

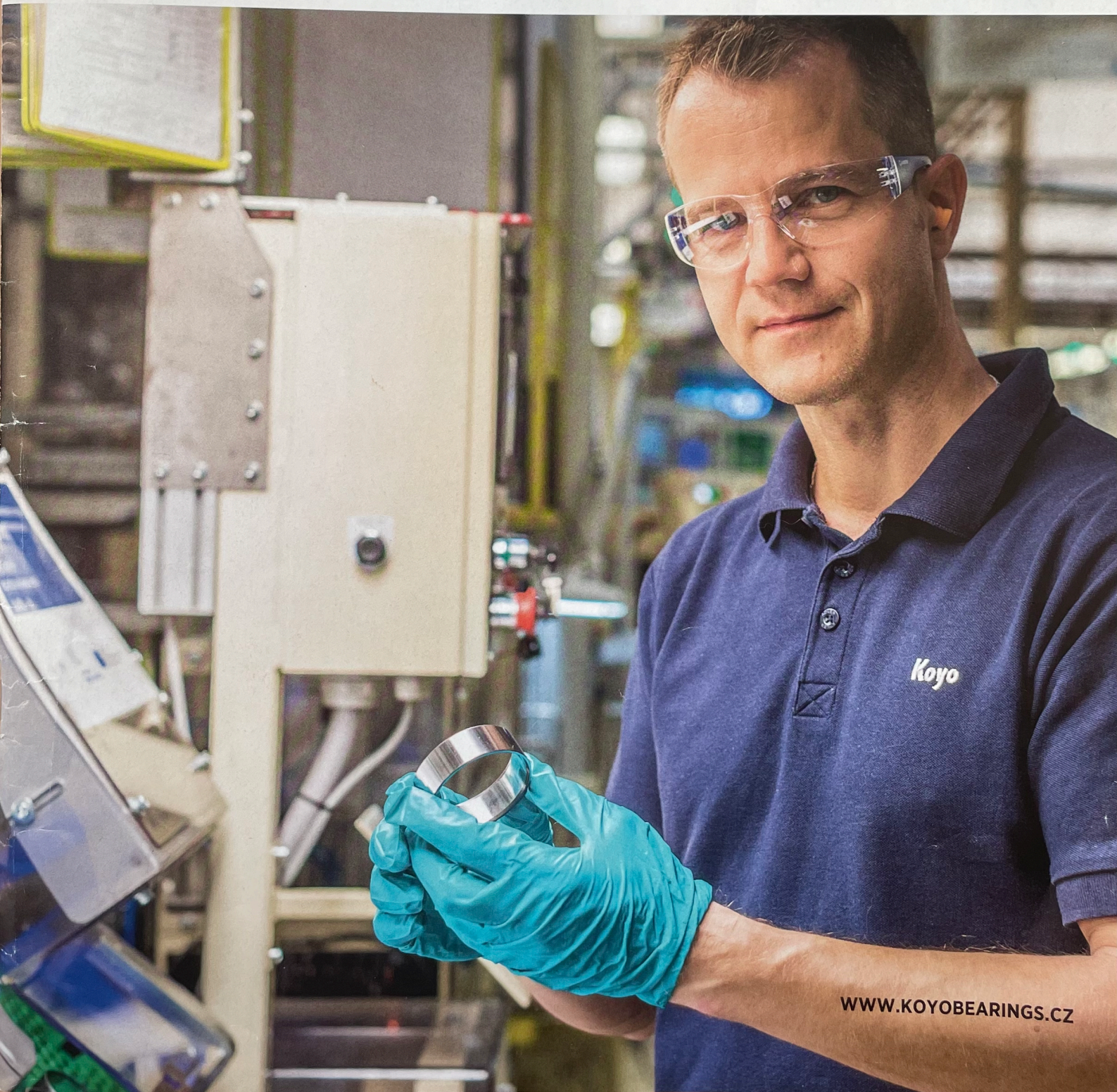
speciál **DNES**

MF

Vyrobeno v Česku

2. 7. 2021/25

- Zlaté české „ručičky“
- Jak se vyrábějí slané pochutiny
- Káva, která zachraňuje gorily
- Unikátní a elegantní šperky



WWW.KOYOBEARINGS.CZ

Dej si sprchu. Kdekoliv

Původně vymyslel Michael Michalčík produkt pro turisty, ale zákaznky si našel v mnoha skupinách: od rodin po sportovce.

TEXT: EVA JAROŠOVÁ

FOTO: KLÁRA MICHALČÍKOVÁ

Když je člověk venku víc nocí, napadne to každého. „Všichni si začnou opakovat, co by dali za sprchu. Tak jsem ji vyrobil,“ říká Michael Michalčík, jednatel firmy AWAC CZ, spol. s r. o. a zakladatel MM Hygiene – sprchy ve spreji.

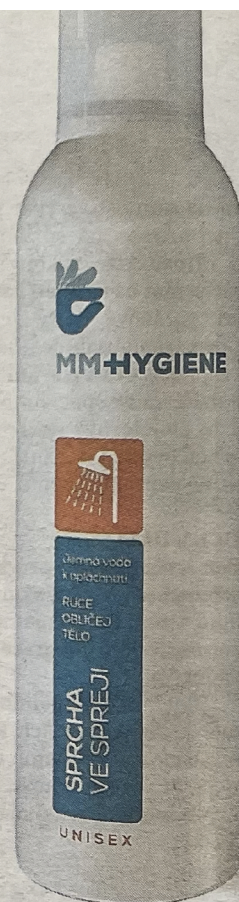
Co bylo prvotním impulzem?

Jsem poměrně nenáročný člověk. Někdo hraje závodně golf, jezdí motocross nebo třeba rallye, a to jsou drahé a obdivuhodné sporty. U mě je to jinak, mým oblíbeným koníčkem je turistika a bushcraft

(termín spojený s uměním přežít v divočině, ale i s pohodlným pobytem v přírodě – pozn. red.). Utíkání od lidí a spěchu na víkend někam pod širák. Ten impulz přišel s tím. Když jste venku, zatoužíte po sprše. Tak jsem ji lidem, kteří to mají stejně jako já, vyrobil. Nápad přišel jednou v noci, když jsem nemohl usnout.

Jak daleko bylo od nápadu k realizaci?

Hodně. Kdyby se mě někdo zeptal, jestli bych se vrátil zpět do bodu, kdy mě to napadlo, tak řeknu, že radši ne. Ne proto, že bych nechtěl nebo že by to vyčerpávalo, ale proto, že člověk musí udělat mnoho rozhodnutí, která musejí být správná. **Pokračování na straně 20**



SPRCHA VE SPREJI OSVĚŽÍ PŘI NOCOVÁNÍ POD STANEM I PŘI DLOUHÉ CESTĚ.

Dej si sprchu. Kdekoliv

Pokračování ze strany 18

Výsledný produkt musí být takový, jaký si ho vysníte. Člověk nesmí dělat kompromisy a vždy by si měl vybrat těžší variantu. Taky to člověk musí dělat rád, pak to lidé ocení.

Jak těžké bylo uvést produkt na trh?

Překážek je dost. Velmi těžké bylo například vymyslet správnou vůni, ta je moc důležitá, protože každý, kdo to vyzkouší, jde nejprve po vůni. To se ale nakonec povedlo na jedničku, lidé ji mají rádi.

Kdo nejvíce vaše sprchy využívá?

Víceméně všichni. Prvotně jsem to vymyslel pro turisty, jako jsem já, ale lidé to používají při různých denních aktivitách. Sprchu si kupují rodiny, které jedou do kempu pod stan, běžci, cyklisté, tenisté, dětem to maminky balí na tábory, nebo když jede rodina do Chorvatska, berou si ji do auta. Také jsme měli recenze od kamionáků nebo od dívky, která to používala doma, aby se nemusela pětkrát denně sprchovat normální sprchou, když měla v bytě horko. V tomto případě je super dát sprchu ve spreji do ledničky, a pak

použít – to je něco. Jeden zákazník si objednal dokonce 25 kusů. Psali jsme mu, jestli se nespolehl. A on odepsal, že ne, že si to kupuje domů pro případ, když nejde elektrina nebo voda. Žije v nejvyšším patře paneláku a nechce se mu tahat kbelíky s vodou na mytí tak vysoko. Lidé nám často posílají fotky, takže máme přehled, kdo a kde naši sprchu používá. Vždycky nám to zlepší náladu.

Jak je složitá výroba?

Není to jednoduché, je potřeba mít nějaké zkušenosti s průmyslovým zpracováním aerosolů, vědět, co a jak funguje, a zvolit ty správné kombinace. Třeba nad rozprašovačem jsme strávili mnoho času. To je něco jako u té vůně, jak není v pořádku, je to špatně celé. Rozprašovač musí nanést požadované množství. Kdyby stříkal moc velké kapky, tak by z kůže stékaly a plýtvalo by se. Kdyby stříkal moc málo, nebyla by to sprcha. Základem je velmi kvalitní voda z Jeseníků.

Vaše firma je na trhu 25 let, jak dlouho v ní působíte vy?

Firmu založil můj otec, který se věnuje distribuci aerosolových obalů. Já jsem v ní začal



MICHAEL MICHALČÍK VYMYSLIL SPRCHU VE SPREJI JEDNOU V NOCI, KDYŽ SPAL VENKU.

působit před šesti lety. Ale už jako dítě jsem si hrával s prázdnými obaly, které sloužily jako vyřazené vzorky, takže jsem k tomu měl vždycky blíž než ostatní.