, hlídají si cash flow a o to víc využívají pronájem. Zatím rosteme za obou situací,“ vysvětluje Štelzig.

Právě díky tomu dnes vedení DEKu vnímá půjčovnu jako jeden z klíčových pilířů firmy. „Vít Kutnar vždycky říkal, že půjčovna bude další nohou Stavebnin DEK. A myslím si, že se to dnes naplňuje,“ říká Štelzig, podle něhož se význam jeho divize naplno ukázal zejména v posledních letech.

Zákaznické jádro půjčovny tvoří profesionální řemeslníci a menší či střední realizační firmy. Právě na míru pro ně je celá služba postavená – od rychlosti odbavení přes šíři techniky až po obchodní servis. Vedle nich ale obsluhuje i velké stavební společnosti nebo drobné stavebníky. Každá skupina přitom podle Štelziga očekává něco jiného. „Drobný zákazník ocení, že si na víkend půjčí čistič koberců a nemusí složit vysokou kauci. Realizační firma potřebuje hlavně rychlost. Když je u nás třikrát denně, nechce stát půl hodiny ve frontě.“

Právě rychlost a procesy byly jedním z velkých témat posledních let. S růstem počtu zákazníků totiž přestával fungovat původní model postavený hlavně na improvizaci a zkušenosti jednotlivých lidí. Divize proto začala systematicky popisovat a standardizovat jednotlivé činnosti – od výdeje a příjmu strojů až po jejich servis nebo přesuny mezi pobočkami. „Ve chvíli, kdy půjčovna narostla do takových objemů, už to bez jasně popsaných procesů nešlo. Museli jsme odstranit úzká hrdla a nastavit systém tak, aby fungoval stejně napříč republikou,“ říká Štelzig s tím, že součástí proměny byl i vývoj vlastního softwarového řešení.



Zásadní novinkou posledních dvou let je také aplikace DEK CZ, kterou půjčovna vnímá jako klíčový nástroj budoucí komunikace se zákazníky. Důležitou roli v jejím vzniku přitom sehrál nástup AI technologií a zároveň inspirace ze zahraničí, kde některé půjčovny začaly stavět svůj byznys primárně na digitálních nástrojích.

„Došlo nám, že pokud nebudeme technologicky inovativní, může velmi snadno přijít někdo jiný a trh nám vzít,“ popisuje ředitel divize Půjčovna a dodává, že aplikace dnes není jen doplněk, ale postupně se stává součástí širšího ekosystému služeb DEKu. Cílem tak není pouze zjednodušit objednávání techniky, ale vytvořit prostředí, ve kterém zákazník vyřeší většinu svých potřeb na jednom místě – od půjčení stroje přes servis až po navazující služby Stavebnin DEK.

Přestože se půjčovna výrazně digitalizuje, Štelzig zároveň zdůrazňuje, že rozhodující zůstávají lidé. „Půjčovna je hodně vztahový byznys. Zákazník si nepůjčuje jen stroj. Potřebuje jistotu, že mu někdo poradí, pomůže a vyřeší problém,“ říká. I proto divize v posledních letech výrazně zpřísnila kritéria pro výběr zaměstnanců a začala systematicky pracovat s jejich vzděláváním. Výsledkem má být stále silnější obchodní tým i ještě kvalitnější zákaznický servis.

K vývoji půjčovny pochopitelně patří i proměna její nabídky, která dnes už zdaleka nestojí na drobném nářadí. Portfolio sahá od ručního nářadí a běžných stavebních strojů přes specializovanou techniku až po věžové jeřáby. „Neznám všeobecnou půjčovnu s tak širokým záběrem, jaký máme my,“ říká Jan Štelzig a s úsměvem doplňuje, že zvláštní popularitu si vysloužily červené mobilní toalety s nápisem DEK. Pak dodá větu, která možná vystihuje celý vývoj půjčovny nejlépe: „Dřív by pro nás platilo ‚od vrtačky po bagr‘. Dnes už je to ‚od vrtačky po jeřáb‘.“

Mobilní aplikace DEK CZ: první rok v kapse zákazníků

Jan Karásek / Pavel Soudek

ředitel digitálního prodeje / vedoucí projektový manažer, Stavebniny DEK a.s.

Z nápadu divize Půjčovny vznikl digitální nástroj, který mění způsob, jak zákazníci spolupracují s DEKem – odkudkoliv a kdykoliv.



90 000+

registrovaných uživatelů za rok

8 500

aktivních uživatelů denně

5

jazyků: CZE, SK, UK, PL, EN

Co aplikace zákazníkům přináší dnes

Aplikace vznikla jako praktický nástroj divize Půjčovny. Zákazníci si mohou stroje objednat odkudkoliv, sledovat všechny pronájmy v reálném čase a urychlit jejich vracení – v některých případech přímo z auta bez nutnosti návštěvy pobočky. A je toho víc. Uživatelé aplikace si snadno objednají svaz velkých strojů, mohou objednat servis nebo nahlásit poškození stroje.

Postupně však aplikaci rozšiřujeme o další funkce, které využívají všichni zákazníci Stavebnin DEK. K dispozici mají přehled o všech svých objednávkách včetně důležitých termínů a souvisejících notifikací, snadno najdou kontakt na svého oblastního zástupce nebo specialistu odbytu a pomocí navigace se dostanou na nejbližší pobočku. Aplikace také přináší personalizované akční nabídky připravené na míru jednotlivým firmám.

Pro firmy je klíčová možnost nastavovat oprávnění pro jednotlivé uživatele. V aplikaci pracujeme se třemi úrovněmi oprávnění. Administrátor má plný přístup ke správě uživatelů i k náhledu na doklady a výpůjčky, zatímco stavbyvedoucí a pracovník mají pravomoci omezené podle své role. Díky tomu mají všichni přehled o pronájmech a mohou efektivně pracovat s doklady i akcemi, které se jich týkají.



ZÁKAZNÍCI SI MOHOU STROJE OBJEDNAT ODKUDKOLIV, SLEDOVAT VŠECHNY PRONÁJMY V REÁLNÉM ČASE A URYCHLIT JEJICH VRACENÍ.

Co chystáme

Po úspěšném prvním roce se zaměřujeme na rozšíření o další funkce, které budou našim zákazníkům usnadňovat nákupy a půjčování strojů u nás i pomáhat přímo na jejich stavbách. O novinkách budeme naše zákazníky průběžně informovat. Rozhodně je na co se těšit.

Blíž zákazníkům

Martin Matušinec

obchodní ředitel, Stavebniny DEK a.s.

Stavebniny DEK za sebou mají mimořádný rok, včetně rychlého rozvoje pobočkové sítě. Podle obchodního ředitele Martina Matušince se dnes proměňuje nejen samotná podoba prodejních areálů, ale i fungování stavebnin jako takových – od logistiky přes odbavení zákazníků až po práci s daty.

Pro Stavebniny DEK znamenal rok 2025 nejrychlejší rozvoj pobočkové sítě v historii společnosti – a zároveň další výrazný posun v tom, jak dnes moderní stavebniny fungují. Symbolickým milníkem loňského roku pak bylo otevření stého prodejního areálu v Českých Budějovicích – Plané.

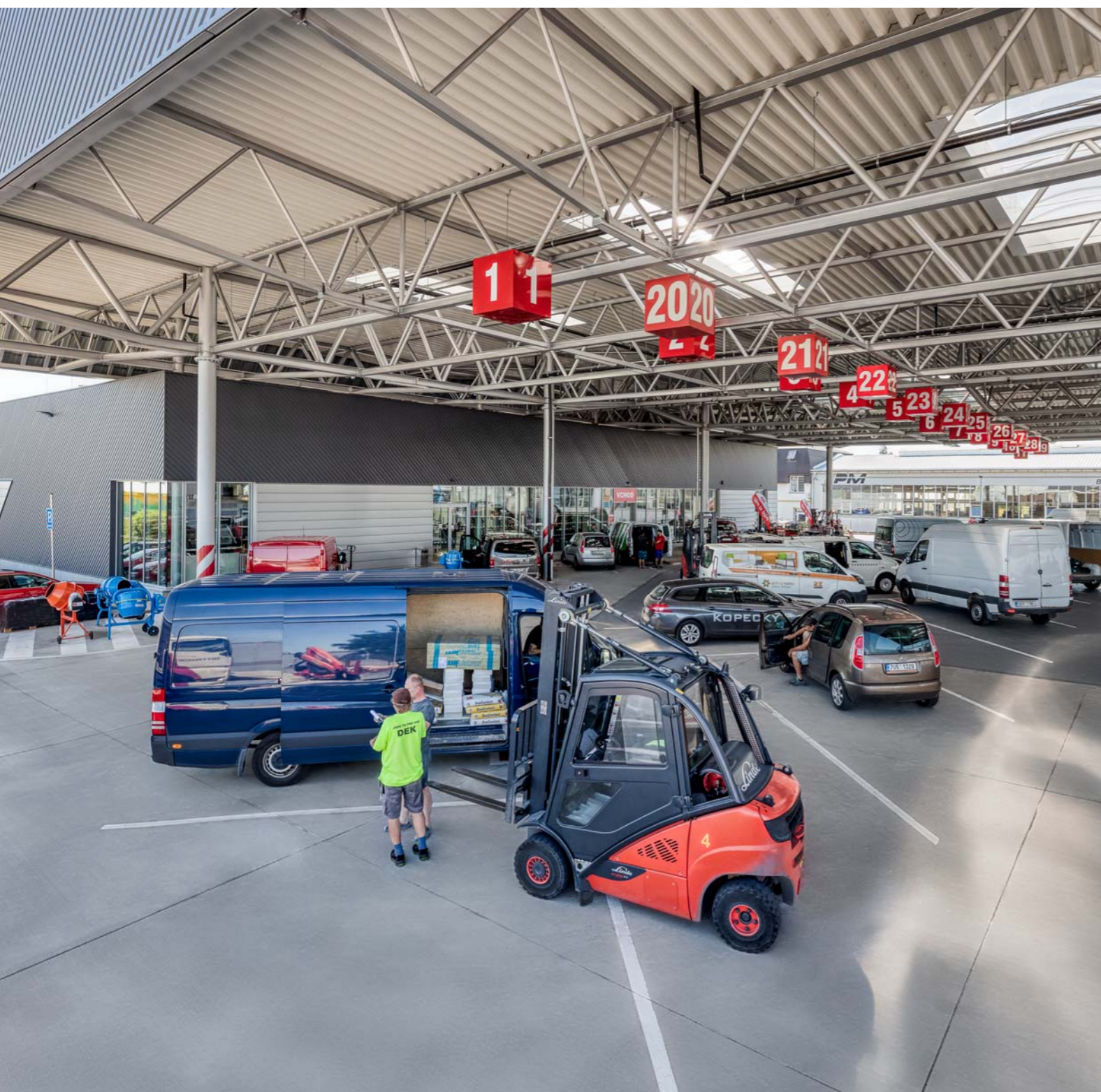
Za rychlým rozvojem ovšem nestojí jen výstavba nových areálů. Důležitou roli hraje v posledních letech také proměna fungování samotných stavebnin a očekávání zákazníků. „Stavebnictví je pořád velmi konzervativní obor, ale zároveň je dnes mnohem citlivější na čas, logistiku a efektivitu než před deseti lety,“ říká Martin Matušinec, dlouholetý obchodní ředitel Stavebnin DEK.

Právě čas se podle něj stal jedním z hlavních faktorů, které dnes rozhodují o tom, kam zákazník pojedě nakoupit. Realizační firmy mnohem přesněji počítají čas strávený přejezdy, organizací zásobování nebo čekáním na materiál. „Rozdíl několika procent na ceně materiálu často nevykompenzuje čas lidí na stavbě, náklady na dopravu ani odstávky práce. Firmy dnes přemýšlejí mnohem efektivněji než dřív,“ vysvětluje.

Zákazník je podle něj ochotný jet pro materiál zhruba patnáct až dvacet minut. Jakmile je cesta delší, začíná výrazněji rozhodovat cena nebo dostupnost zboží jinde. Právě proto Stavebniny DEK síť dlouhodobě zahušťují a snaží se být zákazníkům co nejbliž. Současně vedle klasických poboček rozvíjejí také mobilní prodejní sklady přímo na stavbách. Tím realizačním firmám umožňují řešit materiál okamžitě bez přejezdů mezi stavbou a pobočkou.

Volba umístění nového prodejního místa dnes vychází z kombinace řady faktorů. Při rozhodování firma sleduje velikost města, počet obyvatel i spádovou oblast. Zohledňuje také počet stavebních povolení, kupní sílu regionu, plánovanou výstavbu, konkurenční prostředí nebo potenciální přesuny zákazníků ze stávajících poboček.





KOMBINACE KVALITNÍHO
SERVISU A RYCHLOSTI VYTVÁŘÍ
DLOUHODOBOU DŮVĚRU
ZÁKAZNÍKŮ.

Proměna poboček: od skladů k servisním centrům

S rozšiřováním sítě se podle Martina Matušince proměňuje i role poboček. Z původních skladových areálů se postupně stávají komplexní servisní centra, kde se propojuje logistika, obchod, technické poradenství, půjčovny i digitální služby. Zákazník dnes podle něj neočekává jen dostupný materiál, ale také prostředí, ve kterém všechno funguje rychle, přehledně a bez zbytečných komplikací.

Velkým tématem posledních let je proto zrychlování odbavení a zjednodušování procesů. Dávno pryč jsou doby, kdy se na pobočce mohlo stát, že zákazníci hledali skladníka po areálu – většina procesů dnes probíhá digitálně. Firma postupně digitalizuje přípravu zakázek i skladové hospodářství. Skladníci dnes pracují s mobilními zařízeními, objednávky se připravují elektronicky a cílem je, aby běžné odbavení zákazníka proběhlo během několika minut.

Právě rychlost obsluhy dnes často rozhoduje o tom, kam se zákazník vrátí. „Stejně důležitá jako rychlost je ale i profesionalita našich lidí, schopnost poradit a skutečně prozákaznický přístup. Právě kombinace osobního přístupu, kvalitního servisu a rychlosti vytváří dlouhodobou důvěru zákazníků,“ vypočítává Martin Matušinec.

Proměnil se také vzhled poboček. Nové areály počítají s krytými terminály pro nakládku, většími prodejny nebo moderním systémem dispečinku, který zákazníkům zjednodušuje orientaci a pohyb. Změnou prošly i půjčovny techniky. Zatímco dříve byly spojované hlavně s drobnějším vybavením, dnes firma běžně obsluhuje i velké stavební stroje nebo těžkou techniku.

Když o rychlosti rozhodují data

Růst pobočkové sítě a složitější stavební projekty pro Stavebniny DEK znamená práci se stále větším množstvím dat. Výrazně rychleji se dnes také mění obchodní procesy – čím dál větší roli hraje rychlost zpracování nabídek, práce s individuálními cenami i schopnost reagovat na změny podmínek jednotlivých projektů.

„Dřív existoval rabatový list a zákazník se řídil podle něj. Dnes se prakticky každá větší zakázka naceňuje individuálně a ceny se neustále přepočítávají. To klade úplně jiné nároky na obchod, logistiku i systémy,“ vysvětluje Matušinec.

Firma proto postupně automatizuje řadu interních procesů a loňský rok v tomto ohledu znamenal velký posun dopředu. Stavebniny uvedly do provozu například nástroj Chytrák, který zaměstnancům pomáhá rychle vyhledávat informace o produktech, reklamaci nebo logistice. A umělá inteligence se začíná používat i při vyhodnocování dat, plánování další výstavby nebo zpracování interních podkladů.

Tempo rozvoje bude pokračovat i nadále

Přestože stavebnictví dál ovlivňují geopolitické nejistoty či výkyvy trhu, chtějí Stavebniny DEK v rozšiřování pobočkové sítě pokračovat i v dalších letech. Cílem zůstává stabilní tempo několika nových prodejních míst ročně a postupná modernizace části stávající sítě.

Další rozvoj má podle společnosti dál vycházet z kombinace dat, znalosti regionů, zkušeností lidí v provozu a investičních priorit koncernu. „Nadále budeme usilovat o co nejvyšší kvalitu našich služeb. Nakonec však nejde jen o samotné pobočky,“ uzavírá Martin Matušinec. „To nejdůležitější je, aby zákazník věděl, že se na nás může spolehnout.“

DEK

STAVEBNINY

JSME PŘEDNÍM
DISTRIBUTOREM STAVEBNÍCH
MATERIÁLŮ A SOUVISEJÍCÍCH
SLUŽEB PRO PROFESIONÁLY
NA SLOVENSKU.

Na slovenském trhu působíme od roku 2003 a prostřednictvím sítě 19 poboček dnes téměř 300 našich zaměstnanců poskytuje zákazníkům komplexní servis, odborné poradenství a spolehlivé zázemí pro jejich každodenní práci.

Uvědomujeme si, že práce našich zákazníků je velmi náročná, proto se na našich pobočkách snažíme poskytovat služby a vytvářet prostředí, které jim jejich každodenní činnost co nejvíce usnadňuje.

22

let na trhu

19

poboček

2,47

mld. Kč tržby 2025



Roman Laník

ředitel, Stavebniny DEK s.r.o.

Rok 2025 vnímáme jako důležitý krok v dalším rozvoji společnosti. Zaměřili jsme se především na vzdělávání lidí a modernizaci interních procesů. Prostřednictvím projektu DEK škola SK jsme rozšířili systém vzdělávání na všechny pozice ve firmě a dokončením první etapy digitalizace logistiky jsme připravili naše sklady i týmy na další inovace, které nám pomohou pracovat rychleji, přesněji a efektivněji.

Události 2025

V roce 2025 jsme zavedli nový proces centrálního řízení zásob, který významně zvýšil efektivitu naskladňování a přispěl k lepší dostupnosti zboží na pobočkách. Po dvou letech jsme zároveň navázali na externí průzkum společnosti STEM/MARK, který potvrdil další posílení naší tržní pozice i znalosti značky. V komplexním hodnocení odborných firem a živnostníků jsme si udrželi pozici jedničky na trhu.

DEK škola: první rok, velký posun

Adrian Fakla

ředitel DEK školy, Stavebniny DEK s.r.o.

Stavebniny DEK na Slovensku vytvořily ze svých odborných školení ucelený systém pro vzdělávání všech kolegů napříč specializacemi. O prvním roce fungování DEK školy, nabytých zkušenostech i zdolaných výzvách ví nejlépe její ředitel Adrian Fakla.

DEK škola má za sebou první rok fungování a za tu dobu zvládli projít školením téměř všichni kolegové, kteří na Slovensku pro DEK pracují. Jak bys pilotní ročník zhodnotil?

Nebudu lhát, byl to náročný rok. Osobně jsem se účastnil každého školení, abych viděl, jak probíhají, a mohl se poučit, co funguje a co ne. Protože si musíme přiznat, že i my na centrále se pořád učíme.

Celkově si myslím, že se nám podařil kus práce a projekt školy jsme posunuli dál, než jsme na začátku doufali. Reakce našich kolegů jsou velmi pozitivní. Vnímají to jako investici do sebe. Znalosti a zkušenosti od kolegů školitelů mohou využít, kamkoliv je život zavane. I když bychom samozřejmě byli rádi, kdyby to bylo hlavně v DEKu.

Co jste se za ten první rok naučili vy sami?

Zkoušeli jsme třeba různou délku kurzů a došli k tomu, že pokud chceme předat určité penzum informací, potřebujeme pro školení a workshopy alespoň dva dny. Proto se dvoudenního formátu budeme držet i nadále.

Podle čeho vybíráte konkrétní témata pro jednotlivá školení?

Protože byl rok 2025 premiérový, dali jsme si nejdůležitější témata. Například obchodníci probírali obchodní rok, zavádění procesů a obchodní aktivity. U vedoucích skladů jsme školení využili k prezentaci digitalizace skladů. Pro rok 2026 máme zadání 70 na 30: 70 procent věcí budeme školit opakovaně a 30 procent budou novinky a nové poznatky. Ruku na srdce: lidé jsou nadšení z nových věcí, ale po pár týdnech v běžném provozu nadšení vyprchá. Takže opakování a připomínání je velmi důležité.

Školíte různé skupiny zaměstnanců. Kolik kurzů každý z nich absolvuje?

Většina kolegů během roku 2025 absolvovala dvě až tři školení. Letos jsme si nastavili pravidlo, že každá pozice absolvuje jedno školení ročně. Chceme být efektivní a také si přejeme, aby lidé vnímali, že to není banalita, ale svým způsobem i odměna. Výjimku pro letošek tvoří půjčovna, protože obchodní rok 2026 je rokem půjčovny. Tam minimálně



zdvojíme termíny, abychom to rozdělili efektivněji a cíleněji: mladí a noví versus starší a zkušenější kolegové.

Využíváte pro kurzy pouze interní školitele z řad kolegů z DEKu, nebo zapojujete i externisty?

Většinou interní, ovšem pro manažerské školení jsme vloni využili externího dodavatele a byli jsme nadšení.

Ty sám jsi v DEKu už čtrnáctý rok. Jak se z tebe stal zároveň ředitel DEK školy?

Za tím stojí Roman Laník. Debatovali jsme spolu o typech školení a jejich náplni a on mi řekl, že mám na celou věc dost vyhraněný a jasný názor, a zda bych si tedy ten projekt nechtěl vzít za svůj. V tu chvíli mě to zaskočilo, cítil jsem velký respekt pustit se do něčeho tak nového. Pak jsem si ale řekl: Co se může stát? Maximálně to nezvládnou. A tak jsem kývl, že do toho půjdu. A rozhodně nelituji, protože celý ten projekt hodně vzdělává a posouvá kupředu i mě samotného.

Kdo všechno tvoří tým DEK školy?

To je dobrá otázka a zároveň to, na co jsem hrdý nejlépe: že se mi podařilo spojit lidi a vytvořit pracovní skupinu DEK školy. Společně řešíme, jak školení uchopit, dáváme si termíny a úkoly, diskutujeme spolu a navzájem si dáváme zpětnou vazbu.

Pokud bych mohl jmenovat: Lucia Saganová zajišťuje celé technické zázemí. Katarína Sádecká, projektová manažerka pro odbyty, hraje klíčovou roli při tvorbě programu školení pro odbyty. Dále máme v týmu dva regionální ředitele, dobrovolníky z řad ředitelů a nově přibíráme i produktové manažery.

Kde je možné získat o DEK škole a jednotlivých kurzech bližší podrobnosti?

Postupně pracujeme na webových stránkách. V tuto chvíli už jsou na nich dostupné jednotlivé prezentace pro naše kolegy. A pak je tu jedna zásadní novinka pro rok 2026: začali jsme připravovat pracovní sešity pro jednotlivé pozice. Od obchodníků, kteří už je teď mají k dispozici, až po skladníky, pro něž je právě připravujeme.

Inspirovali jste se při vzniku DEK školy někde jinde, třeba v zahraničí?

DEK škola je náš projekt a zároveň dlouhodobý proces, své know-how průběžně vylepšujeme. A dovolím si tvrdit, že jsme první na slovenském trhu, kdo něco takového dělá interně. Jistě, může se stát, že nás někdo bude kopírovat. Na to jsou ale, myslím, lidé v DEKu zvyklí. (smích) Zkušenost říká, že se často kopíruje obal, pozlátka, zkrátka a viditelné. Ale vnitřek, systém a kultura se kopírují hůř.

ARGOS

E L E K T R O

JSME DODAVATEL
ELEKTROINSTALAČNÍHO
MATERIÁLU, ZBOŽÍ
A SLUŽEB SE ZAMĚŘENÍM
NA PROFESIONÁLNÍ
ZÁKAZNÍKY.

Spolupracujeme s předními evropskými výrobci a nabízíme široký sortiment od kabelů, rozvaděčů a instalačních přístrojů až po komponenty, svítidla a LED osvětlení.

Na českém trhu působíme již od roku 1997. Provozujeme síť 22 specializovaných prodejen, které pokrývají celé území České republiky. Hlavní těžiště našich aktivit včetně řídicího a logistického centra se nachází v Moravskoslezském kraji, s centrálou v Ostravě-Přívoze.

28

let na trhu

22

poboček

2,61

mld. Kč tržby



Milan Srb

ředitel, ARGOS ELEKTRO, a. s.

Rok 2025 byl pro Argos obdobím stabilizace a zvyšování efektivity. Zaměřili jsme se na optimalizaci nákladů a snižování zásob. Doplnili jsme obchodní tým a vytvořili dobrý základ pro rok 2026.

Události 2025

V roce 2025 byla dokončena rekonstrukce pobočky Ostrava, která je klíčová pro úspěch celé firmy. V rámci rekonstrukce byl na pobočce vybudován nový showroom svítidel, který je v regionu unikátní a představuje 500 svítidel renomovaných výrobců na jednom místě.

Budiž světlo



Milan Lichý

ředitel divize Světelná a slaboproudá technika, ARGOS ELEKTRO, a. s.

V Ostravě vloni vznikl nový showroom Argos Elektro, který propojuje světelný design, technologie a odborné poradenství. Prostor má sloužit architektům, projektantům i zákazníkům jako místo, kde si lze světlo vyzkoušet v reálných situacích.

Když vám život nadělí citrony, udělejte z nich... třeba nový showroom svítidel. Právě tak si s pomyslným kyselým ovocem poradili v Argos Elektro, kde povodně v roce 2024 úplně zničily vlajkovou prodejnu společnosti. Na jejím místě tehdy zůstal prázdný prostor, který bylo potřeba znovu definovat. „Povodně nás silně zasáhly, ale zároveň tak vznikl nový, čistý prostor, pro který jsme hledali smysluplné využití. A vnímali jsme, že v Moravskoslezském kraji podobný typ showroomu zaměřený na osvětlení chybí,“ přibližuje původní myšlenku ředitel divize svítidel Argosu Milan Lichý.

Výsledkem není klasická prodejna, ale prostor, který má ambici fungovat jako pracovní zázemí i místo setkávání. „Showroom vnímáme především jako nástroj pro navázání spolupráce s lokálními architekty, projektanty a dalšími profesemi,“ říká Milan Lichý. Právě menší projekty – rodinné domy, kanceláře nebo kompaktní komerční prostory – jsou oblastí, kde může podobný typ prezentace sehrát důležitou roli. Vedle profesionálů je ovšem otevřený i koncovým zákazníkům, elektrikářům či realizačním firmám.

Tomu odpovídá i samotný koncept showroomu, který nestojí pouze na vystavených produktech, ale na jejich propojení s technologiemi a reálným použitím. „Chtěli jsme vytvořit prostor, kde si návštěvník může technologie nejen prohlédnout, ale především vyzkoušet,“ vysvětluje šéf divize svítidel Argosu jednu z klíčových myšlenek místa, jehož podobu inspirovaly mimo jiné i veletrhy Light & Building či milánské EuroLuce, které dlouhodobě udávají směr světelného designu. „Praxe ukazuje, že zákazníci potřebují světlo zažít v reálném prostoru. Nestáčí vidět produkt v katalogu. A stejně tak klíčové je odborné poradenství, které běžné prodejní řetězce často nenabízejí,“ shrnuje Lichý. Vnímání intenzity, barvy světla nebo jeho dopadu na interiér se podle něj totiž může zásadně lišit od toho, co lze vyčíst z technických parametrů.

Celý projekt je navržen tak, aby byl maximálně interaktivní a představil i smart technologie. Jedna jeho část je řešena technicky – svítidla jsou instalována vedle sebe, aby bylo možné jejich přímé srovnání. Druhá část naopak vytváří modelové situace a pracuje s atmosférou. Jednotlivé segmenty lze ovládat samostatně, svítidla zapínat a vypínat a sledovat jejich efekt v různých kombinacích.

Vedle viditelné části hraje důležitou roli i technické zázemí, které umožňuje flexibilní práci s instalacemi. Neméně podstatná je ovšem i zkušenost týmu. „Odborné know-how není na první pohled viditelné, ale zásadně ovlivňuje výsledný návrh osvětlení,“ připomíná Milan Lichý a dodává, že showroom s kolegy nevnímají jako hotový projekt, ale počítají s postupnou obměnou produktů i technologií a reakcí na nové trendy v oblasti světla. „Bereme ho jako živý prostor, který se bude dál rozvíjet.“

PRAXE UKAZUJE, ŽE ZÁKAZNÍCI
POTŘEBUJÍ SVĚTLO ZAŽÍT
V REÁLNÉM PROSTORU. NESTAČÍ
VIDĚT PRODUKT V KATALOGU.



BEST

JSME INOVATIVNÍ VÝROBCE BETONOVÝCH STAVEBNÍCH PRVKŮ.

Provozujeme osm výrobních závodů strategicky rozmístěných po celé České republice, což nám umožňuje snižovat náklady na dopravu a zajišťovat efektivní logistiku. Významnou konkurenční výhodou představují i naše vlastní pískovny v bezprostřední blízkosti některých závodů.

Na stavební trh dodáváme prostřednictvím rozsáhlé sítě partnerských stavebnin. Za naším úspěchem stojí tým více než 500 zaměstnanců, kteří se podílejí na dalším rozvoji a inovacích v oboru.

1.

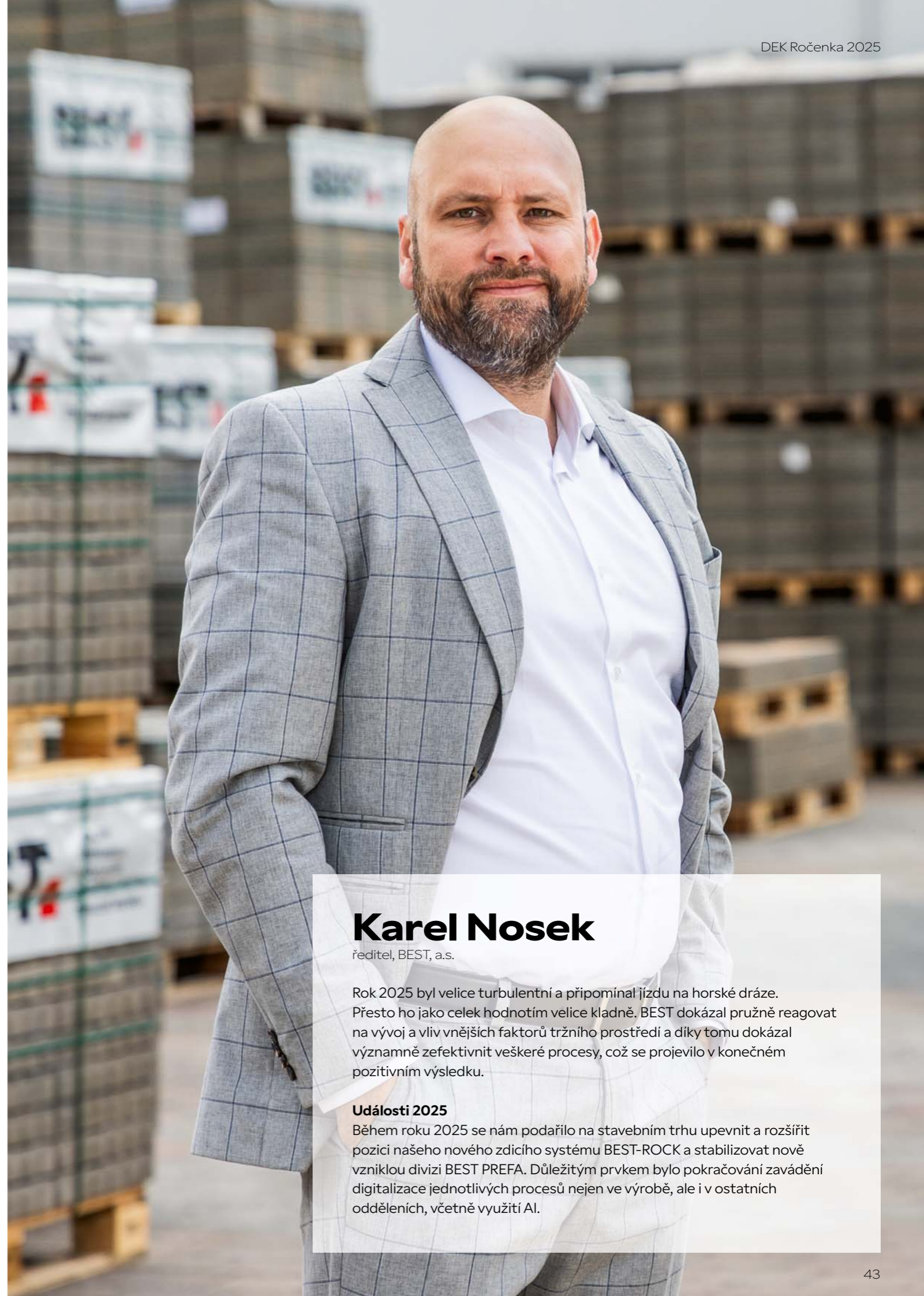
místo mezi českými
výrobci betonových prvků

2,1

mld. Kč tržby 2025

1

mld. kilogramů
vyrobeného betonu



Karel Nosek

ředitel, BEST, a.s.

Rok 2025 byl velice turbulentní a připomínal jízdu na horské dráze. Přesto ho jako celek hodnotím velice kladně. BEST dokázal pružně reagovat na vývoj a vliv vnějších faktorů tržního prostředí a díky tomu dokázal významně zefektivnit veškeré procesy, což se projevilo v konečném pozitivním výsledku.

Události 2025

Během roku 2025 se nám podařilo na stavebním trhu upevnit a rozšířit pozici našeho nového zdicího systému BEST-ROCK a stabilizovat nově vzniklou divizi BEST PREFA. Důležitým prvkem bylo pokračování zavádění digitalizace jednotlivých procesů nejen ve výrobě, ale i v ostatních odděleních, včetně využití AI.

Kvalita pod kontrolou

Patrik Bednář

ředitel kvality, BEST, a.s.

Když má společnost název BEST, nese to s sebou závazek být stále lepší a lepší. V loňském roce se proto společnost zaměřila na důslednější kontrolu výrobních procesů a prostřednictvím digitálních checklistů začala systematicky sledovat, zda všechny jejich kroky fungují tak, jak mají.

Společnost BEST vždy dbala na vysokou kvalitu, efektivitu a produktivitu svých výrobních linek. Závody v současnosti dokážou vyrábět více a rychleji než dříve a uspokojovat tak rostoucí zákaznickou poptávku. S rostoucím výkonem výroby zároveň roste také potřeba dalšího zvyšování kvality a snižování počtu reklamací.

„I drobná nepřesnost nebo odchylka ve výrobě se může projevit až ve chvíli, kdy je materiál zabudovaný u zákazníka. To, co lze na začátku vyřešit jednoduše a s minimálními náklady, pak může mít výrazný dopad na funkčnost stavby i spokojenost zákazníka. Proto jsme se rozhodli důkladně projít celý výrobní proces a hledat místa, kde můžeme být přesnější, důslednější a efektivnější,“ říká Patrik Bednář, ředitel kvality BESTu.

Firma dnes provozuje přibližně čtyřicet výrobních linek rozmístěných po celé republice. Kvalitu má na starosti tým technologů v síti sedmi závodových laboratoří, které doplňuje akreditovaná laboratoř v centrále společnosti v Lučici.

BEST se dlouhodobě snaží hledat způsoby, jak sledovat kvalitu přímo ve výrobě u výrobních linek. Proto využívá checklisty pro jednotlivé výrobní pozice, které ve své podstatě tvoří praktický návod pro každodenní práci ve výrobě – pro každou roli existuje souhrn úkonů před výrobou, během ní i po jejím skončení.

„Dá se to přirovnat k předletové kontrole letadla před startem,“ přibližuje ředitel kvality BESTu. „Pomáhá nám to systematicky odstraňovat identifikované systémové chyby a také předvídat technické problémy strojů. Náklady na údržbu jsou sice vyšší, ale dlouhodobě se nám potvrzuje, že lépe udržovaná zařízení vyrábějí kvalitní zboží stabilněji a efektivněji.“





V ROCE 2025 KLESLY NÁKLADY NA REKLAMACE ZHRUBA O POLOVINU A LETOŠNÍ VÝVOJ ZATÍM VYPADÁ JEŠTĚ LÉPE.

Změny se promítly také do kontroly vstupních surovin. BEST patří mezi největší producenty betonu v České republice – jen v Lučici se jeho denní spotřeba pohybuje ve stovkách až tisících kubíků. Firma proto systematicky testuje cement, pisky i kamenivo. Výsledky ukázaly, že část dodávaného materiálu neodpovídala parametrům potřebným pro stabilní výrobu. I tento proces se podařilo zdigitalizovat, získat tak okamžitý přehled o výsledcích a rychlou reakcí snížit počet nevyhovujících dodávek o 30 procent.

„S digitálními checklisty jsme získali nástroj, díky němuž může BEST rychleji odhalovat problémy a průběžně zvyšovat kvalitu výroby,“ říká Patrik Bednář. „O výsledku totiž nerozhoduje jen jedno opatření, ale tisíce správně provedených kroků každý den.“

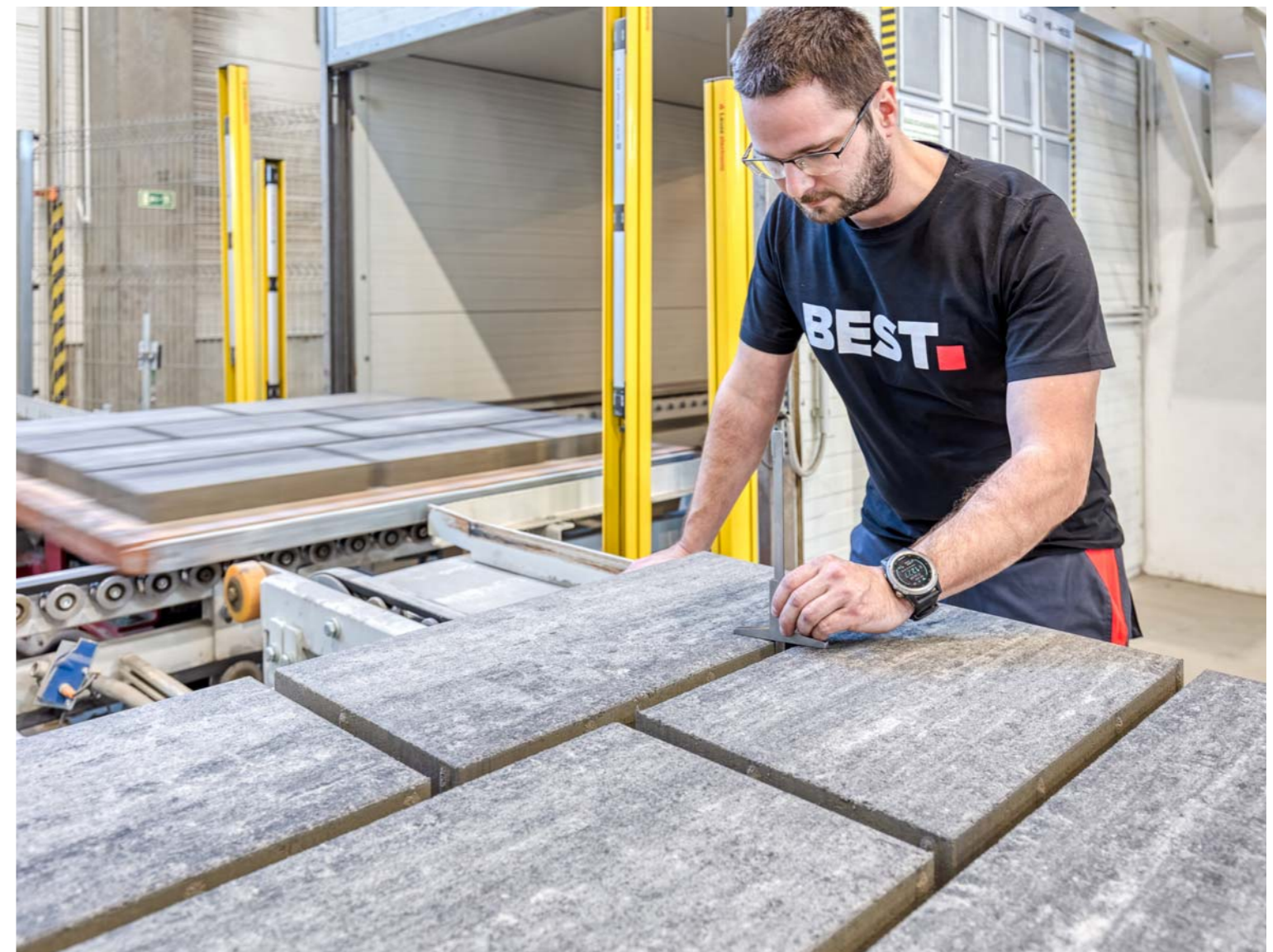
Papírová podoba checklistů však při velikosti společnosti začala v určitou chvíli narážet na své limity. Při čtyřiceti linkách, několika směnách a stovkách pracovníků vznikají tisíce dokumentů měsíčně a jejich následná analýza byla časově velice náročná. Ke skutečně efektivnímu fungování bylo třeba začít získávat data v reálném čase.

BEST se proto rozhodl checklisty digitalizovat. Ve spolupráci s externím dodavatelem vzniklo řešení vycházející z prostředí automotive, které bylo pro potřeby BESTu výrazně zjednodušeno a přizpůsobeno výrobním provozům. Pilotní provoz začal v Lučici a následně se rozšířil do dalších závodů.

Celý systém funguje jednoduše a zároveň komplexně: pokud pracovník během kontroly odhalí závadu, zadá ji do systému. Informace se okamžitě dostane odpovědnému pracovníkovi, který zajistí její odstranění a následnou kontrolu. Díky tomu lze v reálném čase sledovat stav linek, opakuje se poruchy i rychlost jejich řešení.

Právě data jsou dnes největším přínosem digitalizace. Vedení má okamžitý přehled o tom, kde se problémy opakují, které stroje vyžadují zásah a jak rychle se jednotlivé závady odstraňují. Díky tomu lze reagovat dříve, než se drobný problém promění ve větší komplikaci.

Výsledky se začaly dostávat rychle. Už v roce 2025 klesly náklady na reklamace zhruba o polovinu a letošní vývoj zatím vypadá ještě lépe. Firma současně sleduje také náklady na údržbu, které jsou proti předchozímu roku pod plánem, a mechanické parametry výrobků, které se podařilo zvýšit napříč sledovanými oblastmi. „Tak, jak jsme si to naplánovali, se to skutečně začíná vyvíjet. Někdy mám při prezentacích pocit, že mi vedení ani nebude věřit,“ dodává Bednář.





JSME VÝROBCE STAVEBNĚ- CHEMICKÝCH MATERIÁLŮ S DŮRAZEM NA KVALITU, INOVACE A SPOLEHLIVOST.

Naše produkty, zejména zateplovací systémy, povrchové úpravy, barvy, suché maltové směsi, biocidní materiály, bazénová chemie, lepidla a pryskyřice, dodáváme na stavební trh prostřednictvím distribuční sítě i přímými dodávkami průmyslovým zákazníkům a partnerům privátních značek.

Působíme především v České republice a na Slovensku, zároveň rozvíjíme aktivity i na dalších evropských a mimoevropských trzích s významným růstovým potenciálem. Naše aktivity opíráme o čtyři výrobní závody a vlastní vývojové zázemí.

Rozvoj produktů zajišťujeme prostřednictvím vlastních vývojových laboratoří a úzké spolupráce s vysokými školami. Současně provozujeme akreditovanou zkušební laboratoř, která provádí nezávislé analytické ověřování.

4

výrobní závody

200

zaměstnanců

650+

prodejních míst



Michael Koudelka

ředitel, STACHEMA CZ s.r.o.

Rok 2025 byl pro Stachemu obdobím realizace klíčových strategických změn s přímým dopadem na další rozvoj společnosti. Dokončili jsme rozdělení firmy na dvě samostatně fungující části s odlišným obchodním zaměřením a současně pokračovali v integraci do koncernu DEK. Prioritou byla optimalizace distribučních procesů, rozvoj nových produktů a implementace výrobních technologií podporujících vyšší efektivitu a konkurenceschopnost. Pozitivní výsledky přinesly také cílené obchodní akce, které významně přispěly k posílení výkonu firmy na trhu.

Události 2025

V roce 2025 jsme realizovali odštěpení divize Stavební chemie (příspěvek do betonu) do samostatné společnosti STACHEMA Kolín s.r.o., což umožnilo jasnější strategické řízení a lepší zaměření jednotlivých částí firmy na jejich specifické obchodní modely. Tento krok přispěl ke zvýšení efektivity řízení i obchodní flexibility obou subjektů. Významnou oblastí byly obchodní aktivity, zejména úspěšná prezentační akce STACHEMACHR realizovaná ve spolupráci se Stavebninami DEK přímo na jejich pobočkách, která posílila povědomí o značce a podpořila prodejní výkon. Důležitým milníkem bylo také úspěšné spuštění nové výrobní technologie PUR lepidel v divizi Chemické přípravy v Mělnice v červenci 2025, které rozšiřuje naše výrobní kompetence a vytváří prostor pro další rozvoj v tomto segmentu.

Pod povrchem



Hana Jirkasová

obchodní ředitelka, STACHEMA CZ s.r.o.

Rekonstrukce zimních stadionů dnes stojí na technických řešeních, která musí obstát v dlouhodobém provozu i extrémních podmínkách. Projekty jako třebíčská KHNP Arena ukazují, jak zásadní roli v nich hraje odborné know-how, které do realizací přináší i společnost Stachema.

Led je to, co diváci vidí. Samotná rekonstrukce zimního stadionu je ale mnohem víc než jen nový povrch, tribuny nebo technologie v hale. Ukázal to i projekt KHNP Areny v Třebíči, kde si téměř dvouletá modernizace původního stadionu ze 70. let vyžádala řadu nestandardních postupů. Výsledkem je dnes moderní aréna s kapacitou 2 500 míst k sezení, která se slavnostního otevření dočká v srpnu 2026.

ZÁSADNÍ ROLI HRAJÍ KONSTRUKCE POD LEDOVOU PLOCHOU, KDE SE DLOUHODOBĚ STŘETÁVAJÍ EXTRÉMNÍ TEPLoty, VYSOKÁ VLHKOST A OPAKOVANÉ CYKLY ZMRAZOVÁNÍ A ROZMRAZOVÁNÍ.

Podobné projekty přitom nestojí jen na viditelných úpravách. Zásadní roli hrají konstrukce pod ledovou plochou, kde se dlouhodobě střetávají extrémní teploty, vysoká vlhkost a opakované cykly zmrazování a rozmrazování. Právě v těchto podmínkách se naplno ukazuje význam správně navržené ochrany betonových konstrukcí.

Společnost Stachema se na tento typ aplikací dlouhodobě specializuje. Na rekonstrukcích zimních stadionů – vedle Třebíče v poslední době působila i na projektech v Nymburku, Žďáru nad Sázavou nebo Jeseníku – uplatňuje vlastní systémy ochranných nátěrů určené právě pro prostředí ledových ploch. Jedním z nich je materiál PX300, dvousložkový vodou ředitelný epoxid, který vytváří odolnou a zároveň paropropustnou vrstvu. Ta pomáhá chránit beton i při vysoké vlhkosti a výrazných teplotních výkyvech, aniž by komplikovala aplikaci nebo provoz.

Zkušenosti z těchto realizací ukazují, že rekonstrukce stadionů dnes znamená kombinaci stavební preciznosti, technologických řešení a práce s detaily, které zůstávají běžnému návštěvníkovi skryté. Pro Stachemu tak projekty zimních stadionů nepředstavují jednotlivé zakázky, ale dlouhodobé zaměření: být partnerem pro technicky náročné stavby, kde je potřeba propojit materiálové řešení s reálnými podmínkami provozu.





POSKYTUJEME ZÁKAZNÍKŮM
KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ
V OBLASTI TECHNOLOGIE
BETONU – OD NÁVRHU
SLOŽENÍ BETONU VČETNĚ
JEDNOTLIVÝCH PŘÍRAD
NA MÍRU PŘES LABORATORNÍ
OVĚŘENÍ AŽ PO TECHNICKOU
PODPORU PŘI REALIZACI.

Stavíme na odbornosti, vlastním vývoji a úzké spolupráci se zákazníky, kterým pomáháme dosahovat kvalitních, spolehlivých a trvanlivých konstrukcí. Současně rozvíjíme mezinárodní spolupráci a sdílíme know-how. Naším cílem je být partnerem, který přináší systémová řešení, servis a dlouhodobou hodnotu.

1

ve výrobě přísad do betonu
a technologickém servisu v ČR

4

výrobní závody
ve 4 zemích: ČR, SR, PL, UA

4

miliony m³ betonu vyrobeno
s našimi přísadami v ČR



Petr Huňka

ředitel, STACHEMA Kolín s.r.o.

Rok 2025 byl pro naši společnost obdobím intenzivní odborné práce, technologických výzev i významného posílení spolupráce se zákazníky a partnery. Potvrdili jsme, že klíčem k úspěchu je kombinace kvalitního produktu, odborného servisu a schopnosti reagovat na konkrétní potřeby praxe. Významnou roli hrálo sdílení know-how – ať už v rámci odborných akcí, nebo mezinárodní spolupráce skupiny S₄AS₃. Zároveň jsme se podíleli na řadě technicky náročných projektů, které prověřily naše schopnosti v reálných podmínkách. Rok 2025 tak vnímám jako pevný základ pro další rozvoj společnosti po jejím osamostatnění.

Události 2025

Zásadní událostí roku 2025 bylo osamostatnění společnosti STACHEMA Kolín s.r.o. vzniklé odštěpením divize Stavební chemie. Současně jsme realizovali řadu technicky náročných projektů – od masivních betonáží a infrastrukturních staveb až po prefabrikaci mostních nosníků. Aktivně jsme se zapojili do odborného vzdělávání a konferencí, kde jsme sdíleli know-how s odbornou veřejností. Důležitým milníkem byla také užší mezinárodní spolupráce v rámci skupiny S₄AS₃. Rok doplnily i inovativní projekty na pomezí technologie a designu, včetně UHPC realizací a studentských aktivit.

Projekty 2025

Petr Huňka

ředitel, STACHEMA Kolín s.r.o.

Rok 2025 byl pro společnost STACHEMA Kolín obdobím intenzivní odborné práce, sdílení know-how, technologických výzev a inspirativních setkání doma i v zahraničí. Její ředitel Petr Huňka vybral několik zásadních projektů, na nichž se v loňském roce podílela.

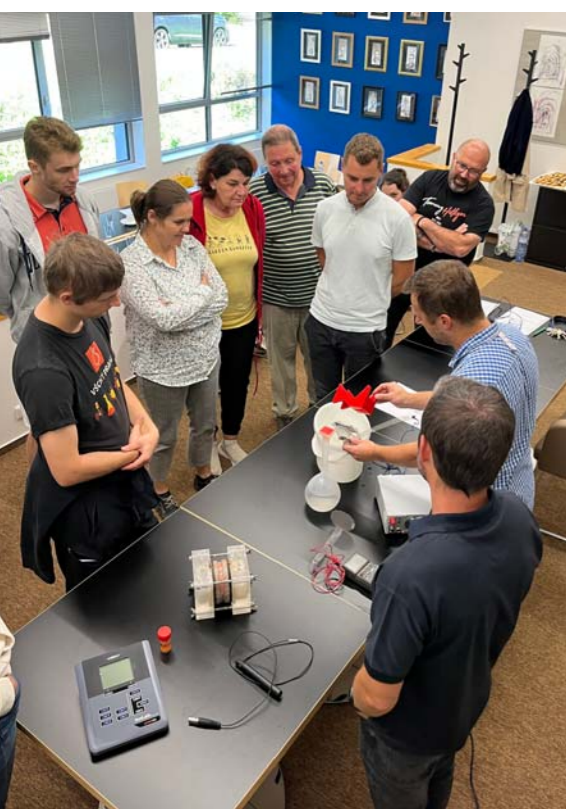
Vzdělávání jako základ kvality

Hned v lednu jsme zahájili sérii odborných akcí školením v našich akreditovaných laboratořích technologie betonu. Technologové a laboranti společnosti BEST zde prohlubovali své znalosti v oblasti zkoušení čerstvého i ztvrdlého betonu – od teorie až po praktické ukázky.

Ve spolupráci s Fakultou stavební ČVUT v Praze jsme se během roku podíleli na několika odborných seminářích. Diskuzní formát akce „Desatero o betonu“ i následné semináře zaměřené na zkoušení vlastností betonu a nové normy ČSN EN 12390 umožnily otevřenou výměnu zkušeností mezi projektanty, stavbyvedoucími, dozory a našimi specialisty.

Aktivně jsme se zapojili také do konference pořádané Českou betonářskou společností, jejímž jsme dlouholetým členem.

Tradiční Konference divize Stavební chemie, uspořádaná v dubnu, přivítala více než 150 odborníků. Deset odborných přednášek reflektovalo aktuální témata technologie betonu, vývoje přísad, diagnostiky i sanace betonových konstrukcí.

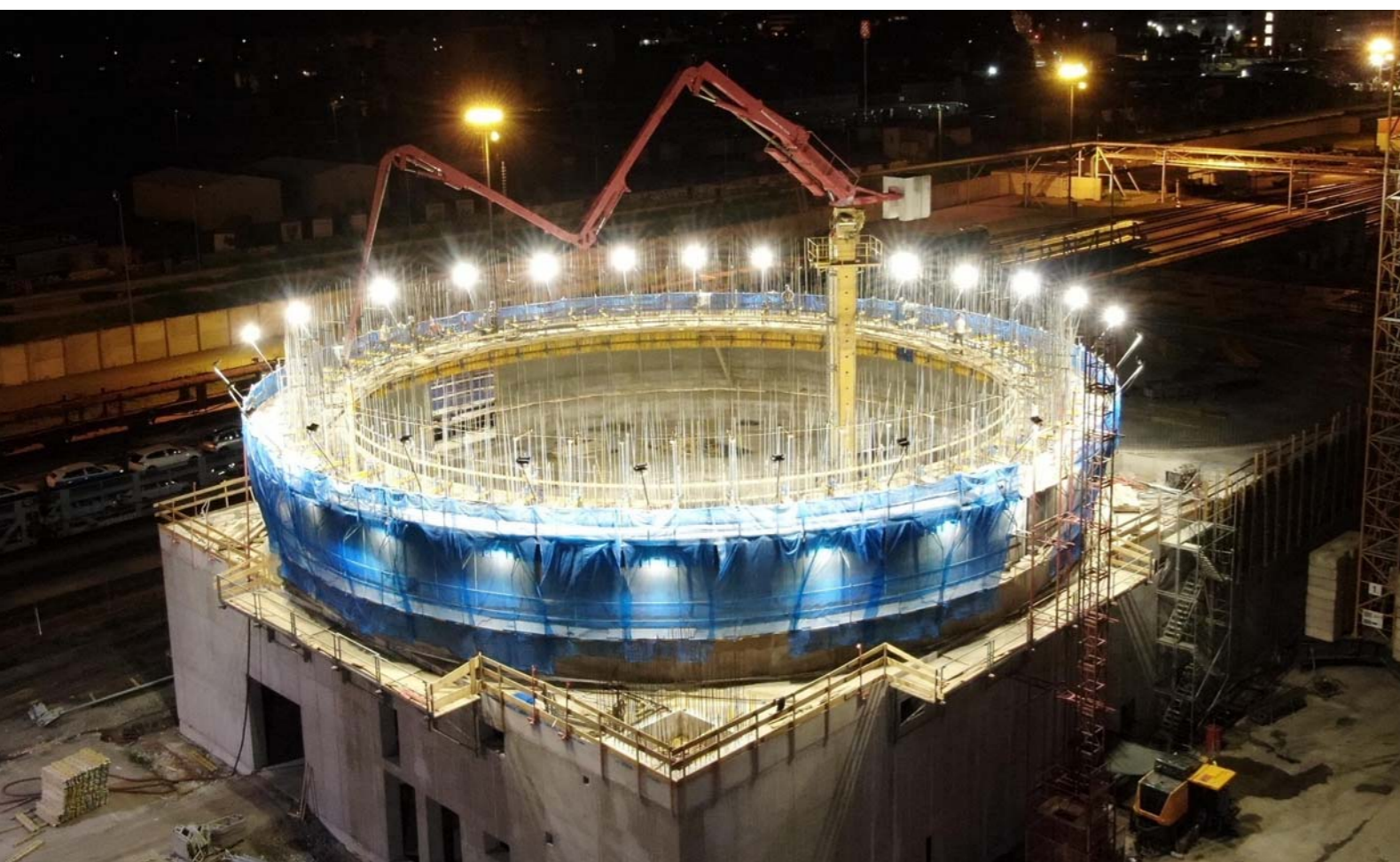


Odbornost v praxi: od sanací po masivní betonáže

Na Sympoziu SANACE 2025 jsme vystoupili nejen jako partner, ale i jako přednášející. Sdílení zkušeností z oblasti vad a poruch betonových konstrukcí i možnosti jejich řešení potvrdilo význam komplexního přístupu – od diagnostiky až po finální sanaci.

Významným technologickým milníkem byla účast na betonáži masivního základu v areálu cementárny Mokrý společnosti Heidelberg Materials CZ. Více než 1 200 m³ betonu vyžadovalo precizní návrh receptury, kontrolu hydratačního tepla i pečlivý monitoring teplotních gradientů. Projekt potvrdil, že správně navržený masivní beton je výsledkem úzké spolupráce všech zúčastněných článků – od projektanta po laboratoř.





Podobně náročná byla betonáž mostovky v Opavě, kde bylo během jediného dne uloženo 580 m³ betonu. Naši technologové zajišťovali nejen návrh směsi a průkazní zkoušky, ale i průběžnou kontrolu parametrů během celé betonáže, včetně moderní analýzy pórové struktury metodou AVA – air void analyzer.

Mezi významné infrastrukturní projekty patří také výstavba pěti sil pro skladování biomasy v areálu Škoda Auto v rámci energetické transformace společnosti ŠKO-ENERGO. Projekt přispívá k přechodu na 100% využití biomasy a k výraznému snížení emisí CO₂. Naše role zahrnovala návrh receptur a dodávku přísad pro betonáž konstrukcí realizovaných v nepřetržitém režimu 24/7.

Mosty, které spojují

Technologie navržené našimi specialisty našly uplatnění i při výrobě prefabrikovaných nosníků pro most Chocholná na Slovensku, kde byly využity vysokopevnostní betony a epoxidové polymermalty z produkce našich divízi Stavební chemie a Průmyslová lepidla. Obdobná technologie spojování předpjatých nosníků byla použita také při realizaci mostu Laurina & Klementa v areálu automobilky v Mladé Boleslavi.

Beton jako prostor pro kreativitu

Rok 2025 však nebyl jen o infrastruktuře a průmyslových stavbách. Ve spolupráci se Střední školou stavební Jihlava jsme podpořili vznik betonové kánoe – unikátní studentský projekt, který propojil technologii, kreativitu a týmovou spolupráci. Soutěžní plavba na rybníku Šeberák ukázala, že beton může být nejen pevný, ale i překvapivě lehký a hravý.

Technologickou výzvou byla také realizace sochy Leviathan Jana Gemrota, instalované v EPO1. Pro toto dílo byl navržen jemnozrnný vysokohodnotný beton typu UHPC s důrazem na dokonalý otisk formy, minimální nasákavost a dlouhodobou trvanlivost.



DEKWOOD

JSME VÝROBCE, DODAVATEL A REALIZÁTOR NOSNÝCH DŘEVĚNÝCH KONSTRUKCÍ PRO STAVEBNICTVÍ.

V oboru dřevostaveb a prefabrikovaných staveb krovů přinášíme řešení, která zrychlují a zkvalitňují výstavbu. Naše řešení jsou ekonomická, kvalitní i ekologická a jdou ruku v ruce s ochranou životního prostředí (sušené dřevo nahrazuje rostlé impregnované).

Společnost DEKWOOD působí na trhu již od roku 2006. Aktuálně má naše společnost 4 výrobní závody. Opíráme se o silný tým vlastních techniků, odbornost všech zaměstnanců i odpovědný přístup k zákazníkům.

19

let na trhu

4

výrobní závody

540

mil. Kč tržby 2025



Michal Jůza

ředitel, DEKWOOD s.r.o.

Máme za sebou velmi úspěšný rok z hlediska rozvoje, nárůstu obrátu i ziskovosti. Dokončili jsme výstavbu nového výrobního závodu v Mimoni, spustili výrobu a také nábor nových zaměstnanců. Navíc jsme rozšířili náš tým techniků.

Události 2025

V září jsme spustili novou výrobu v závodě Mimoň. Zároveň jsme uvedli na trh nový produkt Posi-Joist nosník.

Od betonu ke dřevu

František Kraus

ředitel výrobního závodu Mimoň, DEKWOOD s.r.o.

Nový výrobní závod DEKWOODu v Mimoni patří mezi nejvýznamnější investice společnosti posledních let. Moderní provoz rozšířil výrobní kapacity firmy a posílil její působení v severních a západních Čechách. Jeho ředitel František Kraus, který předtím působil 23 let ve Stavebninách DEK, stál u projektu od samého začátku.

Výrobní závod v Mimoni se otevřel v září 2025. Jak se mu po několika měsících provozu daří?

Přestože si v novém provozu všechno ještě takzvaně „sedá“ a máme řadu výzev před sebou, celkově se nám daří dobře. Za obrovský úspěch považuju už to, že se nám během poměrně krátké doby podařilo vybudovat výrobu i celý tým. Do DEKWOODu jsem přišel v květnu 2025 ze Stavebnin DEK a tehdy se tu ještě betonovaly plochy a v hale nestál jediný stroj. Pomáhal jsem s jejich montáží, takže jsem tu opravdu od začátku. (smích) Většina lidí, které jsme přijali, navíc s podobnou výrobou neměla žádné zkušenosti. O to víc si vážím toho, kam jsme se během několika měsíců posunuli.

Jaká byla očekávání při otevření závodu?

Pokud jde o výrobní kapacitu, jsme dnes zhruba na osmdesáti procentech toho, kam chceme dojít. Je však potřeba si uvědomit, že nejsme jen výrobní závod. Významnou část naší práce tvoří také příprava a dodávky materiálu pro pobočky Stavebnin DEK. Navíc jsme nový závod. Pobočky na severu a západě Čech byly dlouhá léta zvyklé spolupracovat s jinými dodavateli, takže nějakou dobu trvá, než se obchodní vztahy přirozeně přesunou k nám.



Proč padlo rozhodnutí postavit novou výrobu právě v Mimoni?

Hlavním důvodem bylo posílení výrobních kapacit DEKWOODu a zároveň lepší regionální dostupnost pro pobočky v severních a západních Čechách. Když máte závody rovnoměrně rozmístěné po republice, dokážete lépe reagovat na poptávku a zkracujete logistické vzdálenosti. Zároveň jsme měli možnost postavit moderní provoz, který využívá zkušenosti z ostatních výrobních závodů. To znamená lepší organizaci prostoru, vyšší míru automatizace a komfortnější podmínky pro zaměstnance.

Jak vzpomínáš na období před spuštěním výroby?

Bylo to mimořádně intenzivní období a každý den byl jiný. Jednou jsem pomáhal s montáží technologií, podruhé jsem řešil logistiku, potřetí nábor lidí... Právě nábor byl pro mě osobně největší zkušeností. Mimoň není velké město a správně poskládat během krátké doby celý tým nebylo snadné. V maximálním obsazení je nás jen osm, a proto musí být každý na svém místě a být na něho absolutní spoleh.

Nakolik vám při rozjezdu pomohly ostatní závody DEKWOODu?

Velmi výrazně. Bez zkušeností kolegů z ostatních výrobních závodů by byl začátek mnohem složitější. Velkou pomoc jsme měli například v Němčicích, kam jsme vozili nové zaměstnance na zaškolení. Mohli si tam vyzkoušet reálný provoz a získat představu o tom, jak bude jejich práce vypadat. Stejně důležité byly zkušenosti z Helvíkovic nebo Březnice. Každý závod má trochu jiné podmínky a specializaci, ale právě sdílení know-how nám pomohlo vyhnout se řadě slepých uliček.

Dá se jednoduše shrnout, co všechno v Mimoni vyrábíte?

Naším hlavním produktem jsou sbíjené vazníky, pro které je celý závod primárně navržený. Vedle toho vyrábíme CNC krovy a zajišťujeme CNC opracování dřeva. Připravujeme také zakázky pro pobočky Stavebnin DEK – například řezané KVH hranoly nebo další konstrukční materiál.



DO BUDOUCNA BY MĚLY BÝT
JEDNOTLIVÉ VÝROBNÍ ZÁVODY
TECHNOLOGICKY CO NEJVÍCE
SJEDNOCENÉ, ABY DOKÁZALY
EFEKTIVNĚ OBSLOUŽIT POBOČKY
V RŮZNÝCH ČÁSTECH REPUBLIKY
A BÝT ZÁKAZNÍKŮM CO NEJBLIŽ.

Je Mimoň zcela novou výrobou, nebo navazuje na zkušenosti ostatních závodů DEKWOODu?

Určitě navazuje. V Helvíkovicích, Němčicích i Březnici fungují další výrobní provozy, které se zaměřují na opracování dřeva a výrobu konstrukcí. Každý závod má trochu jiné technologie a specializaci. Němčice jsou nám z hlediska výroby nejbližší. V mnoha ohledech fungujeme podobně, ale máme výhodu větších prostor a novějšího zázemí. Do budoucna by měly být jednotlivé výrobní závody technologicky co nejvíce sjednocené, aby dokázaly efektivně obsloužit pobočky v různých částech republiky a být zákazníkům co nejbliž.

Výroba v Mimoni je nejnovější v rámci DEKWOODu. V čem se liší od ostatních závodů?

Největší rozdíl je v prostoru a míře automatizace. U nás například vazníky nemusí zaměstnanci ručně stahovat ze stolů, ale vyjíždějí automaticky do odběrného prostoru. Manipulace je jednodušší a efektivnější. Výhodou je také samotný areál. Máme dostatek skladových ploch, kvalitní zázemí a moderní výrobní prostředí. To všechno se promítá do každodenní práce.

Testujete v tuto chvíli v Mimoni i nějaké nové produkty nebo technologie?

Náš úkol je teď naplno rozjet nový závod. Testování a vývoj probíhá v jiných závodech. Slibujeme si hodně zejména od nových typů konstrukčních prvků a nosníků.

Celou letošní ročenkou se prolíná téma digitalizace a umělé inteligence. Jak se tyto trendy dotýkají vaší výroby?

Upřímně řečeno, výroba je pořád hlavně o lidech. Technologie nám mohou pomáhat, ale šikovného řemeslníka nebo zkušeného pracovníka nenahradí. U některých profesí může být vliv umělé inteligence výrazný, ale v našem oboru jsou lidské ruce stále nenahraditelné. Možná je dokonce větší problém opačný: že kvalitních řemeslníků postupně ubývá. A to je podle mě pro budoucnost mnohem důležitější téma.

Jak se podle tebe mění trh dřevostaveb?

Dřevostavby těží především z rychlosti výstavby a v některých případech i z technických možností využití pozemků. Vidíme například zájem o menší rekreační objekty nebo různé typy menších domů. Na druhou stranu si myslím, že v Česku bude vždycky dominovat tradiční zděná výstavba. Je hluboce zakořeněná a mnoho lidí jí stále důvěřuje nejvíce. Dřevostavba má své výhody i své kouzlo, ale je to rozhodnutí, ke kterému si každý investor musí dojít sám.

DEKMETAL

JSME VÝZNAMNÝ
VÝROBCE A DODAVATEL
FASÁDNÍCH, STŘEŠNÍCH
A PLOTOVÝCH SYSTÉMŮ
Z PLECHU SE ZAMĚŘENÍM
NA PROFESIONÁLNÍ
ZÁKAZNÍKY.

Navrhujeme řešení, která spojují technickou preciznost, moderní design a dlouhodobou udržitelnost.

Na trhu působíme od roku 2003. Náš výrobní areál ve Dřísech u Prahy, vybavený moderními technologiemi, zaměstnává přibližně 90 odborných pracovníků. Naše realizace v podobě nejrůznějších typů projektů naleznete nejen v České a Slovenské republice, ale i v zahraničí.

1.

robot ve službách
DEKMETAL

233

designových fasád
realizovaných v roce 2025

4 000+

fotografií realizací na novém webu dekmetal.cz



Zdeněk Broukal

ředitel, DEKMETAL s.r.o.

Uplynulý rok 2025 hodnotím jako období stabilního růstu a systematického rozvoje společnosti DEKMETAL. Pokračovali jsme v investicích do výrobních technologií, rozšiřování produktového portfolia a zvyšování kvality našich služeb. Díky silnému zázemí skupiny DEK a důrazu na efektivitu jsme dokázali úspěšně reagovat na proměnlivé tržní podmínky. Naše strategie založená na technické kvalitě, inovacích a orientaci na zákazníka se dlouhodobě potvrzuje jako správná. Do dalšího období vstupujeme s cílem pokračovat v udržitelném růstu a posilování naší pozice na trhu.

Události 2025

V uplynulém roce jsme realizovali významné investice do rozvoje výroby a infrastruktury. Pořídili jsme nový moderní pětiosý ohraňovací lis TruBend 8320, který dále rozšiřuje naše technologické možnosti. Současně proběhla dostavba Haly 2 o rozloze 800 m² a také přestavba stávající skladovací haly na výrobní prostor pro instalaci nové linky LINEDEK. Rozšířili jsme také venkovní logistické plochy, včetně úpravy jejich povrchu. V oblasti lidských zdrojů jsme posílili tým divize střech o nového produktového manažera.

Nový tvar výroby

**Petr Korbel**

vedoucí výroby, DEKMETAL s.r.o.

Nový lis, výrobní linka, modernizace hal i první robot ve výrobě. Vedoucí výroby DEKMETALu Petr Korbel vysvětluje, jak tyto investice rozšiřují možnosti výroby a otevírají prostor pro další růst.

DEKMETAL v loňském roce realizoval řadu investic.**Co bylo nejdůležitější z pohledu výroby?**

Byl to rok, kdy jsme vedle běžného provozu připravovali prostor pro další rozvoj výroby. Rozšiřovali jsme halu číslo 2, upravovali halu číslo 3 a současně instalovali nové technologie. Největšími projekty byly nový ohraňovací lis a nová linka pro výrobu krytiny LINEDEK. Nešlo ale jen o samotné stroje. Abychom je mohli uvést do provozu, museli jsme upravit sklady, přesunout část technologií a připravit výrobní prostory.

Co vás vedlo k pořízení právě ohraňovacího lisu?

V minulosti se stávalo, že jsme dokázali vyrobit devět z deseti potřebných ohybů, ale kvůli jednomu složitějšímu jsme museli zakázku odmítnout. Právě to má nový lis změnit. Nejde o stroj, který by výrazně zvýšil kapacitu výroby. Jeho hlavní přínos spočívá v tom, že rozšiřuje možnosti, které jsme schopni zákazníkům nabídnout, a tím pádem nám otevírá cestu k většímu počtu zakázek.

V čem konkrétně?

Ohraňovací lis je univerzálnější než klasické ohýbačky. Nabízí velké množství nastavení a možností, a umožňuje tak vytvářet složitější tvary a pracovat i s většími tloušťkami materiálu. Díky lisovací síle 320 tun jsme schopni ohýbat například čtyřmilimetrový hliník. Samozřejmě pořídit složitější stroj znamená také potřebu najít a vyškolit lidi, kteří dokážou jeho potenciál opravdu využít. Ale i to už jsme našťástí vyřešili.

Ještě větší investicí byla nová linka pro výrobu krytiny LINEDEK.

Ano, ta představovala investici přibližně 1,3 milionu eur. Jde o linku pro výrobu falcované plechové krytiny LINEDEK. Právě tento segment dnes roste, zatímco u klasických plechových krytin imitujících tašky dlouhodobě pozorujeme pokles. Rozhodli jsme se proto rozšířit portfolio výrobků směrem, kde vidíme budoucí poptávku.

Co nová linka přináší?

Především větší flexibilitu výroby. Dokážeme vyrábět více variant výrobku v různých šířkách i povrchových úpravách. Zároveň jde o technologicky velmi moderní zařízení. Součástí linky je například i první robot v našem provozu. Samotná instalace ale byla jen posledním krokem. Předcházely jí měsíce příprav výrobních prostor a souvisejících stavebních úprav.

Jakou roli podle tebe budou hrát roboti v budoucnosti výroby DEKMETALu?

Významnou. Robotizace je jedním ze směrů, kterým se moderní výroba ubírá. V našem případě jde zatím o první takové řešení, ale dobře ukazuje, kam se technologie ve výrobě posouvají. Do budoucna očekávám, že automatizovaných pracovišť bude přibývat.

Když mluvíme o modernizaci výroby, nejde jen o nové stroje. Jak se za poslední roky ve výrobě DEKMETALu projevila digitalizace?

Velmi výrazně. Když se vrátím o deset let zpátky, řada věcí se řešila ručně. Dnes máme propojené zakázky, materiál, plánování výroby i expedici. Operátor u stroje vidí přímo na pracovišti, co má vyrábět, má k dispozici výkresy i potřebná data. Materiál sledujeme online a okamžitě víme, kolik ho bylo spotřebováno a kolik zbývá na skladě. Celý systém značně urychluje výrobní proces – jen v loňském roce jsme takto zpracovali zhruba 13 tisíc zakázek.

Která technologická změna měla na výrobu největší dopad?

Z dlouhodobého pohledu pravděpodobně linka na výrobu fasádních panelů, kterou jsme pořídili už před několika lety. Spojila několik výrobních operací do jednoho procesu a výrazně zvýšila kapacitu výroby.

Velkým krokem dopředu pro nás bylo také zavedení parametrického programování. Zatímco dříve bylo nutné jednotlivé výrobky složitě připravovat a programovat, dnes dokážeme řadu parametrů generovat automaticky. Příprava výroby je tak výrazně rychlejší a efektivnější.

Kromě nových strojů investujete i do vlastního vývoje. Na čem právě pracujete?

Jeden z našich kolegů například vytvořil vlastní software pro automatizované vytváření kladečských plánů střech. Jde o systém, který má výrazně urychlit přípravu zakázek i nabídek a zároveň zvýšit přesnost návrhů. V současnosti dokončujeme jeho implementaci a věříme, že půjde o další významný krok v digitalizaci našich procesů.

Když se podíváme na výhled do budoucna, kam se podle tebe výroba DEKMETALu posouvá?

K větší automatizaci, digitalizaci a technologické náročnosti. Nejde jen o to vyrábět více, ale zvládat složitější výrobky, rychleji reagovat na požadavky zákazníků a efektivněji pracovat s daty. Nový lis, linka i další projekty jsou součástí stejného vývoje. Každá z těchto investic řeší jinou část výroby, ale dohromady vytvářejí základ pro další rozvoj DEKMETALu v následujících letech.

NEJDE JEN O TO VYRÁBĚT
VÍCE, ALE ZVLÁDAT SLOŽITĚJŠÍ
VÝROBKU, RYCHLEJI REAGOVAT
NA POŽADAVKY ZÁKAZNÍKŮ
A EFEKTIVNĚJI PRACOVAT S DATY.



RETEK

ZABÝVÁME SE VÝROBOU
PLASTOVÝCH PROFILŮ,
ALE I DALŠÍCH PLASTOVÝCH
PRODUKTŮ A DODÁVKAMI
PŘÍSLUŠENSTVÍ PRO
STAVEBNICTVÍ.

Náš sortiment zahrnuje doplňky pro vnější zateplovací systémy ETICS, suchou výstavbu a vnější a vnitřní omítky. Vyrábíme i střešní pásy, drenážní a zatravnovací dlažbu, plastový obrubník a další.

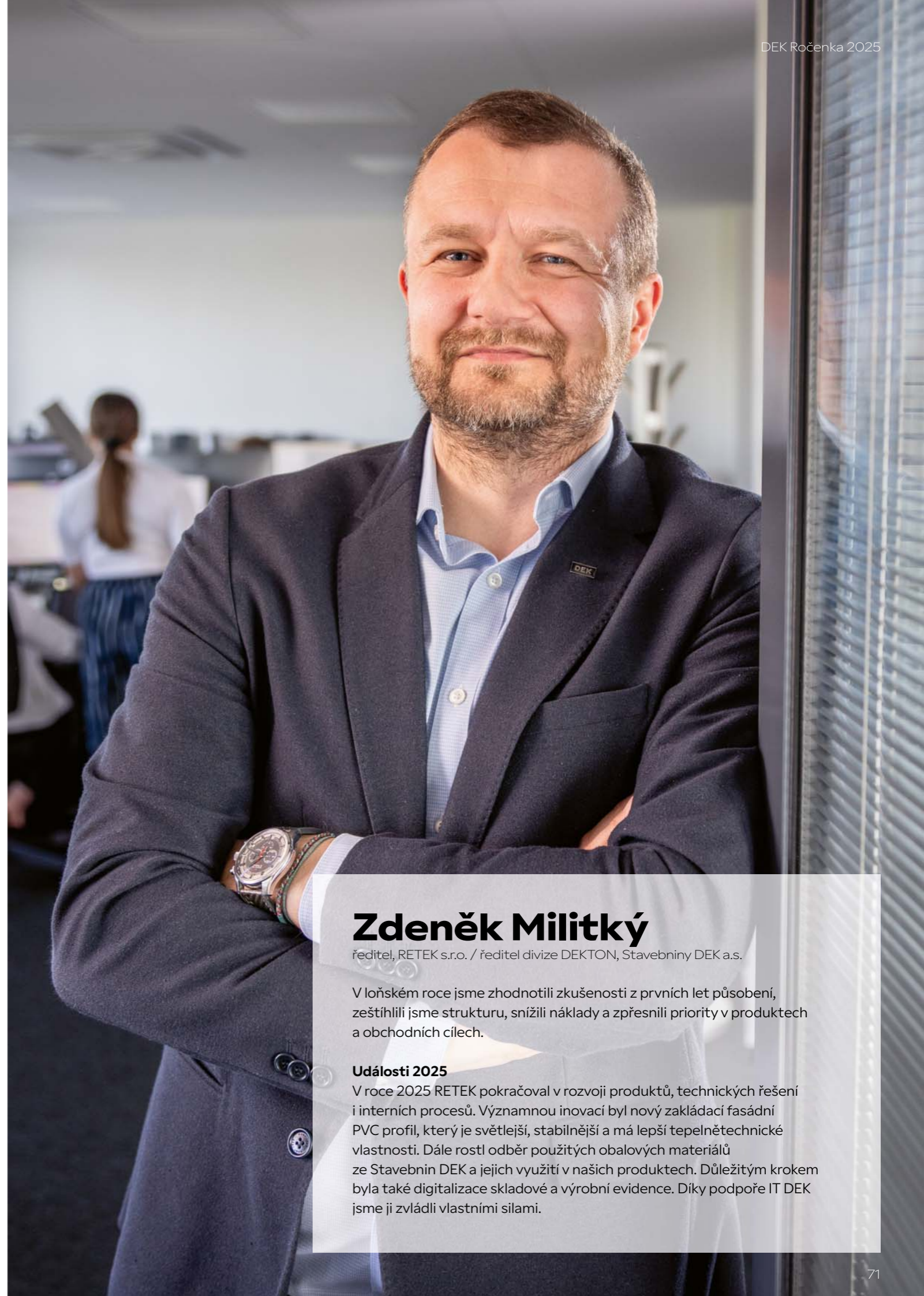
Usilujeme o maximální využití recyklovaných plastů vznikajících na našem území. Vykupujeme plastový odpad, který následně recyklujeme a znovu zpracováváme do produktů určených pro stavebnictví. Naším cílem je přispívat k rozvoji cirkulární ekonomiky a snižovat ekologickou zátěž spojenou s výrobou stavebních materiálů a jejich aplikací na stavbách.

107

mil. Kč tržby 2025

3 160

tun zpracovaného plastového odpadu



Zdeněk Militký

ředitel, RETEK s.r.o. / ředitel divize DEKTON, Stavebniny DEK a.s.

V loňském roce jsme zhodnotili zkušenosti z prvních let působení, zeštíhlili jsme strukturu, snížili náklady a zpřesnili priority v produktech a obchodních cílech.

Události 2025

V roce 2025 RETEK pokračoval v rozvoji produktů, technických řešení i interních procesů. Významnou inovací byl nový základní fasádní PVC profil, který je světlejší, stabilnější a má lepší tepelnětechnické vlastnosti. Dále rostl odběr použitých obalových materiálů ze Stavebnin DEK a jejich využití v našich produktech. Důležitým krokem byla také digitalizace skladové a výrobní evidence. Díky podpoře IT DEK jsme ji zvládli vlastními silami.

DEK

PROJEKT

JSME ŠPIČKOVÍ SPECIALISTÉ
V OBLASTECH STAVEBNÍCH
IZOLACÍ, STAVEBNÍ FYZIKY
A ENERGETIKY, CERTIFIKACE
STAVEB A VÝVOJE
STAVEBNÍHO SOFTWARE.

Zajišťujeme konzultace, odborné posudky, specializované projekty, výpočty, technické dozory i inspekce nemovitostí.

Jsme znaleckou kanceláří registrovanou při Ministerstvu spravedlnosti ČR, v níž působí 13 soudních znalců s různými specializacemi pokrývajícími obor stavebnictví, a také akreditovanou zkušební laboratoří.

Vyvinuli jsme řadu unikátních stavebních systémů a výpočetních nástrojů, které dnes používá široká odborná veřejnost, a podílíme se na projektování nejvýznamnějších staveb v České republice. Díky našim 120 technikům a expertním pracovníkům, vlastním vývojovým týmům, akreditované laboratoři a statutu znaleckého ústavu patří DEKPROJEKT k největším a nekomplexnějším firmám svého druhu u nás.

1.

v oboru ukládání
tepla do hmoty

21

let na trhu

120

projektantů, stavebních
fyziků a energetiků



Ctibor Hůlka

ředitel, DEKPROJEKT s.r.o.

Rok 2025 byl ve znamení pokračujícího růstu obrátu, počtu pracovníků, poboček a zisku. Obhájili jsme akreditaci naší zkušební laboratoře na měření akustiky, osvětlení a vzduchotěsnosti staveb před orgány ČIA. Pokračujeme v inovacích v oblasti komunitní energetiky, zejména v problematice sezónního ukládání tepla do hmoty, kde patříme mezi špičku v oboru.

Události 2025

V roce 2025 jsme spustili nový samostatný web DEKPROJEKT a díky zvýšené poptávce po našich službách jsme dosáhli rekordního obrátu. Další významnou událostí bylo spuštění unikátního hmotového úložiště tepla, které slouží pro ukládání přebytků energie z obnovitelných zdrojů v městysi Žernov.

Od Temelína po Barrandov

Ctibor Hůlka

ředitel, DEKPROJEKT s.r.o.

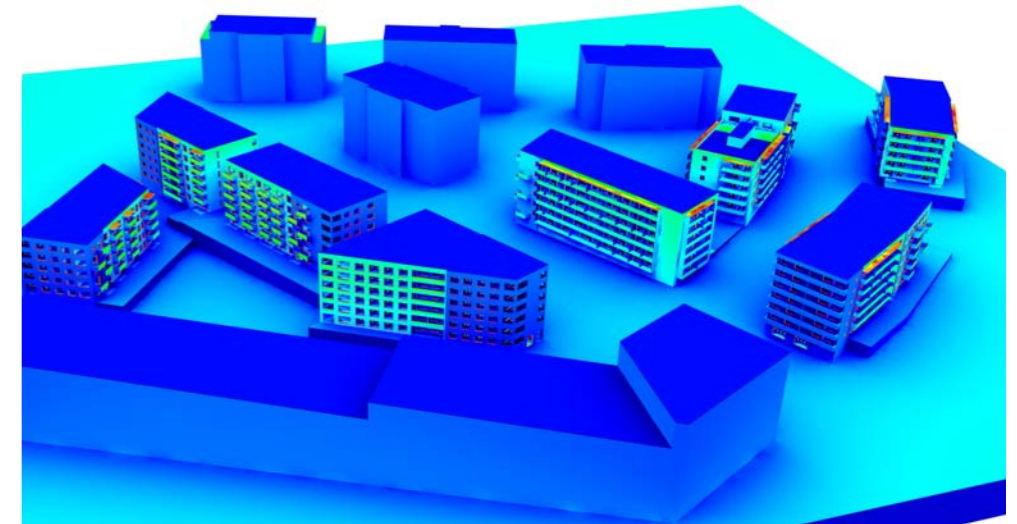
Za úspěšným projektem nestojí jen architektura a realizace, ale také stovky technických rozhodnutí. DEKPROJEKT se jako jeden z největších odborníků svého druhu v Česku i v roce 2025 podílel na řadě významných staveb a technických řešení. Seznamte se s několika z nich.

Ostrava City Logistics Zárubek – Hall Zárubek

BREEAM In-Use Assessment pro halový objekt v Ostravě zahrnoval zajištění dokumentace, komunikaci s investorem, certifikačním orgánem a konzultaci při zavádění úsporných opatření, k nimž patřila mimo jiné instalace fotovoltaiky a systému měření a regulace. Průmyslová hala, nyní s certifikátem Very Good, se nachází v areálu bývalého dolu Zárubek v Ostravě.

Bytové domy Kaskády Barrandov

Rezidenční soubor Kaskády Barrandov je urbanistický komplex sestávající z více bytových domů realizovaných v několika etapách. Technické řešení je navrženo s důrazem na energetickou efektivitu, uživatelský komfort a splnění požadavků hygienických norem. DEKPROJEKT zpracovával studie zastínění a denního osvětlení a navrhl systémy vytápění, chlazení a vzduchotechniky pro všechny objekty.



Jaderná elektrárna Temelín

V areálu Jaderné elektrárny Temelín tým DEKPROJEKTu realizoval rozsáhlý soubor stavebnětechnických posudků zaměřených na střešní konstrukce vybraných objektů. Celkem bylo posouzeno 59 střech napříč různými typy budov. Řešené objekty představovaly konstrukčně i materiálově různorodý soubor střech s odlišnými skladbami a provozním zatížením, často s dlouhodobým provozem a postupnými zásahy v minulosti.

Maximus Resort, Brno

Komplex zahrnuje hotel, restauraci, rozsáhlé wellness centrum pro ubytované i veřejnost a veškeré související provozní zázemí. V rámci zpracování průkazu energetické náročnosti budovy odborníci z DEKPROJEKTu hodnotili obálku budovy a technické systémy související s energetickým provozem budovy, zejména vytápění, chlazení, nucené větrání, přípravu teplé vody a osvětlení.





GSERVIS

VAŠE PROJEKČNÍ KANCELÁŘ

**G SERVIS POMÁHÁ
ZÁKAZNÍKŮM PROMĚNIT
JEJICH STAVEBNÍ
ZÁMĚR V KVALITNÍ,
TECHNICKY PROMYŠLENÝ
A REALIZOVATELNÝ
PROJEKT.**

Naším hlavním zaměřením jsou rodinné domy – od typových projektů s možností klientských změn až po individuální úpravy podle konkrétních potřeb zákazníka. Současně rozvíjíme projekční služby pro širší okruh staveb, zejména v oblasti rekonstrukcí, revitalizací objektů, energetických dokumentů, technického zařízení budov a dotační podpory na klíč.

25

interních projektantů

21

konzultačních míst
po celém Česku

600

typových projektů v nabídce



Jan Korejtka

ředitel, G SERVIS CZ, s.r.o.

Rodinné domy zůstávají hlavním zaměřením G SERVISU. Trh jejich výstavby však v posledních letech slábne – počet vydaných stavebních povolení klesl z téměř 18 tisíc v roce 2020 na necelých 11 tisíc v roce 2025. Přesto se nám podařilo ve stejném období téměř zdvojnásobit poměr tržeb k počtu vydaných stavebních povolení. Výsledek ukazuje, že se G SERVIS dokázal přizpůsobit složité situaci na trhu, rozšířit záběr svých služeb a lépe využít odborné schopnosti týmu.

Události 2025

V roce 2025 jsme posílili kapacity pro nové typy projektů. Vedle tradiční nabídky pro individuální zákazníky jsme se více zaměřili na renovační pasy, technická zařízení budov a projektovou dokumentaci pro novostavby i rekonstrukce různých typů pozemních staveb.

Významným úspěchem roku bylo vítězství ve výběrovém řízení na projekty v rámci grantového programu ELENA Evropské investiční banky, zaměřeného na energetické úspory bytových domů ve vlastnictví bytových družstev a SVJ. Projekty zpracováváme ve spolupráci s Českou spořitelnou.

ÚRS

VYVÍJÍME A DODÁVÁME DATA A DIGITÁLNÍ NÁSTROJE PRO ROZPOČTOVÁNÍ A OCEŇOVÁNÍ STAVEB, PRACÍ, MATERIÁLŮ A TECHNOLOGIÍ.

Naše řešení propojují účastníky výstavby, zvyšují efektivitu rozhodování a přinášejí větší transparentnost do přípravy i realizace staveb.

Prostřednictvím našeho zavedeného specifikačního a oceňovacího systému zároveň nastavujeme standard komunikace napříč stavebním trhem. Aktivně reagujeme na výzvy v oblasti digitalizace a udržitelnosti a pomáháme investorům i odborné veřejnosti lépe plánovat, řídit a vyhodnocovat stavební projekty.

7 720

aktivních zákazníků celkem

16

meziroční nárůst
obratu (v %)

1 894

nových uživatelů za rok 2025



Pavel Krajíček

ředitel, ÚRS CZ a.s.

V roce 2025 jsme uvedli na trh nové aplikace a datové služby, které v oblasti udržitelnosti a digitalizace představují zásadní posun nejen pro české stavebnictví a v mnoha ohledech jsou na trhu unikátní. Z pohledu hospodářských výsledků jsme dosáhli historicky nejlepších hodnot – jak v celkových tržbách a jejich dynamice růstu, tak v počtu nových uživatelů našich řešení. Tyto výsledky jednoznačně potvrzují silnou tržní pozici ÚRS, kvalitu našich produktů i dlouhodobý přínos našich služeb pro odbornou praxi.

Události 2025

V roce 2025 jsme spustili aplikaci Envix, určenou pro automatizovaný výpočet uhlíkové stopy staveb na základě projektové dokumentace, čímž reagujeme na rostoucí regulační požadavky, které budou v následujících letech standardem pro všechny stavební projekty. Současně jsme vyvinuli a uvedli na trh novou generaci programu a dat Cenové soustavy ÚRS pro rozpočtování na moderní webové platformě, která výrazně zefektivňuje práci i komunikaci mezi účastníky stavebního procesu.

Budoucnost rozpočtování je online

David Zdražil

produktový manažer, ÚRS CZ a.s.

ÚRS posouvá rozpočtování staveb z desktopu do webového prostředí. Produktový manažer společnosti David Zdražil popisuje, proč je přechod na cloud pro obor důležitý, jak se mění práce rozpočtářů a kde může v přípravě staveb pomoci umělá inteligence.



V roce 2025 jste se výrazně posunuli směrem k webovým aplikacím a cloudovým službám. Co pro vás bylo v tomto směru nejdůležitější?

Dlouhodobě jsme vnímali, že desktopové řešení postupně technologicky zastarává. Vývoj desktopových aplikací je dnes stále složitější. Ubývá lidí, kteří s těmito technologiemi umějí pracovat, a nové možnosti – včetně AI – se do podobných systémů implementují velmi obtížně.

Co to pro vás znamenalo v praxi?

Především jsme si museli přesně určit, co má nový systém umět při spuštění, v jakém pořadí budou jednotlivé části vznikat a co je pro uživatele opravdu důležité. Požadavků byly stovky a nebylo možné zvládnout vše najednou. Velkou část práce proto tvořilo rozhodování o prioritách – tedy co přinese největší užitek hned a co může přijít později.

Naším cílem bylo spustit nový webový systém v lednu 2026. Přestože se na něm pracovalo už přibližně dva roky, právě v posledních měsících se celý projekt výrazně zrychlil a začal dostávat finální podobu.

V čem se nové webové řešení nejvíc liší od původního desktopu?

Rozdíl není jen technologický, ale hlavně uživatelský. Desktopové aplikace vyžadují instalace, pravidelné aktualizace, přenášení dat mezi počítači a často i složitou správu. Web funguje úplně jinak. Uživatel se jednoduše přihlásí přes internet, nemusí nic instalovat a může pracovat odkudkoli.

Velkou změnou je také sdílení dat a spolupráce více lidí v reálném čase. Typickým příkladem je aplikace Průběh výstavby, kde dříve firmy posílaly podklady e-mailem mezi několika lidmi a vznikala v tom chaos. Dnes všichni pracují nad jednou verzí dat a celý proces je výrazně rychlejší a přehlednější. Všichni vlastně pracují s jednou pravdou.

Proměňují se i očekávání samotných uživatelů?

Určitě. Mladší generace je zvyklá na jednoduché webové prostředí, sdílení a intuitivní ovládání. Staré desktopové aplikace s množstvím ikon a složitých funkcí už pro ně nejsou přirozené. Zajímavé přitom je, že ještě před několika lety se velká část trhu webovým řešením spíše bránila. Dnes je situace opačná a zákazníci sami chtějí vědět, kdy bude webová verze k dispozici.

Jaké výzvy jste při vývoji museli řešit?

Nejtěžší bylo správně určit priority a tempo vývoje. Neustále jsme řešili, které funkce jsou opravdu klíčové pro každodenní práci uživatelů a co může počkat na další etapy. Současně jsme museli zvládnout změnu uvnitř celé firmy. Jinak začali fungovat vývojáři, obchodníci i konzultanti. Už nešlo jen o postupné úpravy existujícího produktu, ale o vznik nové generace celého systému.

Velkým tématem dneška je AI. Jaká očekávání od ní podle tebe zákazníci mají?

Na jednu stranu naši zákazníci chtějí AI využívat, ale zároveň jsou velice opatrní. Je jisté, že v budoucnu bude přínos AI při tvorbě rozpočtů a při plánování výstavby zásadní a dojde k velikému zrychlení a zjednodušení práce. Zároveň si ale musíme uvědomit, že se v naší profesi absolutně netolerují chyby a opomenutí, protože jde o desítky milionů až miliardy následně proinvestovaných korun.

Jsme si vědomi odpovědnosti, kterou máme a nechceme udělat chybu. AI je nyní hlavně jako nástroj pro zjednodušení a automatizaci rutinních kroků a zrychlení práce rozpočtářů. Rozpočtování je pořád odborná činnost, která vyžaduje zkušenost a kontrolu člověka.

V čem konkrétně vám umělá inteligence pomáhá?

Pracujeme například na nástrojích, které pomohou uživatelům rychleji vyhledávat správné položky nebo kontrolovat rozpočty. Dnes už například testujeme řešení, které dokáže podle fotografie nebo popisu doporučit správnou položku do rozpočtu.

V současnosti se mění i samotný způsob práce v aplikacích. Dříve bylo potřeba složitě nastavovat filtry a různé pohledy na data. Nově už bude možné jednoduše napsat dotaz a systém uživateli připraví potřebné informace nebo upozorní na možné chyby v nabídce. Umělá inteligence navíc pomáhá i při samotném vývoji aplikací. Vývoj je díky ní rychlejší a některé věci dnes dokážeme připravit výrazně efektivněji než dřív.

Co vás na pomyslné cestě od desktopu do cloudu čeká dál?

Do konce roku 2026 chceme dokončit hlavní část webového rozpočtování a následně se zaměřit na oblast kalkulací a oceňování pro stavební firmy. Cílem je postupně převést celé řešení do webového prostředí a nabídnout uživatelům moderní systém, který bude dlouhodobě udržitelný, bezpečný a připravený na další rozvoj.

Vedle samotné technologie je pro nás ale důležité to, abychom za vývojem a kódem stále viděli uživatele, pro které musí být změna zvládnutelná. Ve stavebnictví dnes vedle sebe fungují mladí lidé, kteří jsou zvyklí na cloudové aplikace, i zkušení rozpočtáři, kteří desítky let pracovali úplně jinak. Naším cílem je najít cestu, která bude fungovat pro obě skupiny.

V SOUČASNOSTI SE MĚNÍ
I SAMOTNÝ ZPŮSOB PRÁCE
V APLIKACÍCH. DŘÍVE BYLO
POTŘEBA SLOŽITĚ NASTAVOVAT
FILTRY A RŮZNÉ POHLEDY
NA DATA. NOVĚ UŽ BUDE MOŽNÉ
JEDNODUŠE NAPSAT DOTAZ
A SYSTÉM UŽIVATELI PŘIPRAVÍ
POTŘEBNÉ INFORMACE NEBO
UPOZORNÍ NA MOŽNÉ CHYBY
V NABÍDCE.



JSME SPECIALISTÉ NA SOFTWARE PRO ŘÍZENÍ STAVEB A ERP SYSTÉMY.

Našimi hlavními produkty jsou systém RSV pro řízení stavebních projektů, využívaný významnými firmami v Česku a na Slovensku, a Buildary.online, nejpoužívanější cloudový elektronický stavební deník na trhu. Jsme také významným implementátorem ERP systému Helios ve stavebnictví i dalších výrobních odvětvích. Naší konkurenční výhodou je komplexní pokrytí procesů stavebních firem. Na českém trhu působíme od roku 1993, na Slovensku od roku 1995.

250

nárůst obrátu za 5 let
v koncernu DEK (v %)

80+

zaměstnanců



Boris Kalisch

ředitel, First information systems, s.r.o.

Rok 2025 pro nás znamenal další potvrzení stability a dlouhodobého směřování společnosti. Navázali jsme na výsledky předchozího roku, dosáhli obdobného obrátu i zisku a současně jsme pokračovali ve významných investicích do rozvoje našich produktů, a tím i do budoucnosti společnosti.

Události 2025

Významným úspěchem bylo zařazení našeho modulu Workflow z RSV.online jako standardního doplňku systému Helios. Produkt se začal nabízet prostřednictvím partnerské sítě v České republice a na Slovensku a je poskytován formou SaaS.

Buildary patří mezi klíčové produkty společnosti, a proto jsme v roce 2025 výrazně posílili tým, který se jeho rozvoji věnuje. V návaznosti na technologický vývoj jsme přepracovali mobilní aplikaci pro Elektronický stavební deník a pokračujeme také ve vývoji modulu Management úkolů.

Digitální páteř stavby

Boris Kalisch

ředitel, First information systems, s.r.o.

Technologie mění stavebnictví rychleji než kdy dřív. Z oboru, který ještě nedávno řada lidí považovala za konzervativní a digitalizaci odolávající prostředí, se postupně stává segment, kde rozhodují data, dostupnost informací i schopnost řídit projekty v reálném čase. Jak s touto proměnou zákazníků pomáhá společnost FIRST, představuje její ředitel Boris Kalisch.

Buildary.online

Platforma Buildary patří mezi produkty, které rostou postupně a dlouhodobě. Trh si na elektronický stavební deník musel nejprve zvyknout – a důležitý zlom přišel ve chvíli, kdy se v roce 2021 dostal do zákona jako povinný nástroj pro nadlimitní veřejné zakázky. Od té doby Buildary.online roste meziročně přibližně o třicet procent.

Dnes má Buildary přes čtyřicet tisíc registrovaných uživatelů. Ještě důležitější než samotné registrace je ale pro nás reálné používání aplikace. Sledujeme proto počet uživatelů, kteří se do webové aplikace připojí alespoň jednou týdně. Těch je aktuálně zhruba sedm až osm tisíc a i toto číslo meziročně roste přibližně o třicet procent.

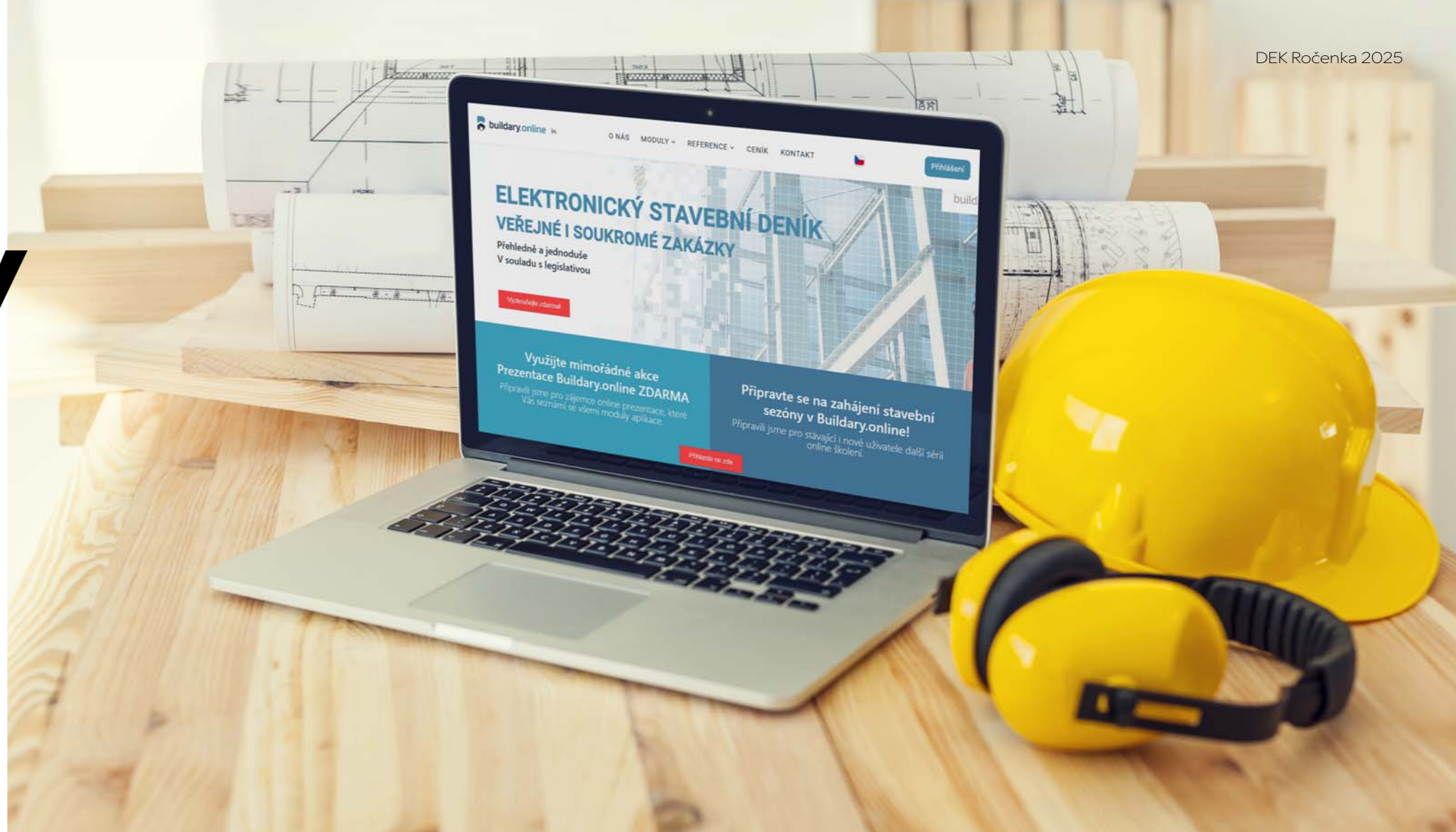
Buildary nabízí řadu modulů, tím nejpoužívanějším však zůstává samotný elektronický stavební deník. Kolem něj se ale v čase zásadně změnila diskuse. Zpočátku jsme museli hlavně vysvětlovat, že elektronický stavební deník lze vést v souladu s právními předpisy. Později se řešilo, jak ho správně metodicky nastavit. Dnes už tyto otázky prakticky zmizely a jsme v klasické obchodní fázi, kdy se soustředíme na konkurenci, veřejná výběrová řízení, cenu a další rozvoj produktu.

V minulosti naši vývojáři pracovali na několika projektech současně, ale nyní požadavky na rozvoj Buildary stouply natolik, že jsme vytvořili silný samostatný vývojový tým přímo pro Buildary.

Zaměřujeme se nyní zejména na tři oblasti. První jsou technologické změny, mimo jiné přepracování mobilní aplikace pro elektronický stavební deník a management úkolů. Druhou oblastí jsou úpravy vycházející z podnětů uživatelů, kterých se za poslední roky nashromáždilo hodně. Třetí oblastí je rozvoj nových modulů, které mají podpořit další růst produktu. Patří mezi ně například harmonogramy staveb.

RSV.online

Zatímco Buildary rostlo postupně několik let, vývoj nového RSV.online pro nás znamenal jeden z největších projektů v historii. Nový webový informační systém pro stavební společnosti vznikl prakticky od konce roku 2022 a od začátku jsme ho nebrali jen jako samostatnou zakázku, ale jako základ nové generace platformy RSV.



Vývoj se naplno rozběhl v roce 2023 a v květnu 2024 jsme již aplikaci nasadili do ostrého provozu u našeho velkého zákazníka. Bylo to ještě v době před rozvojem využívání umělé inteligence, a proto pro nás byl tento projekt mimořádně náročný. RSV.online postupně rozšiřujeme o další moduly a průběžné požadavky zákazníků. V současnosti máme k dispozici úžasně technologické jádro, na kterém stavíme naši budoucnost.

Hlavní výhodu RSV.online vidíme v tom, že dokáže pokrýt celý životní cyklus stavební zakázky. Od obchodního potenciálu a nabídkové fáze přes přípravu a realizaci až po záruku, controlling a vazby na ekonomický systém. Tohle byla vždy jedna ze silných stránek RSV a podařilo se nám ji přenést i do nové webové verze.

Druhou klíčovou výhodou je modularita a konfigurovatelnost. Přestože jde o cloudovou aplikaci, kterou využívá více zákazníků, dokážeme ji každému nastavit velmi odlišně. Zákazník si může zvolit moduly, uživatele, oprávnění i rozsah služeb. U menších firem může systém fungovat čistě jako služba bez nutnosti vlastních serverů nebo složité IT infrastruktury.

Webová aplikace zároveň řeší jeden z hlavních problémů stavebních firem: dostupnost. Lidé pracují na stavbách, jsou rozmístěni po republice nebo i v zahraničí a potřebují se k systému dostat jednoduše odkudkoli. U desktopových aplikací to často znamenalo vzdálené plochy nebo komplikovaná technická řešení. U RSV.online stačí internetový prohlížeč.

Pro uživatele je systém jednodušší, rychlejší a přívětivější. Pro IT oddělení je výrazně snazší na správu a údržbu. A pro nás je důležité, že díky nové webové verzi už můžeme produkt obchodně nabízet zákazníkům různé velikosti, nejen realizovat individuální vývojové projekty pro velké společnosti.

Callida

VYVÍJÍME SOFTWAREOVÉ NÁSTROJE, KTERÉ USNADŇUJÍ PLÁNOVÁNÍ, ŘÍZENÍ A REALIZACI STAVEB.

Naše produkty euroCALC a eCity pomáhají nejen stavebním firmám, ale i městům, nemocnicím a dalším organizacím efektivně řídit stavební činnost, projektové řízení a správu investičních akcí.

V současné době se aktivně zabýváme vývojem a implementací umělé inteligence do našich produktů. Tento krok vnímáme jako klíčový směr, kterým se budeme nadále ubírat, posouvat ho a rozšiřovat.

140

meziroční nárůst EBITDA
(v %)

121

nárůst tržeb eCity
(v %)

3x

větší nárůst počtu zákazníků
eCity oproti roku 2024

Daniel Zeithaml

ředitel, Callida, s.r.o.

Callida prožila mimořádný rok. Oslavili jsme 35 let působení na trhu, navázali na růstový trend posledních let a podařilo se nám více než zdvojnásobit EBITDA. Důležitým směrem dalšího rozvoje Callidy je využití umělé inteligence. Prvky AI postupně zapracováváme do našich produktů tak, aby zákazníkům pomáhaly zvyšovat efektivitu práce s daty, plánováním a řízením projektů.

Události 2025

Rok 2025 přinesl Callidě nejen nové obchodní úspěchy, ale také další posun v rozvoji produktů. Získali jsme dva významné projekty pro společnosti Letiště Praha, a. s. a AZ KLIMA a.s. Současně jsme zahájili vývoj důležitých modulů, které budou rozšiřovat možnosti našich řešení – AI oceňování, napojení na MS365, webový portál Callida Partner a modul Harmonogramy.

Chytřejší oceňování, jednodušší spolupráce

Jan Hercog

vedoucí podpory, Callida, s.r.o.

Rok 2025 přinesl dva zásadní kroky v rozvoji produktů Callida. Vedle příprav AI oceňovacího poradce vzniká také nová webová platforma Callida Partner, která propojí investory, dodavatele a projektové týmy při spolupráci na stavebních rozpočtech a v souvisejících agendách.

AI v našich produktech

S tím, jak se umělá inteligence stává běžnou součástí pracovního života, přirozeně vznikl i nápad zapracovat vlastní model do našich produktů. Vytipovali jsme oblast, kde může AI přinést největší hodnotu – pomoc s oceňováním slepých rozpočtů, nejčastěji stavebních prací.

Vývojový tým začal pracovat na modelu, který by se díky průběžnému učení dokázal přizpůsobovat dotazům uživatelů a poskytovat relevantní odpovědi, především v oblasti oceňování. Během vývoje jsme si prošli nejen učením modelu, ale i vlastním intenzivním studiem tématu, které jsme dosud neřešili. Postupně se však ukázalo, že samotné stanovení ceny nestačí – uživatelé potřebují širší kontext a více informací.

Ve spolupráci s několika zákazníky jsme proto začali připravovat nový přístup: AI nástroj, který využívá vlastní datové podklady a historické kalkulace uživatele. Ten uživatelům neposkytne jen cenu, ale také sadu doplňujících informací, které umožní správný výběr, obhajobu navržené ceny i analytický rozbor výsledků.

Z původní myšlenky „AI ocenění“ tak vznikl AI oceňovací poradce, který na začátku léta 2026 uvedeme jako nový modul pro zákazníky využívající aplikace euroCALC a eCity.

Webová aplikace CALLIDA PARTNER

Druhým směrem rozvoje byl vývoj webové aplikace, která rozšíří možnosti našich aplikací euroCALC a eCity.

Uživatelé euroCALCu nebo eCity mohou v průběhu realizace vystavit smluvní položkový rozpočet, nad kterým pak s partnery spolupracují v několika agendách. Aplikace propojuje investory využívající eCity s jejich dodavateli, stejně jako generální dodavatele pracující s aplikací euroCALC, kteří potřebují efektivně koordinovat desítky subdodavatelů.

První verzi jsme navrhli s důrazem na jednoduchost. Zákazníkům bude dostupná v létě 2026 a nabídne:

- vystavení dat rozpočtu (doslova) na jeden klik,
- přehledné zobrazení projektů v prohlížeči,
- kooperaci ve dvou klíčových agendách:
 - čerpání rozpočtu (příprava, schválení soupisu prací),
 - návrhy změn na stavbě (zpracování změnových listů).

Dodavatel může připravit návrh soupisu prací pro dané období čerpání (zpravidla měsíční), odeslat jej investorovi a ten následně položky schvaluje, komentuje nebo vrací k úpravě. Ze schválených dat lze vygenerovat zjišťovací protokol ve formátu PDF. Schválená data si uživatel stáhne zpět do své desktopové aplikace, kde může díky dalším funkcím pokračovat ve zpracování dalších agend a následně vystavit dodavateli aktualizovaná data.

Podobně funguje i agenda změnových listů: dodavatel připraví návrh vycházející ze smluvního rozpočtu či objednávky a investor jej následně schvaluje a přenáší do své hlavní aplikace.

Součástí první verze jsou také notifikace, a to jak přímo v aplikaci v přehledu projektů, tak e-mailové. Uživatel tak má vždy přehled o tom, co se na jeho projektech děje. Aplikace ho upozorní například na odeslání dat ke schválení či na schválení období čerpání.

Zajímavou funkcí je také možnost přizvat k projektu další účastníky a rozšířit tak tým spolupracujících na rozpočtu i souvisejících agendách.

APLIKACE PROPOJUJE
INVESTORY VYUŽÍVAJÍCÍ ECITY
S DODAVATELI STEJNĚ JAKO
GENERÁLNÍ DODAVATELE
PRACUJÍCÍ S APLIKACÍ EUROCALC,
KTEŘÍ POTŘEBUJÍ EFEKTIVNĚ
KOORDINOVAT DESÍTKY
SUBDODAVATELŮ.

DEK INVEST

JSME INVESTIČNÍ SPOLEČNOST, KTERÁ SPRAVUJE FONDY KOLEKTIVNÍHO INVESTOVÁNÍ S DŮRAZEM NA PROFESIONALITU, TRANSPARENTNOST A ODPOVĚDNÝ PŘÍSTUP K INVESTICÍM.

80

prodejních areálů

19

výrobních areálů



Petra Kutnarová

výkonná ředitelka, DEKINVEST investiční společnost a.s.

Rok 2025 potvrdil, že konzervativní strategie a dlouhodobá vize přinášejí výsledky. Rozšířili jsme portfolio, posílili partnerství a dokončili jsme strategii pro otevření fondu širšímu okruhu investorů.

Události 2025

V roce 2025 DEKINVEST Beta rozšířil své portfolio o 10 nových areálů napříč Českou republikou – od Bystřice nad Pernštejnem přes Český Krumlov a Český Těšín až po Lipník nad Bečvou, Litvínov a Strakonice. Největší investicí roku 2025 byl nový areál Stavebnin DEK v Plané u Českých Budějovic s celkovou rozlohou 40 597 m².

Investice do pevných základů

Tomáš Somogyi

obchodní ředitel, DEKINVEST investiční společnost a.s.

Za každou novou pobočkou, skladem nebo výrobním závodem koncernu DEK stojí promyšlená investice. DEKINVEST dlouhodobě rozvíjí infrastrukturu, která podporuje růst společnosti a vytváří hodnotu s přesahem do dalších let.

DEKINVEST stojí na jednoduché myšlence: investovat do vlastních aktiv, která koncern DEK posouvají dále. Příkladem jsou nemovitostní areály v našem portfoliu, kdy každý z nich má jasný účel. Jsou to prodejní pobočky, logistická centra, výrobní závody a sklady, které každý den slouží našim zákazníkům a podporují naši pozici největšího českého distributora stavebních materiálů. Budujeme a spravujeme klíčovou infrastrukturu, která tvoří přirozenou součást růstu celého koncernu.

Rok 2025 byl pro fond DEKINVEST Beta obdobím dalšího významného rozvoje. Do portfolia jsme zařadili osm nových poboček Stavebnin DEK v Bystřici nad Pernštejnem, Českém Krumlově, Českém Těšíně, Hustopečích, Lipniku nad Bečvou, Litvínově, Plané u Českých Budějovic a Strakonících. Dále jsme získali také nový centrální sklad Stavebnin DEK v Prostějově a moderní výrobní závod DEKWOOD v Mimoni. Naše portfolio se tak rozrostlo o více než 208 tisíc metrů čtverečních pronajimatelných ploch.

Nejviditelnějším symbolem tohoto růstu se stala nová pobočka v Plané u Českých Budějovic. Její otevření znamenalo významný milník celého koncernu – Stavebniny DEK zde otevřely svou stou pobočku v České republice. Současně jde o ukázkou standardu, kterým se řídíme při výstavbě nových areálů již od roku 2013. Vegetační střecha, 216 fotovoltaických panelů, retenční nádrž, odpařovací jezírko i plně digitalizovaný provoz nejsou výjimečnými prvky pouze tohoto projektu.

Ke konci roku 2025 tvořilo portfolio 99 areálů s celkovou pronajimatelnou plochou přibližně tři miliony metrů čtverečních. Hodnota majetku fondu dosáhla 18,22 miliardy korun, čistá hodnota aktiv činila 12,53 miliardy korun a roční výnos z nájemného dosáhl úrovně 1,5 miliardy korun.

Věříme, že kombinace dlouhodobého vlastnictví, transparentních pravidel a investic do aktiv s jasným provozním významem vytváří pevný základ pro další rozvoj fondu i celého koncernu DEK.



INVESTUJEME
DO INFRASTRUKTURY, NA KTERÉ
STOJÍ KAŽDODENNÍ FUNGOVÁNÍ
KONCERNU DEK.

NÁŠ MANAŽERSKÝ STYL JE ZALOŽEN NA OTEVŘENOSTI, TRANSPARENTNÍM STANOVENÍ JASNÝCH CÍLŮ A KONTROLE DOSAŽENÝCH VÝSLEDKŮ. MÁME DŮVĚRU VE SCHOPNOSTI A POCTIVOST NAŠICH ZAMĚSTNANCŮ, AKTIVNĚ DELEGUJEME PRAVOMOCI A PODPORUJEME SAMOSTATNÉ PLNĚNÍ ÚKOLŮ. SPRAVEDLIVĚ ODMĚŇUJEME PODÍLEM NA DOSAŽENÝCH VÝSLEDKŮCH.

Oddělení centrály DEK

Finanční oddělení	98
Správní oddělení	104
Provozní oddělení	110
IT oddělení	116
Marketingové oddělení	120
Atelier DEK	126

Finanční oddělení

Finance v DEK převádějí rozsah a složitost skupiny do srozumitelných čísel, pravidel a rozhodnutí. Zajišťujeme spolehlivé účetní, daňové, auditní, treasury a reportingové služby, připravujeme podklady pro plánování a hodnocení výkonnosti a podporujeme management při řízení firem i celé skupiny DEK. Naším cílem je, aby finance nebyly jen kontrolní funkcí, ale také oporou pro stabilitu, efektivitu a dlouhodobý rozvoj koncernu.

8

financujících bank

15,6

tempo růstu EBITDA v roce 2025 (v %)

20

auditovaných výročních zpráv

Petr Procházka

finanční ředitel, DEK a.s.

Rok 2025 byl pro finanční oddělení rokem vysokého tempa, významných změn a dalšího posunu v roli financí napříč koncernem DEK. Vedle zajištění účetní, daňové, auditní a reportingové agendy jsme výrazně podpořili restrukturalizace, přeměny společností a další transakční aktivity ve skupině. Současně jsme pokračovali ve zjednodušování procesů, posilování datového zázemí a zkvalitňování výstupů pro řízení a rozhodování. Změna ve vedení oddělení navíc přinesla nové impulzy a energii pro další rozvoj finanční funkce do budoucna.

Události 2025

Mezi hlavní témata roku 2025 patřila podpora změn ve skupinové struktuře, a to od slučování a přeměn společností až po vybrané carve-outy a další transakční kroky. Významnou část práce představovalo také další posilování digitálního a datového zázemí financí, rozvoj reportingu a průběžné zpřehledňování procesů napříč skupinou. Vedle toho jsme zajišťovali standardní, ale o to důležitější agendy spojené s auditem, daňovou oblastí, financováním a podporou managementu při klíčových rozhodnutích.

Finance jako kopilot byznysu

Petr Procházka

finanční ředitel, DEK a.s.

Finance mají zásadní vliv na to, jak rychle může firma růst, kam má investovat i kdy je lepší zvolnit. Nový finanční ředitel koncernu DEK Petr Procházka popisuje, co ukázal uplynulý rok a jakou roli bude finanční řízení hrát v další etapě rozvoje společnosti.

Petre, do role finančního ředitele koncernu DEK jsi nastoupil relativně nedávno – s jakým zadáním jsi přicházel?

Když jsem na pozici nastupoval, zadání akcionářů bylo poměrně jasné a jednoduché: postarat se o další posun ve finančním řízení koncernu. Konkrétně posílit finanční řízení a disciplínu včetně řízení cash flow a celkově přinést do společnosti zkušenosti z mezinárodního prostředí a best-in-class přístup z velkých zahraničních firem.

To neznamená, že by DEK nebyl dobře řízený už předtím. Naopak. DEK je dlouhodobě úspěšný, silný a podnikatelsky velmi zdravý byznys.

Co tě na DEKu po nástupu nejvíc překvapilo?

Pozitivně mě překvapila kombinace velikosti a podnikatelské energie. U velké skupiny by člověk někdy čekal větší setrvačnost, více vrstev a pomalejší rozhodování. Tady jsem viděl pravý opak. DEK má velmi silný drive, vysokou praktičnost a chuť věci rychle posouvat dopředu. Zároveň je to firma, která stojí na reálném byznysu, reálných aktivech a dlouhodobě budované pozici. Ta kombinace dynamiky a stability je podle mě velmi silná.

A osobně si cením i toho, že tady je velká otevřenost novým nápadům, pokud dávají ekonomický smysl.

Když se ohlédneš za rokem 2025, jak bys ho z pohledu koncernu DEK shrnul?

Přes všechny výzvy ho hodnotím jako velmi silný rok. Po rekordu v roce 2022 mělo stavebnictví dva těžší roky a v roce 2025 jsme se vrátili opět k jednoznačnému růstu. V našem vlajkovém byznysu, Stavebninách DEK, jsme dosáhli růstu tržeb o osm procent, a EBITDA rostla dokonce dvouciferně. Je to velmi silný výsledek.



Zároveň je ale fér říct, že ten rok nebyl od začátku tak růžový, jak vypadá při pohledu na celoroční čísla. Já bych ho rozdělil na dvě poloviny. V první polovině roku jsme byli stále opatrní, trh ještě nebyl úplně rozjetý a bylo potřeba udělat i některé nepopulární, ale správné restrukturalizační kroky. Selektivně jsme upravovali nákladovou základnu, někde snižovali stavy, soustředili jsme se na efektivitu a kontrolu nákladů.

Ve druhé polovině roku se ale potvrdilo oživení české ekonomiky i stavebnictví a DEK z toho dokázal velmi dobře těžit. V říjnu jsme například zaznamenali rekordní měsíc v celé historii Stavebnin DEK z pohledu tržeb, což je velmi silný moment. A jsme přesvědčeni, že na tenhle vývoj můžeme navázat i v roce 2026.

V čem se vývoj loňského roku nejvíc lišil od původních očekávání?

Původně jsme předpokládali, že rok bude silnější rovnoměrněji a že i první polovina roku poběží podobně jako ta druhá. To se úplně nepotvrdilo. První část roku byla složitější, než jsme čekali, a bylo nutné si některé věci odpracovat – zejména na straně nákladů, efektivitu a vnitřního nastavení.

Na druhou stranu jsme nakonec velmi dobře využili celkového zlepšení trhu. A také je potřeba říct, že jsme v posledních 12 až 18 měsících do byznysu hodně investovali. Celkově šlo o více než tři miliardy korun, což je zhruba ekvivalent jednoho běžného ročního zisku EBITDA. To je opravdu významná investiční aktivita. A právě v roce 2025 jsme začali z těchto investic vidět konkrétní přínosy.

Našly se i oblasti, které se vyvíjely lépe, než jste předpokládali?

Ano, jednou z těch nejviditelnějších je byznys Půjčovny v rámci Stavebnin DEK. Ten v roce 2025 vykázal meziroční tempo růstu přes 20 procent, což považuji za výborný výkon.

Co bylo z finančního pohledu největší výzvou loňského roku?

Těch výzev bylo několik a běžely souběžně. Jednou z nich byly restrukturalizační kroky, které nikdy nejsou populární, ale někdy jsou nutné, pokud chcete firmu připravit na další fázi růstu. Druhou velkou oblastí byl souběh několika projektů M&A.

Jak bys popsal kondici DEKu v závěru roku 2025?

Jako velmi dobrou. Společnost měla na konci roku silnou provozní výkonnost, dobrou finanční stabilitu a byla připravena dál těžit z investic, které v posledních obdobích udělala.

Které faktory dnes nejvíc ovlivňují schopnost plánovat další období?

Plánování v oboru výrazně cyklického byznysu, jako je stavebnictví, není jednoduché. Jsme v tom ale dlouhodobě úspěšní, a to zejména proto, že máme hlubokou odbornou znalost oboru, opravdu silné postavení na trhu a také nám pomáhá naše více než třicetiletá zkušenost. Případné nedokonalosti a rizika skvěle vyvažuje naše velké nemovitostní portfolio. Vždy počítáme s tím, že se cyklus může v horizontu jednoho až dvou let otočit proti nám. Průměrná stavba trvá přibližně jeden rok, a tak má zkušený management nějaký čas na reakci. DEK se nebojí intenzivně investovat a může si to dovolit také proto, že zisky masivně investuje do vlastních unikátních nemovitostí, v nichž podniká.

Navíc jsme zajímavě diverzifikovaní. Máme distribuci, výrobu, služby i silné nemovitostní zázemí. To všechno dohromady vytváří velmi robustní model. Řada našich oborů roste krize nekrize, sezona nesezona.

MÁME DISTRIBUCI, VÝROBU, SLUŽBY I SILNÉ NEMOVITOSTNÍ ZÁZEMÍ. TO VŠECHNO DOHROMADY VYTVÁŘÍ VELMI ROBUSTNÍ MODEL.

Kde se vám v posledním roce podařilo zvýšit efektivitu nebo najít rezervy?

Jedno z velkých témat je bezpochyby AI. Dnes každá větší firma řeší, jak umělou inteligenci smysluplně nasadit, ale rozdíl je v tom, zda o tom jen mluvíte, nebo to opravdu zkoušíte v reálném provozu. A já věřím, že DEK je v tomto směru na velmi dobré cestě, a v některých oblastech dokonce na špici.

Akcionáři jsou v tomto směru velmi progresivní, sami jsou velkými podporovateli AI a napříč skupinou je silná ochota experimentovat, testovat a hledat praktické využití. To je za mě osobně velmi důležité a platí to i pro finanční oddělení. I tam už dnes vidíme konkrétní zrychlení, vyšší efektivitu a lepší práci s informacemi. Ještě jsme jen na začátku, ale směr je určitě správný.

Když se podíváš dopředu – jaká jsou očekávání pro rok 2026?

Do roku 2026 vstupujeme s vysokými, ale realistickými očekáváním. Rozpočet počítá opět s růstem tržeb na úrovni sedmi procent a obdobně ambiciózními plány na úrovni EBITDA.

Máme dobré důvody věřit, že to bude silný rok. Zároveň však samozřejmě sledujeme externí rizika – zejména geopolitiku, ceny energií a jejich dopad na českou i evropskou ekonomiku. To jsou faktory, které nikdo nemůže spolehlivě odhadnout.

Když ale budu trochu optimističtější, myslím si, že máme reálnou šanci dostat se letos na rekordní tržby a překonat v tomto ohledu i rok 2022. To by byl výborný výsledek.

Podle čeho budeš na konci roku hodnotit, že byl pro DEK – i pro tebe osobně – úspěšný?

Za koncern to bude poměrně jasné: zda překonáme budget na klíčových ukazatelích – tedy na tržbách, hrubé marži, EBITDA, pracovním kapitálu a free cash flow. A pokud bych měl říct jedno ambicióznější přání, tak bych velmi rád viděl rok 2026 jako rekordní rok na úrovni tržeb. Myslím, že pro to máme dobrý základ.

Osobně budu rok považovat za úspěšný tehdy, pokud se finance ve firmě ještě víc prosadí jako respektovaný a vyhledávaný partner. Tedy ne někdo, kdo jen kontroluje čísla, ale tým, za kterým byznys chodí přirozeně pro radu při investicích, business casech a důležitých rozhodnutích, protože v tom vidí hodnotu. To je pro mě možná ten nejlepší test: aby finance nebyly vnímány jako brzda, ale jako chytrý kopilot. Případně občas i jako ten člověk, který řekne „tohle je skvělý nápad, ale pojďme si ještě spočítat, kolik nás bude stát“.

Správní oddělení

Poskytujeme efektivní administrativní podporu společnostem koncernu DEK při plnění legislativních povinností a v oblasti lidských zdrojů a rozvoje. Zavádíme a spravujeme inovativní systémy v souladu s aktuálními trendy a změnami na trhu.

Naším cílem je vytvářet profesionální, transparentní a stabilní prostředí, které podporuje úspěch a růst všech společností v rámci koncernu.

912 041

zpracovaných daňových dokladů

76 274

vyřešených helpdeskových požadavků



Petra Kutnarová

správní ředitelka, DEK a.s.

Díky nasazení nových digitálních nástrojů se snažíme zjednodušovat každodenní práci kolegů napříč celým koncernem DEK.

Události 2025

Rok 2025 byl pro Správní oddělení rokem digitální transformace klíčových procesů. Spustili jsme nový portál pro objednávání OOPP, který zaměstnancům výrazně zjednodušil přístup k pracovním pomůckám a ochranným prostředkům. Zavedly se automatizované systémy pro zpracování režijních faktur a správu splátkových kalendářů, čímž jsme dále snížili administrativní zátěž a minimalizovali prostor pro chyby. Zaměstnanci nově podepisují Prohlášení poplatníka digitálně a dopravní nehody se hlásí prostřednictvím mobilní aplikace.

Data místo administrativy



Adam Kutnar

vedoucí oddělení digitalizace, Správní oddělení, DEK a.s.

Elektronická výměna dat, rychlejší zpracování faktur, nové interní portály i nasazení umělé inteligence. O tom, jak digitalizace mění každodenní fungování koncernu DEK a proč mají kvalitní data přímý dopad na obchod, jsme hovořili s Adamem Kutnarem, vedoucím oddělení digitalizace.

Co dnes v DEKu znamená digitalizace?

Naše hlavní zaměření je správa digitální komunikace mezi námi a obchodními partnery. Osobní kontakt se zákazníkem nebo dodavatelem je nenahraditelný, ale spoustu rutinních informací, jako například obsah objednávek nebo faktur, dnes přenášíme v podobě datových souborů. Díky tomu dnes dokážeme zpracovat víc než 80 procent faktur za zboží bez zásahu lidské ruky. Pro činnosti, které automaty zatím nezvládnou, máme tým necelých 30 lidí.

Jaké byly nejdůležitější projekty vašeho týmu v uplynulém roce?

Naším největším úspěchem je, že poprvé v historii firmy spolehlivě uzavíráme měsíc se všemi příchozími fakturami zpracovanými. To je strašně důležité pro vyhodnocení, jak se nám daří. Rychlejší zpracování během měsíce pak znamená, že dokážeme zákazníkům dříve fakturovat a s dodavatelem dořešit případné neshody.

Která změna byla pro zaměstnance nejviditelnější?

Zavedli jsme nový webový portál pro objednávání ochranných pomůcek. Kvůli pečlivější evidenci si můžeme dovolit vydávat kvalitnější oblečení a opustili jsme tak retroaktivní vymáhání nepovolených výdejů. Poprvé jsme se začali věnovat fakturám za služby, abychom je dostali co nejdříve do rukou jejich odpovědných osob.

S čím za vámi dnes firmy v koncernu chodí nejčastěji?

Požadavky se nejčastěji točí kolem zapojení nových dodavatelů do elektronické výměny dat. To spočívá v dohodnutí datového formátu objednávek, faktur a dodacích listů. Podle naší zkušenosti jsou elektronické objednávky a faktury zpracované dvakrát rychleji než ty v PDF a jsou mnohem méně chybové.

Často se říká, že největší překážkou digitalizace jsou lidé. Platí to i v DEKu?

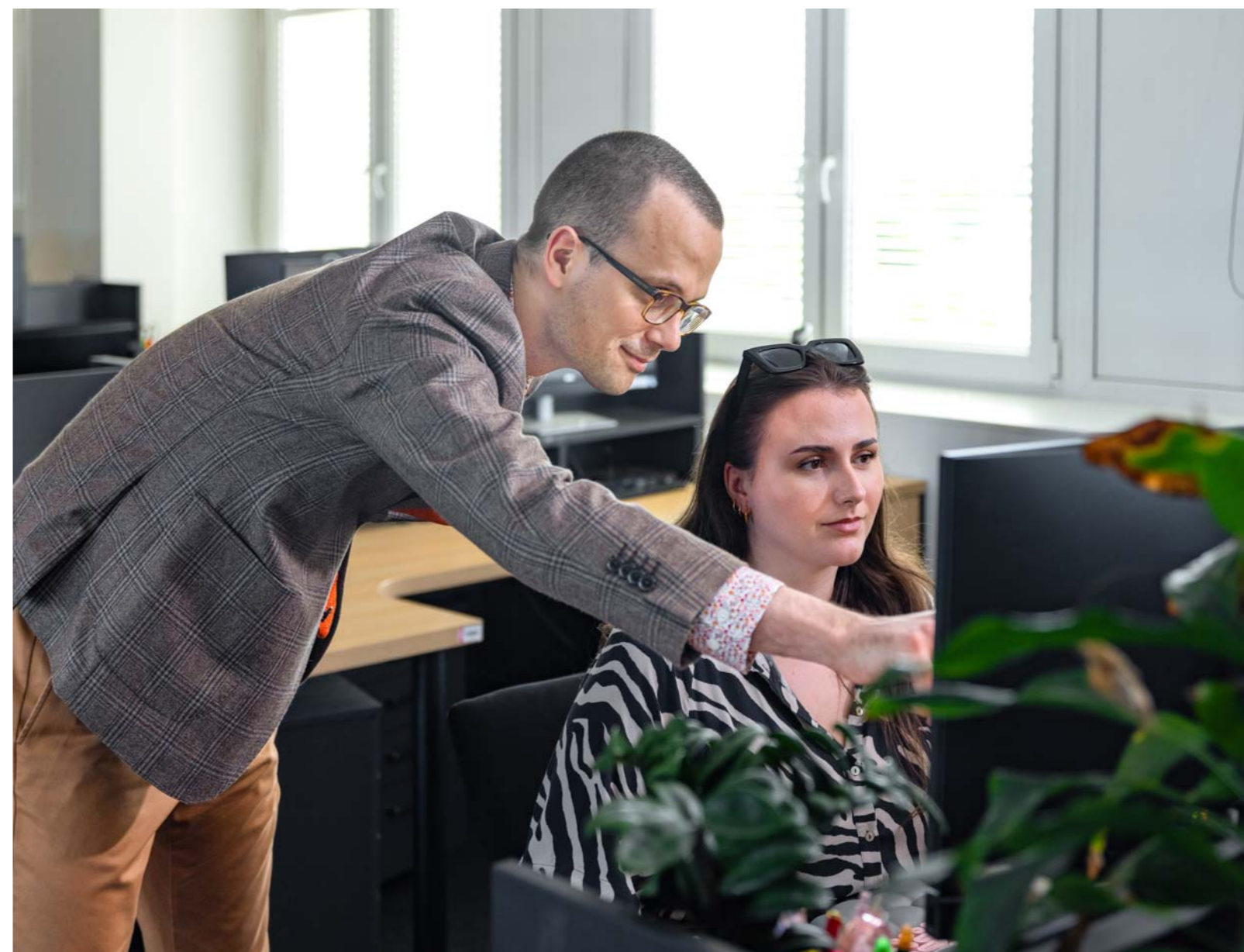
Překvapivě ne. V DEKu jsou lidé podle mé zkušenosti velmi otevření novým podnětům. Všichni mají tolik práce, že je ohromná poptávka po každém zefektivnění. Když se povede nějaký IT projekt nebo se domluví digitální napojení na dodavatele, všechny strany jsou rychle rády za méně rutiny a lepší data.

Jak při práci využíváte umělou inteligenci?

V současnosti máme rozjetý jeden velký projekt na načítání daňových dokladů pomocí AI do našeho ERP s názvem Agenda. Chtěli bychom to následně rozšířit na zpracování všech příchozích dokumentů, konkrétně dodacích listů a potvrzení objednávek. Postupně zapojujeme AI, aby nám radila se zpracováním helpdesku.

Které technologické trendy budou mít podle tebe největší vliv na fungování koncernu v následujících letech?

Chtěl bych, abychom s našimi automaty zpracovali všechny doklady směřující do firmy i ven z ní. To nám zajistí lepší data pro rozhodování a rychlejší tempo odbavení. S menší zátěží v administrativě budeme mít víc času na hlavní část obchodu, tedy osobní kontakt se zákazníky a dodavateli.



S MENŠÍ ZÁTĚŽÍ V ADMINISTRATIVĚ BUDEME MÍT VÍC ČASU NA HLAVNÍ ČÁST OBCHODU, TEDY OSOBNÍ KONTAKT SE ZÁKAZNÍKY A DODAVATELI.

Provozní oddělení

Naším úkolem je vytvářet provozní zázemí, díky němuž se společnosti koncernu DEK mohou plně soustředit na svůj hlavní předmět činnosti. Často jde o práci, která není na první pohled vidět, ale je nezbytná pro každodenní fungování skupiny.

Zajišťujeme zejména agendu nemovitostí – od vyhledávání lokalit, nákupu pozemků a projektování přes výstavbu, pronájem, správu a údržbu areálů až po související služby, jako jsou energie, úklid, ostraha či odpadové hospodářství. Současně spravujeme dopravní a manipulační techniku, vybavení provozů, dílen, mícháren a půjčoven i běžné nákupy a služby potřebné pro chod společnosti.

11

postavených nových areálů

49

fotovoltaických elektráren

2 600

kusů dopravní a manipulační techniky ve správě



Petr Hořejší

provozní ředitel, DEK a.s.

Rok 2025 se nesl ve znamení rozvoje obchodní a výrobní sítě, kdy jsme otevřeli několik prodejních míst v lokalitách, kde DEK dosud nepůsobil.

Události 2025

V roce 2025 se nám podařilo dokončit výstavbu sedmi nových poboček Stavebnin DEK a realizovat modernizaci dvou starších areálů, přičemž sedm prodejních míst se nachází ve zcela nových lokalitách. Dále jsme úspěšně zkolaudovali nový centrální sklad v Prostějově a výrobní závod DEKWOOD v Mimoně. Na střechách našich nemovitostí jsme zrealizovali již 49. fotovoltaickou elektrárnu, díky čemuž část spotřeby pokrýváme z přírodních zdrojů. Ve spolupráci s hlavním energetikem koncernu jsme sjednotili dodavatele elektřiny, čím jsme přispěli k další optimalizaci.

Nové areály v režii DEK

Aleš Kysilka

vedoucí oddělení investiční výstavby, DEK a.s.

Vlastní řízení výstavby dává DEKu kontrolu nad kvalitou, termíny i náklady. Díky zkušeným projektovým manažerům a efektivnímu využití vlastních zdrojů vznikají nové areály rychleji, úsporněji a s ohledem na jejich budoucí provoz.

Výstavba vlastními silami

Svépomocí nemusejí vznikat jen rodinné domy. Od roku 2014 stavíme nové provozovny formou construction managementu. Za tu dobu jsme dokončili již 50 vlastních prodejních areálů. Rok 2025 byl v tomto ohledu rekordní – do výstavby jsme investovali 1,2 miliardy korun, v jednu dobu běželo devět staveb současně a rozběhla se také rekonstrukce dvou starších areálů.

Díky construction managementu jsme schopni lépe řídit celý průběh výstavby. Na vše dohlíží naši projektoví manažeři, což nám umožňuje být během stavby flexibilnější, vybírat nevhodnějšího subdodavatele pro jednotlivé profese a naplno využívat vlastní stavební materiály, stroje i vybavení z DEK půjčovny. Výsledkem je rychlejší výstavba, vyšší efektivita i výrazná úspora nákladů.

Celý proces klade vysoké nároky na náš tým. Na každou stavbu například uzavíráme více než 40 smluvních dokumentů.





Mimořádné události

Někdy řešíme i neobvyklé situace. Například při výstavbě pobočky v Litvínově jsme museli řešit únosnost podloží s ohledem na poddolované území. Pro ověření podmínek pro výstavbu jsme provedli geologický vrt až do hloubky 100 metrů. Před realizací pobočky v Českém Těšíně jsme nejprve řešili vyjmutí pozemku z dobývacího prostoru. A ve Strakonicih se nám podařilo proměnit starý areál v atraktivní městskou lokalitu.

AKTUÁLNĚ MÁME TÉMĚŘ
5 000 METRŮ ČTVEREČNÍCH
ZELENÝCH STŘECH, KTERÉ
POMÁHAJÍ ZADRŽOVAT VODU
A OCHLAZUJÍ BUDOVY.

Stavby s ohledem na udržitelnost

Nové areály stavíme s důrazem na udržitelnost a šetrný přístup k životnímu prostředí. Na naše nemovitosti montujeme fotovoltaické elektrárny, díky kterým jsme schopni pokrýt část spotřeby elektřiny z obnovitelných zdrojů. V roce 2025 jsme uvedli do provozu již 49 fotovoltaických elektráren. Při výstavbě nových areálů jsme jen v loňském roce vysázeli 405 stromů a 6 343 keřů. Část našich střech pokrývají extenzivní vegetační koberce, které pomáhají zadržovat dešťovou vodu a ochlazovat budovy. Velkou část z nich pěstujeme na vlastních plantážích s rozchodníky a netřesky o rozloze přibližně 20 tisíc metrů čtverečních.

S ohledem na udržitelnost přistupujeme i k dešťové vodě. Například v Bystřici nad Pernštejnem jsme schopni zachytit až 100 procent dešťových vod, abychom nezatěžovali místní kanalizaci. Stejný přístup uplatníme také na nové pobočce v Třinci, kterou plánujeme otevřít v roce 2026.



IT oddělení

Jsme zodpovědní za kvalitu a efektivitu digitálního provozu, bezpečnost a dostupnost informačních technologií a dat v rámci celého koncernu. Podporujeme byznys prostřednictvím moderních IT řešení – našimi zákazníky jsou všichni zaměstnanci koncernu DEK.

500+

TB zálohovaných dat

100

kritických systémů
pod dohledem (v %)

0

kritických
bezpečnostních incidentů



Martin Keltner

IT ředitel, DEK a.s.

Rok 2025 byl pro IT oddělení obdobím významných změn a další modernizace firemního prostředí. Zaměřili jsme se zejména na zvýšení stability provozu, posílení bezpečnosti systémů a rozvoj cloudových i automatizačních technologií.

Události 2025

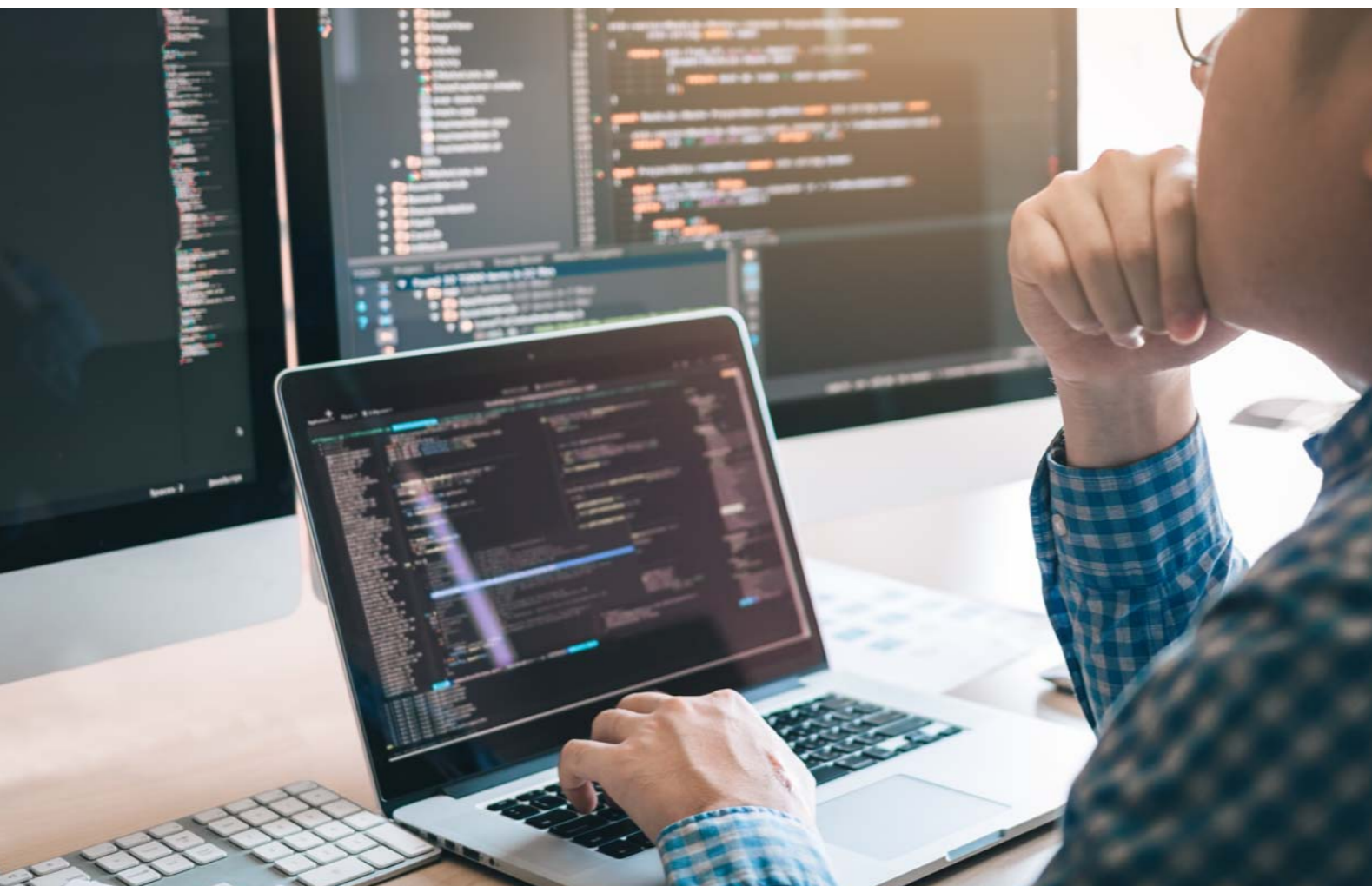
V roce 2025 se IT oddělení významně podílelo na zavádění technologií umělé inteligence napříč skupinou DEK. AI postupně integrujeme do interních procesů, podpory uživatelů i firemních systémů s cílem zvýšit efektivitu, kvalitu služeb a automatizaci. Současně jsme pokračovali v modernizaci infrastruktury, posilování bezpečnosti a zvyšování stability provozu klíčových systémů.

Bezpečnost, technologie a důvěra

Martin Keltner

IT ředitel, DEK a.s.

Když technologie fungují správně, většina lidí si je ani neuvědomuje. Za jejich spolehlivostí však stojí každodenní práce stovek systémů i lidí, kteří zajišťují, aby mohli zaměstnanci pracovat a zákazníci využívat služby skupiny DEK bez omezení. Jaké výzvy přinesl uplynulý rok a na čem IT oddělení pracovalo, shrnuje jeho ředitel Martin Keltner.



V dnešní době stojí téměř každá naše činnost na technologiích. O to důležitější je, aby fungovaly spolehlivě, bezpečně a byly připravené obstát i v mimořádných situacích. Právě posilování bezpečnosti a odolnosti našich systémů bylo jednou z hlavních priorit uplynulého roku.

V roce 2025 jsme udělali velký krok v tom, jak chráníme naše data, systémy i data našich zákazníků a připravili jsme se na nové evropské požadavky týkající se kybernetické bezpečnosti a odolnosti firem, známé jako NIS2 a DORA. Nevnímali jsme je pouze jako legislativní povinnost. Využili jsme je jako příležitost komplexně posoudit bezpečnost napříč celou organizací. Na základě tohoto hodnocení jsme posílili procesy, které nám pomáhají předcházet rizikům a efektivně reagovat na bezpečnostní incidenty.

Jednou z největších změn je skutečnost, že kybernetická bezpečnost už dávno není pouze záležitostí IT oddělení, ale stává se přirozenou součástí každodenní práce celé firmy. V průběhu roku jsme proto posílili ochranu přístupů do našich systémů, zjednodušili správu uživatelských účtů a významně investovali do vzdělávání našich kolegů. Moderní technologie jsou důležité, ale nejúčinnější ochranou zůstává pozorný a poučený člověk.

Stejnou pozornost věnujeme také digitální odolnosti. Pravidelně ověřujeme, jak bychom dokázali obnovit provoz po výpadku systémů nebo kybernetickém útoku, mapujeme kritické služby a průběžně testujeme krizové scénáře. Díky tomu víme, že naše připravenost není pouze na papíře, ale obtoji i v reálném provozu.

Zároveň jsme v loňském roce nastavili jasná pravidla pro bezpečné využívání umělé inteligence napříč koncernem. AI se postupně stává běžnou součástí mnoha pracovních činností a přináší nové možnosti, jak zvýšit efektivitu i kvalitu práce. Zároveň k ní však přistupujeme s rozvahou a odpovědností – používáme pouze prověřené nástroje, dbáme na ochranu firemních i zákaznických dat a trváme na tom, že konečné slovo vždy patří člověku. Umělá inteligence je pro nás pomocníkem, kterého máme pevně pod kontrolou.

PRAVIDELNĚ OVĚŘUJEME, JAK BYCHOM DOKÁZALI OBNOVIT PROVOZ PO VÝPADKU SYSTÉMŮ NEBO KYBERNETICKÉM ÚTOKU, MAPUJEME KRITICKÉ SLUŽBY A PRŮBĚŽNĚ TESTUJEME KRIZOVÉ SCÉNÁŘE.

Marketingové oddělení

Jsme odpovědní za vnímání značek koncernu DEK ze strany zákazníků a veřejnosti. Řídíme a koordinujeme marketingové aktivity celého koncernu, staráme se o jejich efektivitu a působíme také jako interní reklamní a komunikační agentura s vlastním kreativním a realizačním zázemím.

104

eventů a školení

302

videí a živých přenosů

127

nových designů
vlastních produktů



Viktor Černý

marketingový ředitel, DEK a.s.

Významným úspěchem roku bylo praktické nasazení AI do marketingových procesů. Umělá inteligence nám pomohla automatizovat vybrané činnosti, zrychlit přípravu výstupů a zvýšit efektivitu práce, a stala se tak důležitou součástí marketingu napříč koncernem DEK.

Události 2025

V roce 2025 jsme pokračovali v podpoře klíčových marketingových projektů napříč skupinou DEK. Pro Stavebniny DEK jsme připravovali tradiční projekty pro zákazníky, mezi které patří MEGA AKCE, Štědrá dovolená, Štědrá sezóna či Magazín Stavebnin DEK. Současně jsme vytvářeli katalogy a další tiskoviny na rozjezd sezony pro Stavebniny DEK i další firmy koncernu. Pokračoval také rebranding obalů produktových řad Stavebnin DEK a STACHEMA, jehož cílem bylo sjednocení a modernizace vizuální komunikace obou značek.

Významným projektem roku bylo uvedení nového systému BEST-ROCK společnosti BEST na trh, jehož součástí byla mimo jiné organizace press tripu pro novináře přímo do výrobního závodu v Lučici. Pro společnost STACHEMA jsme připravili nový kreativní koncept kampaně STACHEMACHR, který se stal důležitou součástí další komunikace značky v místě prodeje.

Pro společnost DEKINVEST jsme zajišťovali komunikační podporu včetně přípravy nového webu a realizace prezentačního stánku na konferenci Colours of Finance.

Výraznou proměnou prošla také komunikace skupiny na sociálních sítích. Nový koncept staví na nejsilnějších hodnotách DEKu, kterými jsou odbornost a know-how lidí napříč celým koncernem – techniků, specialistů nebo soudních znalců. Zdůrazňuje naši expertizu a reálné zkušenosti z praxe.

Rozvíjíme to nejcennější



Zuzana Krajičková

ředitelka komunikace, DEK a.s.

Marketing v rámci koncernu DEK propojuje desítky firem, podporuje obchod, buduje značky, organizuje největší oborové akce, komunikuje odborný obsah a připravuje nové digitální projekty. O tom, jak se marketing mění a co všechno se podařilo v roce 2025, jsme si povídali s ředitelkou komunikace společnosti Zuzanou Krajičkovou.

Marketing patří k oborům, které se v posledních letech mění velice rychle.

Jaké trendy podle tebe dnes nejvíc ovlivňují komunikaci firem?

Největší změnou je podle mě to, že lidé přestávají věřit dokonalé reklamě. Díky umělé inteligenci dnes vzniká obrovské množství obsahu a vytvořit průměrný článek nebo příspěvek je otázka několika minut. O to větší hodnotu má skutečná odbornost, vlastní názor a reálná zkušenost. Lidé chtějí vědět, kdo za značkou stojí a proč by mu měli věřit. Myslím, že právě důvěra bude v následujících letech tou nejcennější komoditou, nejen v marketingu.

Je to jeden z důvodů, proč jste v roce 2025 změnili komunikaci DEKu na sociálních sítích?

Uvědomili jsme si, že největší konkurenční výhodou DEKu nejsou jen produkty nebo služby, ale především lidé a jejich know-how. Že nechceme tvořit bombastická videa, ale přinášet konkrétní příklady z praxe, i kdyby na začátku nebyly tak populární. Proto jsme požádali naše techniky, projektanty, soudní znalce a další odborníky, aby vystoupili z určité anonymity a osobně se podělili na sociálních sítích o své znalosti. Místo produktové komunikace jsme začali sdílet na sociálních sítích naše každodenní zkušenosti z praxe. Nic, co bychom speciálně vymýšleli a tvořili navíc, jen každodenní „chleba“ našich odborníků. A rostoucí sledovanost nám potvrzuje, že jsme se vydali správným směrem – od dubna 2025, kdy jsme nový koncept na našich sociálních sítích zavedli, do konce roku nasbírala naše videa téměř 8 milionů zhlédnutí. A další data ukazují, že čím dál více lidí naše videa sleduje do konce, takže je jejich obsah opravdu baví a zajímá. Z toho máme samozřejmě velkou radost.

Vedle online komunikace zároveň roste význam osobních setkání. Jak se to promítlo do práce marketingu?

Vnímáme, že lidé jsou po letech intenzivní online komunikace znovu rádi spolu. Proto podle mě opět poroste význam kvalitních konferencí, workshopů nebo odborných školení. V roce 2025 jsme například připravili výroční konferenci Stavebnin DEK v O2 universu, které se zúčastnilo víc než 1 100 kolegů. Vedle toho jsme pomáhali s podporou odborných školení pro realizační firmy, organizovali jsme workshopy k brand manuálům jednotlivých společností nebo řadu interních setkání a workshopů. Nejde jen o organizaci akcí, ale o vytváření prostoru pro sdílení zkušeností a budování vztahů.

NEJVĚTŠÍ KONKURENČNÍ VÝHODOU DEKU NEJSOU JEN PRODUKTY NEBO SLUŽBY, ALE PŘEDEVŠÍM LIDÉ A JEJICH KNOW-HOW.

Marketingové oddělení dnes podporuje všechny společnosti koncernu DEK. Jak pestrá je vaše práce?

Koncern DEK dnes zahrnuje firmy od distribuce stavebních materiálů přes výrobu až po projektování, development nebo investice. Tomu odpovídá i práce marketingového oddělení – každý projekt je jiný a každá společnost má jiné potřeby.

Když vyberu ty nejviditelnější projekty, jedním z nich byla půjčovna Stavebnin DEK, pro kterou jsme zajišťovali podporu od kampaní přes videa až po komunikaci nových služeb. Pro společnost BEST jsme připravovali uvedení nového konstrukčního systému BEST-ROCK včetně televizní kampaně, online komunikace nebo press tripu pro novináře, pro BEST PREFA jsme pak během velmi krátké doby vytvořili nové webové stránky i kompletní komunikační podporu. Pro DEKINVEST jsme zahájili přípravu nové vizuální identity a redesignu webu. Velký ohlas měla i kampaň STACHEMACHR pro našeho výrobce stavební chemie STACHEMA... A mohla bych ještě pokračovat.

Když někdo řekne marketing, většina lidí si představí reklamu. Co všechno dnes vaše oddělení zajišťuje?

Reklama je jen jedna část práce mých kolegů. Často jsme u projektů od jejich úplného začátku a pomáháme nastavovat nejen komunikaci, ale i samotnou podobu značky. Připravujeme odborné konference, zákaznické magazíny, katalogy, televizní kampaně,



videoprodukcí, sociální sítě, externí i interní komunikaci. Podílíme se na employer branding, připravujeme reklamní předměty, navrhujeme podobu poboček včetně takových věcí, jako jsou orientační systémy, nebo podporujeme otevírání nových prodejních míst. Pomáháme také jednotlivým firmám s budováním značek, vizuální identitou a komunikační strategií. Náš marketing dnes není samostatná individuální disciplína, ale služba, která má za úkol autenticky komunikovat reálnou hodnotu služeb, které tvoří naši kolegové ve skupině.

V DEKu se klade velký důraz také na vzdělávání, a to nejen odborné veřejnosti, ale i studentů vysokých a středních škol. Jakou roli v tom marketing hraje?

V DEKu je vzdělávání součástí firemní kultury. Marketing má za úkol pomáhat, aby se odborné znalosti dostaly k zákazníkům, partnerům i studentům. O natáčení pořadů DEKPRIME už jsme hovořili, připravujeme ale také odborná školení pro realizační firmy, zákaznické magazíny, podporujeme kolegy z Ateliéru DEK a jejich soutěž DEKTALENT i další vzdělávací aktivity. Nejde jen o prezentaci produktů, ale o předávání zkušeností, které mají skutečnou hodnotu.

V současné době nelze pominout pronikání umělé inteligence do řady oborů. Jak ji využíváte vy?

AI nám pomáhá hlavně tam, kde dokáže zrychlit rutinní práci. Využíváme ji při rešerších, analýzách, práci s texty nebo automatizaci některých procesů. Zároveň jsme začali vyvíjet i vlastní interní řešení pro potřeby skupiny. Bereme ji ale jako nástroj, nikoliv jako náhradu lidské mysli. To nejcennější jsou pořád znalosti našich kolegů, jejich odbornost a schopnost přicházet s dobrými nápady. A jsem přesvědčená, že to se v blízké době nezmění.

Co bude podle tebe pro marketing nejdůležitější v dalších letech?

Technologie budou dál měnit způsob, jakým komunikujeme. Obsahu bude přibývat a jeho tvorba bude stále jednodušší. Budu se opakovat, ale o to větší význam za mě bude mít odbornost, důvěryhodnost a schopnost nabídnout opravdovou hodnotu. Chceme proto dál stavět na tom, co je pro DEK typické – na know-how našich kolegů, kvalitním odborném obsahu a dlouhodobých otevřených vztazích se zákazníky. Věřím, že právě to bude i nadále naše největší konkurenční výhoda.

Před nástupem do DEKu jsi pracovala jako novinářka, téměř dvanáct let jsi strávila v magazínu Forbes. Je to velká změna?

Z hlediska marketingu je to práce pro další skvělou značku. Novinařina je krásná práce, ale zároveň každý den začínáte v podstatě znovu. Oproti tomu práce pro silnou rodinnou firmu znamená, že máte každý den na co navazovat, postupně budujete a zlepšujete, u nás doslova přidáváte další a další cihly.

Atelier DEK

Řídíme tok technických informací uvnitř i vně koncernu DEK, dohlížíme na kvalitu sortimentu, navrhujeme technická řešení a zajišťujeme technické vzdělávání.

Komunikujeme s projektanty, studenty a odbornou veřejností, organizujeme odborná školení a poskytujeme poradenský servis jednotlivým společnostem z koncernu. Řídíme a realizujeme technický výzkum a vývoj a odpovídáme za personální rozvoj technických specialistů pro celý koncern DEK.

Zastupujeme koncern DEK v normalizačních komisích a odborných organizacích, členové našeho týmu působí v ČKAIT, v ČSSI, jako soudní znalci a také jako externí učitelé ve vysokoškolské výuce.

Ve své činnosti navazujeme na dlouhodobou odbornou tradici reprezentovanou mj. prací doc. Ing. Zdeňka Kutnara, CSc.

5 627

posluchačů odborných školení

55

škol zapojených v soutěži DEKTALENT

295

prezenčních odborných školení



Luboš Káně

technický ředitel, Atelier DEK

Naši technici každoročně věnují mimořádné úsilí přípravě katalogů, které nejsou jen přehledem položek, ale také praktickou pomůckou pro správný návrh konstrukcí a použití výrobků. Zejména Katalog Stavebnin DEK si za léta své existence vybudoval mimořádně silné postavení u zákazníků i odborné veřejnosti, což mě upřímně těší.

Události 2025

Ve zkušebním zařízení ORKAN proběhly první zkoušky stability vrstev střech, které přinesly řadu cenných poznatků pro další vývoj technických řešení. Prvním výsledkem jsou návrhové hodnoty pro Kotevní bod DEK, využitelný například při upevňování fotovoltaických panelů na střechách. Výrazně se rozšířil také program odborných školení pro realizační firmy, který v roce 2025 nabídl dosud nejvyšší počet témat i termínů. Celkem bylo připraveno 58 témat školení, z toho 45 prezenčně a 13 online. Velký zájem byl zejména o praktická školení systému TOPDEK. Do třetího ročníku soutěže DEKTALENT pro studenty středních škol se přihlásilo rekordních 55 škol z České i Slovenské republiky. Naši technici se zároveň zapojili do tvorby odborných videí pro sociální sítě, kterými Stavebniny DEK prezentují své technické know-how široké veřejnosti.

Létající beton

Antonín Žák

vedoucí výzkumu a vývoje, Atelier DEK

Projektanti považují dlaždice a kamenivo jako vrstvu pro stabilizaci střešního souvrství za samozřejmost. Výzkumníci z Ateliéru DEK je nechávají létat. Experimenty v unikátním zařízení DEK ORKAN simulátor ukazují, jak se tyto materiály chovají ve chvíli, kdy se do konstrukce opře extrémně silný vítr.





Betonová dlaždice vážící více než 25 kilogramů nevypadá jako něco, co by mohl odnést vítr. Přesto se přesně tohle podařilo výzkumníkům z experimentálního centra Atelieru DEK pozorovat během experimentů v unikátním zařízení DEK ORKAN simulátor.

V metodice návrhových eurokódů došlo k odtržení dlažby při odpovídající střední rychlosti větru přibližně 20 m/s. Na první pohled jde o překvapivý výsledek. Ploché střechy stabilizované dlažbou, kamenivem nebo vegetací patří k běžným konstrukcím a většinou fungují bez problémů. Projektanti přitom dlouhodobě narážejí na zajímavý rozpor. Zatímco výpočty podle eurokódů často vyžadují výrazně těžší přitěžující vrstvy, než jaké se ve skutečnosti používají, zkušenosti ze staveb tak dramatické riziko nenaznačují.

Právě hledání odpovědi na otázku, co se na střechách při silném větru skutečně děje, je jedním z výzkumných projektů centra. „Popsat všechny jevy, které ovlivňují chování dlažby na střeše, pouze pomocí výpočtů je prakticky nemožné. Proto potřebujeme experimentální měření,“ vysvětluje Antonín Žák, vedoucí výzkumu a vývoje.

Klíčovým nástrojem při výzkumu je DEK ORKAN simulátor – experimentální větrný tunel, který umožňuje simulovat extrémní povětrnostní podmínky a sledovat jejich vliv na stavební konstrukce. Výzkumníci v něm mohou měřit proudění vzduchu, tlakové poměry i síly působící na jednotlivé prvky konstrukce.

První série testů, které probíhaly v loňském roce, zahájili výzkumníci s lehčí dlažbou uloženou na plastových podložkách a postupně pokračovali až k nejtěžším prvkům z betonu. Měřili průběh zatížení v závislosti na rychlosti větru. Získali tak detailní data o procesu, který byl dosud známý spíše z teoretických úvah než z přímého pozorování.

Výzkum se nezastavil pouze u dlažby. V ORKAN simulátoru už probíhají také experimenty s volně sypaným kamenivem, takzvaným kačirkem. Rychlost větru vždy zvyšovali až do odtržení zátěžové vrstvy od povrchu.

Cílem celého výzkumu je lépe porozumět tomu, jak na konstrukce působí vítr, a získané poznatky promítnout do přesnějšího a bezpečnějšího navrhování staveb.

A právě v tom spočívá význam ORKAN simulátoru. Umožňuje sledovat jevy, které se na skutečných budovách jen obtížně měří, ale které mohou rozhodovat o tom, zda konstrukce obstojí i v těch nejnáročnějších podmínkách.

CÍLEM CELÉHO VÝZKUMU JE LÉPE POROZUMĚT TOMU, JAK NA KONSTRUKCE PŮSOBÍ VÍTR, A ZÍSKANÉ POZNATKY PROMÍTNOUT DO PŘESNĚJŠÍHO A BEZPEČNĚJŠÍHO NAVRHOVÁNÍ STAVEB.



NAŠE PODNIKÁNÍ JE
 POSTAVENO NA AKTIVNÍCH,
 MOTIVOVANÝCH A FÉROVÝCH
 LIDECH S TÝMOVÝM DUCHEM.
 VĚŘÍME, ŽE PŘELOMOVÉ
 MYŠLENKY A ČINY PŘINÁŠEJÍ
 VŽDY JEDNOTLIVCI, ALE TAKÉ,
 ŽE BEZ SPOLUPRACUJÍCÍHO
 TÝMU NEDOJDE K JEJICH
 ÚSPĚŠNÉ REALIZACI.

Lidé DEKu

Kultura, vzdělávání a sport	134
DEKTALENT	138
Inovace	142

DEK: za hranicemi firmy

DEK stojí na stavebnictví a službách pro jeho profesionály. Stejně důležité je pro nás ale i prostředí, ve kterém působíme. Naše pobočky, výrobní závody a další provozy jsou součástí konkrétních měst a regionů, a proto chceme být užiteční nejen svým zákazníkům, ale také místním komunitám.

Dlouhodobě se zaměřujeme na podporu komunitního života, vzdělávání a sportu. Podporujeme projekty, které propojují lidi, rozvíjejí mladou generaci a vedou děti i dospělé k aktivnímu životu, spolupráci a férovému přístupu.

Rok 2025 nebyl výjimkou. Napříč Českou republikou i Slovenskem se společnosti DEKu zapojily do desítek akcí – od lokálních slavností, kulturních a komunitních projektů přes vzdělávací programy a odborné soutěže pro budoucí generaci stavařů až po sportovní podniky, dětské turnaje a podporu místních klubů.

Kulturní a komunitní život v regionech

Podpora komunitního života je pro firmu koncernu DEK stejně přirozená jako podpora sportu. Příkladem za všechny může být festival Otevřených hospod a Duch hor Rýbrcoul v Trutnově, největší kulturní akce regionu, která každoročně přitahuje tisíce návštěvníků. DEK zde pomáhá nejen finančně, ale také zajištěním technického zázemí.

Podobnou roli sehrály firmy skupiny v loňském roce také na tradiční Sychrovské pouti, charitativním motorkářském setkání Night Ride Fest u Mosteckého jezera, Kounovské traktoriádě nebo festivalu Jičín – město pohádky.

Některé projekty navíc ukazují, že stavebnictví a technické obory mohou nacházet inspirativní přesahy i do dalších oblastí. Takovým příkladem je spolupráce společnosti STACHEMA CZ na vzniku monumentální betonové sochy Leviathan pro Centrum současného umění EPO1 v Trutnově. Projekt spojil špičkové materiálové know-how s uměleckou tvorbou a ukázal možnosti moderních betonářských technologií v netradičním prostředí.



foto: Jakub Podobský

JSME SOUČÁSTÍ MÍST, KDE
PŮSOBÍME, A CHCEME
PŘÍSPÍVAT K TOMU, ABY SE V NICH
DOBŘE ŽILO.

Vzdělávání

Vedle podpory regionálních aktivit věnuje DEK dlouhodobou pozornost vzdělávání. Jedním z nejvýznamnějších projektů roku byl první ročník soutěže DEKTALENT, určené studentům stavebních škol z České republiky a Slovenska. Do soutěže se zapojilo téměř 300 studentů a lednové finále na Fakultě stavební VUT v Brně potvrdilo vysokou úroveň jejich prací i zájem mladých lidí o stavebnictví (více si o soutěži budete moci přečíst na dalších stránkách).

Podpora vzdělávání však zdaleka nekončí u jedné soutěže. DEK se dlouhodobě podílí na aktivitách vysokých škol a odborných fakult. V březnu se kolegové z Atelieru DEK zapojili do Týdne technologií 2025 na Fakultě stavební ČVUT v Praze. Propojení teorie a praxe bylo společným jmenovatelem také středoškolských závodů betonových kánoí na pražském Šeberáku. Pobočka Stavebnin DEK v Ústí nad Orlicí pomohla týmu SPŠ Letohrad, zatímco STACHEMA podpořila studenty Střední školy stavební Jihlava.

Na regionální úrovni spolupracují konzultační technici Stavebnin DEK s odbornými školami, poskytují technické konzultace a pomáhají s výukou. V roce 2025 se například podíleli na oslavách 140. výročí SPŠ stavební v Brně, nejstarší průmyslové školy na Moravě. DEK akci podpořil finančně i technicky a stal se součástí almanachu vydaného k této příležitosti.



foto: Martin Kostka

ROZVOJ TALENTU A ODBORNOSTI POVAŽUJEME ZA JEDNU Z NEJLEPŠÍCH INVESTIC DO BUDOUCNOSTI.

Callida v roce 2025 pokračovala v tradici studentské soutěže Rozpočtujeme s Callidou, která se letos konala již po šestadvacáté. Společnost se vzdělávání věnuje rovněž prostřednictvím Callida Academy a odborných seminářů. Ve spolupráci se Stavebninami DEK uspořádala sérii seminářů DECA zaměřených na efektivní řízení nákladů ve stavebnictví.

Širší rozměr má také podpora projektu Jeden svět na školách organizace Člověk v tísni. Program pomáhá studentům rozvíjet kritické myšlení, mediální gramotnost, orientaci v moderních dějinách i tématech, jako jsou finanční gramotnost nebo umělá inteligence.

Vedle konkrétních projektů poskytují Stavebniny DEK odborným školám také stavební materiály, na kterých si studenti mohou osvojovat praktické dovednosti. Právě propojení výuky s reálnou praxí je jednou z cest, jak zvýšit atraktivitu stavebnictví a připravit mladé lidi na jejich budoucí profesní život.

Sport: od světových závodů po dětská hřiště

Mezi nejviditelnější sportovní akce uplynulého roku patřil triatlon IRONMAN 70.3 v Hradci Králové, největší závod svého druhu v České republice. Stavebniny DEK a DEK Půjčovna pomohly zajistit technické zázemí akce, která přivítala více než 1 500 závodníků ze 61 zemí.

Neméně důležitou součástí podpory sportu jsou však i akce regionálního charakteru. DEK byl partnerem Vltava Runu, závodů Jičínská 50 a Jičínská 10, běhu Tišnovské Kozy, Rallye Šumava Klatovy, Sychrovského poháru v požárním sportu nebo Mezinárodního turnaje družstev ve stolním tenise hendikepovaných v Janských Lázních. Společnost BEST opět podpořila charitativní Noční běh pro Světlušku a pokračovala také ve spolupráci s Českým hokejem.

Věnovat se pohybu je nepochybně důležité v každém věku, a významnou oblast proto představuje také podpora mládežnického sportu. Pobočky Stavebnin DEK po celé republice pomáhají fotbalovým klubům, turnajům a sportovním spolkům. Dresy s logem DEK oblékají stovky dětí a mladých sportovců a podpora často směřuje tam, kde může rozhodnout o tom, zda se akce vůbec uskuteční.

PODPORUJEME SPORT, PROTOŽE
PŘINÁŠÍ ZDRAVÝ POHYB, UČÍ
SPOLUPRÁCI, VYTRVALOSTI
A FAIR PLAY.



Hledáme budoucnost stavebnictví

Během pouhých tří let se ze studentské soutěže DEKTALENT stal projekt, který propojuje desítky stavebních škol, dvě technické univerzity a odborníky z praxe.

První ročník soutěže DEKTALENT, určené studentům 3. ročníků středních škol stavebních, byl vyhlášen na podzim roku 2023 a vyvrcholil v lednu 2025. Do pilotního ročníku se přihlásilo téměř 300 studentů ze 41 středních stavebních škol z České republiky a Slovenska. Ve školních kolech bylo oceněno 148 studentů a 41 nejlepších postoupilo do zemského kola na Fakultě stavební Vysokého učení technického v Brně, které se na půdě fakulty konalo 30. ledna 2025.

Vítězem se stal Adam Pravda ze SPŠ stavební Ostrava s projektem RD Lignum. Druhé místo obsadil Maxim Magát ze SPŠ stavební v Žilině, třetí Josef Bušek ze SPŠ stavební Liberec. Na dalších místech skončili Tobiáš Kříž ze SPŠ stavební akademika Stanislava Bechyně a Šimon Pelc ze SPŠ stavební a Obchodní akademie Kadaň. Vítězové získali finanční odměny od 10 do 30 tisíc korun a možnost exkurze do výrobních závodů skupiny DEK. Ocenění byli také vedoucí jednotlivých prací.





„Potvrdilo se nám, že pro studenty i jejich vyučující má velký smysl se navzájem setkat, odprezentovat a porovnat výsledky své práce a dostat zpětnou vazbu od zkušených specialistů v oboru,“ uvedl při vyhlášení generální ředitel DEK Vít Kutnar. Ambicí projektu je podle něj zvýšit prestiž stavebního oboru, jednotlivých škol i profese vyučujícího a současně přispět ke zvyšování kvality výuky.

Příběh DEKTALENTu se následně intenzivně rozvíjel v průběhu celého roku 2025. Druhý ročník studentského klání, vyhlášený na podzim roku 2024 pro období 2024–2026, navázal na úspěšný pilotní ročník a školní kola probíhala podle stejného organizačního rámce. Zájem škol i studentů meziročně opět vzrostl, do dalšího ročníku se přihlásilo více než 50 středních škol z České republiky a Slovenska a soutěž se rozšířila i organizačně. Vedle Fakulty stavební VUT v Brně se do projektu nově zapojila také Fakulta stavební ČVUT v Praze.

Právě zkušenosti z prvních dvou ročníků ukázaly, že soutěž má potenciál stát se dlouhodobým projektem s celostátním i mezinárodním přesahem. S rostoucím počtem zapojených škol a studentů pochopitelně rostly nároky na administraci, komunikaci se školami, odevzdávání studentských prací i jejich hodnocení. Na konci roku 2025 proto začaly intenzivní přípravy nové samostatné platformy dektalent.cz, která má tyto procesy sjednotit do jednoho přehledného prostředí.

AMBIČÍ PROJEKTU JE ZVÝŠIT PRESTIŽ STAVEBNÍHO OBORU, JEDNOTLIVÝCH ŠKOL I PROFESE VYUČUJÍCÍHO A SOUČASNĚ PŘÍSPĚT KE ZVYŠOVÁNÍ KVALITY VÝUKY.

Nový web má za cíl sloužit školám, studentům i organizátorům soutěže. Umožní jednodušší registraci škol, přehlednější správu účastníků, intuitivní odevzdávání projektů i efektivnější hodnocení prací. Záměrem je, aby se studenti mohli více soustředit na kvalitu svých projektů a školy i organizátoři měli k dispozici nástroj, který výrazně zjednoduší administrativu soutěže.

Současně byl na podzim roku 2025 vyhlášen třetí ročník soutěže pro období 2025–2027. Přihlášky škol byly sbírány do konce listopadu 2025 a potvrdily rostoucí význam celého projektu. Do třetího ročníku se přihlásilo rekordních 55 škol z České republiky a Slovenska.

Za krátkou dobu své existence se DEKTALENT stal respektovanou součástí odborného vzdělávání ve stavebnictví. Propojuje střední školy, vysoké školy a odbornou praxi, přináší studentům cennou zpětnou vazbu a umožňuje jim poměřit své schopnosti s vrstevníky z celé České republiky i Slovenska. Rostoucí počet zapojených škol i vyhlášení třetího ročníku potvrzují, že si soutěž našla pevné místo mezi vzdělávacími projekty podporujícími budoucnost stavebního oboru.



Know-how DEKu

Nové technologie, materiály, energetické požadavky i digitalizace kladou na stavebnictví stále vyšší nároky. Firmy koncernu DEK na tyto změny reagují vývojem nových řešení, sdílením odborných znalostí i podporou inovací, které pomáhají posouvat celý obor vpřed.



Jedním z nejvýznamnějších odborných úspěchů roku 2025 bylo získání užitého vzoru na technické řešení „Úložiště tepelné energie pro vyhřívání budovy“, které vzniklo ve spolupráci DEKPROJEKTu, G SERVISu a městyse Žernov. Registrované řešení umožňuje ukládat tepelnou energii přímo do konstrukce budovy a efektivně využívat přebytky energie obnovitelných zdrojů. Zápis užitého vzoru potvrzuje technickou originalitu projektu a posiluje odborné postavení společnosti v oblasti energetických řešení budov.



Technická místnost hmotového úložiště solární energie se vstupy pro topné kabely a výstupy ze vzduchového výměníku.

Významnou roli v šíření odborných znalostí dlouhodobě hraje Atelier DEK. Jeho specialisté publikují odborné články v časopisu DEKTIME i na vzdělávacím portálu Atelieru DEK.

Sdílení znalostí přitom nekončí u publikační činnosti. Specialisté skupiny DEK pravidelně vystupují na odborných konferencích, seminářích a workshopech, kde předávají zkušenosti získané při návrhu a realizaci staveb.

Významný rok má za sebou také společnost Callida, která oslavila 35 let působení v českém stavebnictví. Jeden ze svých klíčových produktů, systém eCity, představila na celostátním setkání tajemníků městských a obecních úřadů ve Zlíně, kde zástupci municipalit diskutovali o možnostech efektivnější správy investičních projektů a digitalizace procesů veřejné správy.





Výraznou prezentaci odborných řešení předvedla také společnost BEST na mezinárodní výstavě VOD-KA v Praze. Návštěvníkům představila novou divizi BEST PREFA, která sjednotila výrobu betonových prvků pro dopravní a inženýrské stavby pod jednu značku. Velký zájem vzbudily zejména systémy liniového odvodnění, šachtové programy, propustkové systémy a řešení pro hospodaření s dešťovou vodou.

Potvrzením kvality a důvěry zákazníků se stalo také ocenění společnosti BEST v průzkumu Nejdůvěryhodnější značka 2025. BEST jako první firma ve své kategorii obhájila vítězství druhým rokem po sobě. Ocenění vychází výhradně z hodnocení spotřebitelů a potvrzuje dlouhodobou důvěru veřejnosti ve značku.



JEN ZISKOVÁ FIRMA MŮŽE
 INVESTOVAT DO ROZVOJE,
 VÝZKUMU, UDRŽITELNOSTI
 A ZÁROVEŇ SPRAVEDLIVĚ
 PLATIT SVÉ ZAMĚSTNANCE
 A BÝT PLATNOU SOUČÁSTÍ
 KOMUNITY. OPRÁVNĚNOST
 NAŠÍ EXISTENCE JE
 NEUSTÁLE KONTROLOVÁNA
 OCHOTOU NAŠICH
 ZÁKAZNÍKŮ PLATIT
 ZA NAŠE SLUŽBY.

Finanční výsledky DEK 2025

Agregovaný výkaz úplného výsledku

148

Agregovaný výkaz finanční pozice

150

Agregovaný výkaz úplného výsledku

tis. Kč	2025	2024
Výnosy z hlavních činností	33 138 048	31 242 714
Ostatní provozní výnosy	226 029	319 725
Náklady na prodané zboží	-20 932 031	-19 952 092
Spotřeba materiálu a energií a služby	-4 542 236	-4 458 990
Náklady na zaměstnanecké požitky	-4 475 171	-4 089 290
Změna reálné hodnoty investic do nemovitostí	718 205	1 335 064
Odpisy	-976 955	-893 679
Ostatní provozní náklady	-373 869	-484 896
Zisk / (ztráta) z prodeje dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	40 448	35 167
Zisk / (ztráta) z prodeje majetkových účastí	0	-5
Finanční výnosy	49 120	46 324
Finanční náklady	-593 414	-639 649
Zisk / (ztráta) před zdaněním	2 278 176	2 460 393
Daň z příjmů	-261 652	-261 064
Zisk / (ztráta) za účetní období	2 016 524	2 199 329
Zajištění peněžních toků	-8 970	-15 872
Přecenění zahraničních investic na měnu vykazování	-48 791	17 613
Položky, které budou v příštích obdobích převedeny do výkazu zisku a ztráty	-57 761	1 741
Odloužená daň ze zajištění peněžních toků	1 613	2 573
Odloužená daň z přecenění zahraničních investic na měnu vykazování	-10 388	5 955
Odloužená daň k položkám, které budou v příštích obdobích převedeny do výkazu zisku a ztráty	-8 775	8 528
Ostatní úplný výsledek za účetní období	-66 536	10 269
Úplný výsledek za účetní období	1 949 988	2 209 598



Aggregovaný výkaz finanční pozice

AKTIVA

tis. Kč	31. prosince 2025	31. prosince 2024
Dlouhodobá aktiva		
Investice do nemovitostí	18 503 300	16 543 880
Pozemky, budovy a zařízení	6 366 859	5 952 962
Aktiva z práva k užívání	587 813	565 479
Goodwill	156 041	156 041
Ostatní nehmotná aktiva	211 716	213 039
Investice do přidružené společnosti	4 372	4 372
Poskytnuté zápůjčky dlouhodobé	19 977	16 324
Ostatní finanční aktiva dlouhodobá	28 332	37 554
Odložená daňová pohledávka	19 895	21 831
Dlouhodobá aktiva celkem	25 898 305	23 511 482
Krátkodobá aktiva		
Zásoby	3 793 509	3 795 385
Poskytnuté zápůjčky krátkodobé	16 037	754
Pohledávky z obchodních vztahů	4 009 647	3 894 328
Ostatní finanční aktiva krátkodobá	560 887	523 194
Nefinanční aktiva krátkodobá	145 814	117 162
Pohledávky z daně z příjmů	108 663	179 284
Peníze a peněžní ekvivalenty	155 453	139 914
Krátkodobá aktiva celkem	8 790 009	8 650 021

Aktiva celkem 34 688 313 32 161 503

PASIVA

tis. Kč	31. prosince 2025	31. prosince 2024
Vlastní kapitál		
Základní kapitál	5 502 000	5 502 000
Vlastní akcie	-1 347 647	-1 347 647
Fond ze zajištění peněžních toků	4 250	11 607
Přecenění zahraničních investic na měnu vykazování	-96 725	-40 092
Fondy ze zisku	1 888	1 993
Rozdíly z agregace	-518 249	-518 249
Ostatní kapitálové fondy	352 274	352 274
Nerozdělený zisk	15 190 340	13 180 548
Vlastní kapitál připadající na vlastníky společnosti	19 088 132	17 142 434
Nekontrolní podíly	66 510	53 158
Vlastní kapitál celkem	19 154 642	17 195 592

Dlouhodobé závazky

Bankovní úvěry dlouhodobé	3 796 405	2 974 852
Emitované dluhové cenné papíry dlouhodobé	4 092	1 200 000
Přijaté zápůjčky dlouhodobé	83 604	180 102
Závazky z leasingu dlouhodobé	293 305	252 029
Ostatní finanční závazky dlouhodobé	100 511	200 367
Rezervy dlouhodobé	8 838	8 031
Odložený daňový závazek	901 163	808 498
Dlouhodobé závazky celkem	5 187 918	5 623 880

Krátkodobé závazky

Bankovní úvěry krátkodobé	5 558 392	5 699 204
Emitované dluhové cenné papíry krátkodobé	1 226 603	23 412
Přijaté zápůjčky krátkodobé	14 008	14 128
Závazky z leasingu krátkodobé	200 905	212 355
Závazky z obchodních vztahů	1 784 372	1 857 419
Ostatní finanční závazky krátkodobé	395 571	488 651
Nefinanční závazky krátkodobé	1 101 677	1 007 792
Rezervy krátkodobé	8 985	13 177
Závazky z daně z příjmů	55 239	25 894
Krátkodobé závazky celkem	10 345 753	9 342 031

Závazky celkem 15 533 671 14 965 910

Vlastní kapitál a závazky celkem 34 688 313 32 161 503

NEUPÍNÁME SE
KE KRÁTKODOBÝM
A JEDNORÁZOVÝM
PROJEKTŮM.

NAŠÍ AKTIVITOU
CHCEME VYTVÁŘET
DLOUHODOBOU,
STRATEGICKOU
A UDRŽITELNOU
POZICI V OBORECH,
KDE PŮSOBÍME.

DEK



DEK

© DEK a.s. 2026

Tiskařská 257/10, 108 00 Praha 10 – Malešice

Ilustrační foto: archiv dek a.s. a různé autoři

Tel.: +420 510 000 100

dek.cz

