



## At' je každý šťastný na svůj způsob a přeji všem, kdo se pustili či pustí cestou IoT a Industry 4.0, at' jsou „happy“,

řekl CzechIndustry Jiří Jemelka, předseda představenstva akciové společnosti FRIGOMONT

**Pane předsedo, ziskovost společnosti FRIGOMONT vzrostla v minulém roce ve srovnání s předcházejícím (2014) o padesát procent, což je vynikající hospodářský výsledek. Růst očekáváte i letos. Co o tom vypovídají pololetní hospodářské výsledky?**

Za první půlrok 2016 jsme oproti stejnému období 2015 zvýšili tržby o cca 39 %, ziskovost klesla, což je dáno i charakterem zakázek. I přesto máme před sebou silnější část roku. V druhém pololetí očekávám zejména výrazné zlepšení právě v parametru „ziskovost“ firmy.

**V tiskové zprávě z února jste uvedli, že za úspěchy, které jste dosáhli, „může“ revitalizace firmy. V čem konkrétně?**

Zjednodušili jsme některé procesy ve firmě, což nám zrychlilo tok práce i dokumentů. Znovu jsme se důkladně podívali, s jakými lidmi – zaměstnanci – děláme byznys. V tomto pro nás byly klíčové tři faktory: nejen odbornost člověka, ale také jeho charakterové rysy a obyčejná lidská přitažlivost směrem do týmu, aby si lidé uvnitř FRIGOMONTu zkrátka lidsky sedli a vzájemně si vycházeli vstříc, vyhověli si. Tím se posílila míra vzájemné spolupráce. Mezi dalšími opatřeními jsme nekompromisně zdůslednili finanční řízení firmy, čímž se zásadním způsobem ozdravilo cash-flow společnosti.

**S předcházejícím úzce souvisí zahájení provozu v nové hale...**

Chceme dále diverzifikovat naši činnost tak, abychom eliminovali možná rizika vyplývající

z toho, co se děje na jednotlivých cílových trzích. Proto jsme se rozhodli strategicky posílit divizi výroby speciálních dveří. V tom, co děláme, chceme patřit ke špičce v daném oboru. Ve firmě máme dvě divize. Jedna se zabývá oborem čistých prostor, mrazírenské a chladírenské technologie. Druhá se věnuje výrobě speciálních dveří. V oblasti dodávky čistých prostor, chladírenské a mrazírenské technologie, patříme k předním českým dodavatelům. V oblasti speciálních dveří si musíme čestně přiznat, že aktuálně ke špičce nepatříme, zejména s ohledem na zahraniční výrobce, kteří dodávají své výrobky v mnohem větší počtu než my. Tento poměr chceme změnit a jsme přesvědčeni, že se nám to podaří.

Přicházíme na trh s novou technologií výroby speciálních dveří, kdy jako jediný český výrobce těchto výrobků disponujeme speciálním vypěňovacím lisem. Tato konkurenční výhoda přinese výrazné snížení nákladů na výrobu – at' už náklady na materiál, na výrobní čas či na mzdy – což se promítne do nižší ceny dveří. Zároveň budou mít naše dveře díky nové technologii výroby lepší užitné vlastnosti. Nižší hmotnost, až 4x nižší než mají dveře z oceli. Delší životnost – v adhezivním prostředí až 20x delší než výrobky z oceli. Elektrická nevodivost, což zvyšuje bezpečí lidí. Nízká tepelná vodivost a roztažnost, což znamená úsporu nákladů v energii. Vysoká odolnost vůči únavě a nárazům, pevnost a tuhost srovnatelná s hliníkem, barevná stálost, snadnější údržba a v neposlední řadě přitažlivější vzhled. Nezanedbatelná samozřejmě bude



Jiří Jemelka, předseda představenstva akciové společnosti FRIGOMONT

hlavně rychlejší návratnost investice. A obecně poměr cena výkon – vzhledem k nižší ceně, ale zároveň vyššímu užitku.

**Tím se dostáváme k výrobnímu programu, co vše dnes zahrnuje?**

Jak jsem uvedl již výše, zaměřujeme se na dodávku čistých prostor a mrazírenské a chladírenské technologie na straně jedné a na výrobu specifických dveří na straně druhé. Speciální dveře zahrnují jak chladírenské a mrazírenské dveře, tak protipožární a interiérové dveře, a dveře do čistých prostor. Disponujeme k tomu vlastním laser centrem, již zmíněným vypěňovacím lisem, a dalšími dílčími

technologiami typu úhlové pily, ohýbačka, ohraňovací lis, padací nůžky atd. V segmentu speciálních dveří se chceme coby český výrobce postupně dostat na špičku v oboru.

### Které výrobky považujete takřikajíc za vlajkovou loď a proč?

Dotávky do čistých prostorů (speciálně pro chladírny a mrazírny). V tomto spatřuji i do budoucna hlavní nosný pilíř společnosti FRIGOMONT. A již zmiňované speciální dveře, které věřím, se i díky vynaloženým investicím a získané konkurenční výhodě postupně prosadí na trhu a sklídí mezi zákazníky úspěch, zejména s ohledem na poměr cena versus kvalita.

### Když byste je srovnal s konkurencí, v čem jsou jejich hlavní přednosti?

Pro oblast speciálních dveří je třeba uvést, že jsme opravdu český výrobce. Jako jedni z mála v ČR používáme technologii vypěňovacího lisu, ostatní výrobci vyrábějí dveře buď z panelů, nebo dveře zkrátka překupují. Pro chladírenské a mrazírenské dveře máme jako jediný český výrobce certifikát s normou pro ČR na protipožární odolnost až do EV 120 min. a EI 60 min. Pro čisté prostory – mrazírenská a chladírenská technologie – jsme schopni investorovi vše dodat z „jednoho centra“: od projekce, výroby, dodávky až na místo, přes montáž a servis, jsme připraveni posloužit zákazníkovi tak, aby byl nakonec zcela spokojen. Máme komponenty ve skladě, rychle reagujeme na speciální požadavky, přání či změny investora. A v případě vyskytnutí nejrůznějších problémů – a ty se na stavbě vždy objeví – vždy hledáme řešení a cestu tak, aby měl klient vyřešený problém.

### Kdo jsou vaší hlavními odběrateli?

Významné obchodní řetězce, distribuční a obchodní centra, sklady, velkosklady, nemocniční a farmaceutický průmysl.

### Do kterých zemí své výrobky vyvážíte a kde vidíte potenciál pro další růst exportu?

Jádro naší činnosti tvoří stále místní, český trh. Ze zahraničních zemí aktuálně dodáváme zejména do Německa, Maďarska a na Slovensko. Potenciál vidíme do budoucna na jihovýchodních trzích a obecně na trzích mimo Evropskou unii. Velmi zajímavá zakázka se rýsuje v Mongolsku. Díky referencím se dostáváme do jednání o zakázkách i ve vzdálenějších zemích jako je Vietnam či Senegal. Ale jsme opatrní, nepůjdeme za každou cenu do všeho, co se „blýská“. Naší prioritou jsou opravdu především nejbližší země, a zejména ty směrem na jihovýchod Evropy.

### Podpora exportu a exportní strategie jsou tématem, o němž se často hovoří. Jak vidíte tuto problematiku z pohledu vaší společnosti?

V tomto směru jsme udělali pouze jednu zkušenost. Vyhodnotili jsme si ji a řekli si, že v takové podobě, jak je podpora nastavena, nemáme o další podobný typ zkušeností zájem. Někdy mi přijde, že se kolem celé exportní strategie víc namluví, než jaký je poté reálný dopad na malé a střední firmy. Možná jsme v oboru, který není to samé jako vyrábět sériově tisíce kusů výrobků. Možná v tom zkrátka pouze neumíme chodit – nebo se ani

určitým způsobem „chození“ učit nechceme. Jedeme po své vlastní linii, vše v rámci referencí a vlastní obchodní aktivity. V tomto smyslu nečerpáme žádnou oficiální podporu exportu ze strany státu či vládních institucí.

### Výzkum, vývoj a inovace se dnes skloňují ve všech pádech. Je jimi podmíněn další rozvoj firem a jejich úspěch ve střetu s konkurencí o „místo na slunci“. Vytvíráte a inovujete své výrobky samy nebo ve spolupráci s dalšími subjekty?

Vytvíráme sami na základě zkušeností, které postupně v čase děláme na trhu, při kontaktu s denní praxí. Zajímají nás názory odběratelů, ale i dodavatelů, co můžeme zlepšit, případně jak. A ve spolupráci našeho technického ředitele, který je velmi tvořivý a ředitele výroby postupně zkoušíme a vyvíjíme nová řešení. Myslím si, že kdo má obchodní cit a vnímavost k potřebám na trhu, k tomu trochu kreativity a odvahy, ten může plynule zlepšovat stávající výrobky či přicházet s úplně novými.

### Konečně, jak hodnotíte podnikatelské prostředí v České republice?

No, složitá otázka. Určitě nebudu patřit k těm, kteří si budou stěžovat na legislativu, vládu, šedou ekonomiku apod. Raději hledám cesty, jak nejen přežít, ale jak díky tvořivosti a odbornosti prosperovat. Když se bavím

s lidmi v zahraničí o tom, jak to chodí a funguje u nich v zemi, kolikrát si říkám: „Zlaté Česko.“ Určitě bychom se mohli bavit o tom, jak např. spravedlivěji nastavit systém čerpání dotací z EU, jak zjednodušit „úředního šimla“, jak přispět k poctivějšímu podnikání, jak obecně povznést kulturu podnikatelského prostředí v ČR. Ale vezměme to takto. Po revoluci tu byl divoký kapitalismus, lidé si představovali pod podnikáním kde co, jen ne korektní a dlouhodobě seriózní přístup ke všem zúčastněným (zákazník, dodavatel, zaměstnanci, stát, investor). To se postupem let změnilo. Říkám, že u nás kapitalismus dospěl, podnikání se stalo mnohem důvěryhodnějším „femeslem“, přístup podnikatelů se obecně posunul. Dnes musíte mít v principu opravdu přidanou hodnotu, budovat si postupně dobré jméno a dělat byznys korektně. Samozřejmě, výjimky se vždy najdou. Ale už jich není tolik, co v devadesátých letech. A to mě naplňuje nadějí a důvěrou, že do budoucna bude podnikání v globále stále zralejší a serióznější. K tomu ale musíme samozřejmě přispívat vlastními příklady. Znáím mnoho konstruktivních podnikatelů, a když je vidím, tak spatřuji jeden vedle druhého velmi korektní a zralé lidi, lidi s životním nadhledem, odborně vzdělané, lidsky i charakterově na úrovni, vidím někoho, kdo přináší svým životem a podnikáním novou inspiraci pro další





lidi, že se dá i jinak než krást, lhát a hledat cesty, jak co nejmíň makat.

**Dostáváme se k internetu věcí (IoT) a Průmyslu 4.0. Jedni o nich hovoří v superlativech, druzí s určitou skepsí. Jak vnímáte tuto problematiku. Ujždí nám vlak nebo naopak jsme papežštější než papež?**

Internet věcí bude určitě velká podnikatelská příležitost a do budoucna se tomuto procesu vývoje neubráníme. Vše má ale svoje plusy a mínusy. Vidíme to např. na internetu v mobilech. Tímto technologickým prvkem dochází k až děsivému odcizení mezi lidmi. Lidé stále „čučí“ do mobilu, do tabletu. Často se sytí informacemi, které bych označil za „second hand“. Ale ta potřeba v člověku holt je – stále nové informace, intelektuální zábava, neustále něčím zaměstnávat pozornost. Negativním rysem je to, že místo abyste viděli lidi v kavárně či restauraci, kteří si normálně povídají, sedí vedle sebe dvě individua, které hltají to, co vyzářuje z mobilu. To je dle mého názoru odvrácená tvář tohoto tématu – budeme se jako lidé stále více odcizovat? V tomto smyslu říkám, že by nám mnohdy prospělo víc hodnot 18. století a méně hodnot století 21. Nejsm škarohlíd, ale technologie sama o sobě nepomůže k tomu, aby byl člověk zralejší a zodpovědnější, nebo dokonce šťastnější. K tomuto člověk naopak musí víc poznat sám sebe, a porozumět nejen sobě, ale i druhým. K tomu nám technologie nepomůžou, spíše naopak. Technologie nám pomůžou být efektivnější, výkonnější. Ale bude to stačit k tomu, abychom byli lidštější, zralejší? Možná někdo čekal, že to zhodnotím víc jako podnikatel, ale na tuto otázku se dívám spíš více jako člověk. Znáám nejednoho podnikatele, který si pořídil jednoduchou roubenku a z toho všeho moderního utíká do jednoduchého a prostého prostředí.

Stejně tak otázka „Průmyslu 4.0“. Když jste mě žádal o rozhovor i na toto téma, říkal jsem Vám, že pro nás jako firmu i pro mě osobně jako člověka to až tak markantně silné téma není. My chceme dělat byznys s lidmi a pro lidi, ne s technologiemi a pro technologie. Určitě jsou odvětví, kde se princip „Průmysl 4.0“ ujme a osvědčí. Ale jsou jiná odvětví, kde to stejně bez lidí nepůjde. Jiná otázka je ta, která

souvisí obecně s nedostatkem lidí, zaměstnanců. Kdo hledá nové lidi do své firmy, ví, že dnes už je problém je najít. Demografická křivka navíc ukazuje, že to bude ještě horší. Firmy vedení to samozřejmě bude nutit do toho, aby se snažili co nejvíce eliminovat tento negativní jev – a s tím nejen souvisí, ale také se nabízí proces další automatizace, kyberneticko-fyzikální systémy a koncept tzv. „chytrých továren“. Jsou různí podnikatelé a sledují různé cíle. Já určitě chci i do budoucna pracovat s lidmi, ne s automaty. Souvisí to také s vnitřním nastavením a hodnotami, které člověk vyznává. Nedovedu si představit, že bych jednou přišel do firmy, potkal tam stěží 5 lidí a ve zbytku byl obklopen chytrými mašinkami. To by mě osobně nebavilo. Ať je každý šťastný na svůj způsob a přejí všem, kdo se pustili či pustí cestou IoT a Industry 4.0, ať jsou „happy“. Samozřejmě ani my se v podnikatelských aktivitách neubráníme moderním technologiím, jak je patrné z našich investic za poslední dva roky. Ale vše to má své místo v kombinaci s faktorem člověka. Mám rád lidi a chci hledat cesty, jak podnikat s nimi, ne bez nich. I když někdy mě to taky popadne a určité jedince bych nejraději vyrazil. Pak se ale uklidním a uvědomím si, že interakce s lidmi mě mimo jiné nutí také být lepším člověkem a být „nohama na zemi“.

**Robotizace průmyslu probíhá řadu let, o jeho kybernetizaci se hovoří. Dnes je některými označována za hlavní cíl Průmyslu 4.0. Je podle Vás reálné, aby v horizontu několika desetiletí byly roboty schopny v převážné míře nahradit lidi?**

Jak jsem uvedl výše. Jsou obory, např. automobilový či obecně sériová výroba, kde si dokážu představit výraznou eliminaci lidského faktoru. Ale i ty načipované stroje bude muset někdo kontrolovat a obsluhovat, byť přes internet. A když nám ty „chytré sklady“ dají info, že dochází minimální zásoba, taky je to znovu člověk, kdo s tím něco bude muset udělat. Nedovedu si představit, že byznys bude dělat „chytrá věčička“, která bude sedět s jinou „chytrou věčičkou“ a budou se domlouvat na detailech obchodu. Vše má své meze. Ale ano, pokud je otázka, zda je podle mě reálné, aby roboti nahradili v převážné

míře lidi, pak odpovím, že obecně si dokážu představit, že roboti převzou mnohou práci, kterou dnes vykonávají lidé.

**„Okno bere,“ platí v mariáši. Když byste bilancoval uplynulých jednadvacet let v historii společnosti, které hlavní trumfy byste uvedl?**

V prvé řadě přizpůsobivost, ochota se učit a připravenost neustále přerůstat své možnosti, znalosti a schopnosti. Když si vezmete, že FRIGOMONT začínal na opravě a servisu ledniček, a dnes dodává technologické celky např. do vysoce specializovaných medicínských center, je to strmý gradient. Obyčejná, prostá firma, z jihočeského venkova. Bez ochoty hledat příležitosti na trhu, bez energie učit se a zvyšovat svou odbornost a kvalifikovanost, a bez ochoty přiznat si a vyhodnocovat své chyby, bez naděje, že příště to dokážeme lépe, bychom v nejlepším stále opravovali ledničky. Tento pohyb vpřed, „pro-life“ přístup, který je o učení a růstu, o ochotě nejen přežít, ale především o ochotě zlepšovat se a objevovat nové úrovně, mnoho spolupracovníků FRIGOMONTU nedalo, a odešlo. Chtěli mít svůj klid, „svě jistě“, nechtěli opustit svou zónu komfortu. My chceme jít neustále dopředu, zlepšovat se. Dále je to možná poněkud nudný a obyčejný „byznys přístup“. Hledáme, co je ekonomicky zajímavé, v čem můžeme být dobří a co nás bude zároveň bavit. A jako třetí trumf bych uvedl lidi. Bez schopných, angažovaných a charakterních zaměstnanců by to nešlo.

**Rozvoj další výroby a zvyšování kvality je úzce spojeno s takřikajíc lidským faktorem. Máte dostatek kvalifikovaných zaměstnanců, pokud ne, jak tuto situaci řešíte?**

Asi bych byl aktuálně z jiné planety, pokud bych řekl, že máme dostatek kvalifikovaných zaměstnanců – nebo alespoň zaměstnanců, které bychom vlastním procesem zaškolování posunuli na úroveň kvalifikovaných zaměstnanců. Není to co před léty, kdy si člověk mohl vybírat z došlých životopisů. Dnes nám např. na určitou pozici nepřijde životopis, jak je měsíc dlouhý. Řekli jsme si ale i v tomto případě, že půjdeme cestou, která se nám osvědčila. Trpělivost, jasně definovaný cíl, a hledat. Nutí nás to také zkoušet a nacházet nové cesty

náboru. Nutí nás to samozřejmě hledat i nové cesty, co a jak u nás dělat, s menším počtem lidí. Někteří lidé u nás jsou bezesporu přetíženi. To je zcela evidentní. Víme, kde je naše úzké místo. Snažíme se to kompenzovat zajímavými výděly a obecně komfortem, který lidem k práci u nás nabízíme. Hodně je to u nás o firemní kultuře. Aby lidé u nás nebrali práci jen jako zdroj obživy, ale aby byli rádi, že dělají ve FRIGOMONTu, protože jim dává smysl pracovat v naší firmě, s lidmi, kteří tu jsou, podílet se na realizaci vize, kterou máme.

**Je tu ještě jeden aspekt, který se dotýká vaší práce, a tím je energetická účinnost, přesněji úspory energie. Česká republika se zavázala snížit spotřebu energie do roku 2020 o přibližně 50 PJ. Dosáhnout toho je téměř „nadlidský úkol“. Evropská komise v únoru představila první strategii pro optimalizaci vytápění a chlazení budov a průmyslová odvětví. Vaše řešení v oblasti úspor energie přinášejí nemalé úspory. V jakých směrech?**

V oboru čistých prostor (chladírny, mrazírny) sice Evropská komise chce snižovat spotřebu energie, ale zatím máme v praxi dojem boje proti větrným mlýnům. Investoři,

co máme zkušenost, zatím řeší pouze cenu, cenu a zase cenu investice. Následné úspory nákladů v nižší spotřebě energie neřeší, byť mohou ušetřit víc, než o kolik by si připlatili za počáteční investici do modernější technologie chlazení či mrazení. My máme obrovské možnosti, co se nových a úsporných technologií týče, jak uspořit energii, ale vždy to prozatím skončí u ceny. Většina staveb se dělá navíc přes alespoň určitou finanční spoluúčast z dotace EU, a tak se v mnoha případech vracíme ke starým technologiím, které jsou za nízkou cenu. Tam nás totiž tlačí obecně vzato i stát v rámci výběrových řízení, kde jediným nosným a rozhodujícím kritériem je cena. Tato otázka či problematika chcete-li je sama o sobě na celý samostatný článek, odpověď by byla velmi dlouhá...

**Podle jakého klíče si vybíráte spolupracovníky, dáváte přednost intuici nebo referencím?**

Máme velmi sofistikovaný proces přijímání nových pracovníků. Intuice i reference v tomto procesu mají také své místo. Je pro nás důležitá jak odbornost (či potenciál k ní), tak charakter, tak obyčejná lidskost každého

nového spolupracovníka. Jsme hodně nároční. O to je to těžší v dnešní době, která trpí na nedostatek pracovníků. Navíc nám to stěžíže umístění našeho provozu, na okraji Jižních Čech. Ale neustupujeme ze svých standardů, neboť pokud chceme špičkovou firmu, nevybudujeme ji s průměrnými lidmi. Musíme a chceme mít špičkové lidi, pak se o budoucnost naší firmy nebojím. Abych alespoň naznačil z našeho procesu přijímání – zavedli jsme např. zkušební půl dny, kdy konkrétní kandidát stráví půl den na svém budoucím pracovišti, seznámí se prací, s lidmi, naši lidé se seznámí s potenciálním kolegou, vyslechneme si z obou stran názory a dojmy z tohoto zkušebního půl dne. Samozřejmě je také testování lidí – odborných znalostí a dovedností, případně psychodiagnostika. Jak jsem uvedl, máme sofistikovaný systém a jsme nároční. Dáváme si pozor, koho si do firmy pouštíme. Pravda, ne vždy nám to vyjde. Nemůžete zaručit, že se stoprocentně „trefíte do člověka“. Když to nevyjde, hledáme holt dál.

**Z čeho Vy osobně máte hlavní radost ve své práci a proč?**

Tvořivost, práce s lidmi, neustálý požadavek a tlak na to, abych používal rozum, hledal řešení, zlepšoval se. Velmi mě naplňuje vzájemná synergie, kdy je definovaný problém, zadaný cíl, a společně s lidmi hledáme řešení a makáme na jeho realizaci. Pro mě osobně je největší radostí to, že můžu podnikat. Neberu to ani tak jako seberealizaci, spíše jako naplnění svého úkolu, poslání. Mám velmi rád slovo povolání v tom smyslu, že každý člověk je k něčemu povolán. Pokud pak člověk dělá to, k čemu je povolán, naplňuje ho to samo o sobě radostí, byť problémy byly, jsou a určitě budou. A o tom je dle mého podnikání. Naučit se řešit problémy. Kdo řeší větší a těžší problémy, které lidé mají, ten je holt v podnikání úspěšnější. Tato stále přítomná výzva k překonávání problémů je svým způsobem také mou radostí, i když to tak v každodenním zápalu boje určitě nevnímám. Ale jak jsem to popsal výše, osobně jsem přesvědčen, že naplňuji své povolání, používám hříbny, které mi byly dány. To mne naplňuje vnitřní tichou radostí. ■



# FRIGOMONT®



Clean  
Tech

Cooling  
Tech

Special  
Doors

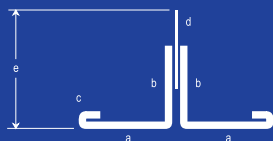
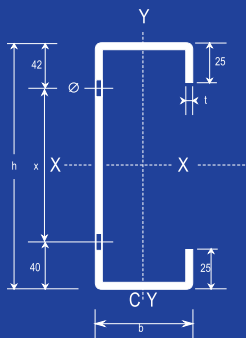
Komplexní dodávky technologických celků  
pro potravinářský, zdravotnický, chemický,  
výzkumný a farmaceutický průmysl.

Zajišťujeme, dodáváme a realizujeme:

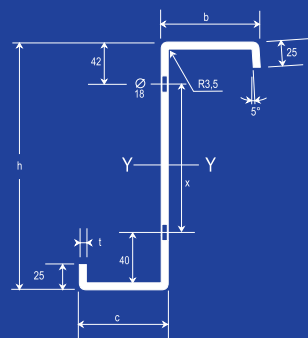
## KONSTRUKČNÍ PROFILY

od 8 m do 3,5 m

Profil TYP C, TYP T, TYP Z  
Plech zpracováváme pozinkované,  
nerezové, lakované, včetně otvorů,  
od tl. 0,4 do 3,5 mm.



a = 50 mm  
b = 50 mm  
c = 20 mm  
d = 65 mm  
e = 85 mm



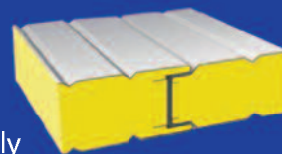
## VLÁKNOVÝ LASER do tl. 10 mm

- plech 4 x 2 m
- čtvercové a obdélníkové  
jackly výšky 100 mm  
do délky 7 m



## PĚNĚNÍ IZOLAČNÍCH DESEK

3,6 x 3 m  
až do tloušťky  
500 mm  
a jakékoliv materiály  
od dřeva po lamináty a ocel, PUR/PIR  
pěny do objemové hmotnosti 45 Kg/m<sup>3</sup>



## PROSKLENÉ DVEŘE DO LABORATORNÍCH A ČISTÝCH PROSTORŮ

KOMPONENTY PRO ČISTÉ  
A FARMACEUTICKÉ PROSTORY

Konstrukce a použité materiály odpovídají  
nejnáročnějším požadavkům na hygienu  
a čistotu prostředí. Jednokřídlé nebo dvoukřídlé  
provedení a rozměry dle požadavků zákazníka.

Clean  
Tech



## KOVOVÉ DVEŘE DO FASÁDY S PO ODOLNOSTÍ

Dveře kovové jednokřídlé od šířky  
600 mm do 1500 mm, výšky až do 3,5 m,  
dvoukřídlé standardně do rozměru  
2 x 2,6 m s požární odolností  
do EW 120 min, zateplené  
s průvzdušností č. 4.

Special  
Doors



[www.frigomont.cz](http://www.frigomont.cz)



FRIGO  
MONT  
Technology

sídlo  
**FRIGOMONT a.s.**  
Juliánovské nám. 2, č.p. 3878,  
636 00 Brno, Židenice

provozovna, výroba  
**FRIGOMONT a.s.**  
Borek 40  
380 01 Dačice

tel.: +420 384 420 415  
fax.: +420 384 420 042  
GSM: +420 724 022 030  
GSM: +420 603 818 352