

START BUSINESS!!!

Představujeme vám novou rubriku „**Start business!!!**“, ve které najdete pravidelný seriál tipů a rad, které se budou zaměřovat na pomoc začínajícím podnikatelům a start-upistům. Na své si v této rubrice přijdou také ti, kteří jsou prozatím v byznyse krátce a hledají impulsy a návody, jak své podnikání úspěšně rozvíjet a zlepšovat.

Abychom příspěvky v sekci „Start business!!!“ uchránily před obyčejnou a často nefunkční teorií, oslovili jsme pro spolupráci dle našeho názoru nanejvýš kvalifikovaného člověka pro rozvoj a růst malých a středních firem v Česku, zkušeného podnikatele, manažera a firemního poradce, **Jiřího Jemelku**.

Jeho aktuální pracovní vytížení je až neuvěřitelné, alespoň dle výčtu jeho podnikatelských aktivit, přesto si našel prostor na to, aby pomáhal nově se rodící generaci podnikatelů sdílením svých zkušeností. Tuto zodpovědnost za „spoluvýchovu“ nastupující generace českých byznysmanů sám považuje za jakousi příležitost „vrátit zpět“ něco z toho, co sám dříve dostal... Roli podporovatele či mentora startujícím podnikatelům považuje za povolání, kterému by se v budoucnu chtěl věnovat stále více.

Vlastník poradenské společnosti [J.I.P. pro firmy s.r.o.](#), předseda představenstva FRIGOMONT a.s., jednatel a ředitel firmy Arcibiskupské lesy a statky Olomouc s.r.o., výkonný ředitel společnosti OK DESIGN s.r.o. a exekutivní podnikový poradce v několika českých firmách je připravený se s vámi jednou měsíčně podělit o své názory a zkušenosti.

Dnešní, první díl seriálu „Start business!!!“ právě začíná. Pohodlně se usad'te, otevřete svou mysl následujícím řádkům a přemýšlejte o tom, jak dané tipy co nejlépe využít pro svou vlastní podnikatelskou cestu.

CO UDĚLAT JEŠTĚ DŘÍVE, NEŽ SI ZAJDETE ZAREGISTROVAT SVÉ „IČ“ ANEB ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ ZAČÍNÁ „POVOLÁNÍM“ – VNÍMÁTE SVOU BYZNYS CESTU JAKO POSLÁNÍ?

Nikdy jsem se nebál tvrdě makat. Kromě toho, že mi to dle mého názoru bylo dáno „do vínku“, podporoval mě dlouhá léta v pracovitosti také sport. Od malička jsem hrál vrcholově hokej, nastoupil jsem také k několika extraligovým zápasům za Zlín, ale vzhledem k zdravotním komplikacím jsem musel hokejovou kariéru ve 21 letech ukončit. Zkušenost s hokejem mě naučila tvrdě, systematicky a dennodenně pracovat. Kolem mě jsem

viděl mnohem více talentovaných kluků, kteří dříve či později s hokejem skončili, a já šel dál. Často jsem se sám sebe ptal proč? Až s odstupem času jsem pochopil, že tím hlavním důvodem bylo kromě štěstí moje ochota „potit se víc“, než ostatní. Když jsem musel se sportem skončit, hledal jsem, co dál v životě. Bez peněz a bez jakýchkoliv pracovních zkušeností, rozhodl jsem se pro cestu obchodníka, neboť jsem věřil, že tam se naučím o praktickém životě v podnikání víc než kde jinde. Ostatně, moc možností na výběr jsem vzhledem k nulové praxi neměl. I v obchodě jsem uplatnil onen systematický, každodenní pracovitý přístup, který jsem se díky hokeji naučil. Na úplném začátku jsem nebyl schopen prodat absolutně nic, bylo to velmi tristní období – nevydělal jsem si a cítil jsem se jednoduše jako „looser“. Ale přes všechnu bolest toho období jsem vytrval, a byl připravený se učit a pomalíčku se zlepšovat. Úspěch se dostavil. Své zranění coby obchodníka jsem zachytil v knížce s názvem



„Prodej, dřina nebo hra“, která je díky nakladatelství GRADA běžně dostupná ke koupi.

Časem jsem vnímal, že nechci zůstat „jen“ u pozice obchodníka. Něco uvnitř mě tlačilo dál, ač jsem nevěděl, kam směřovat své kroky. Vyzkoušel jsem několik dalších zaměstnání, která neměla dlouhého trvání, až jsem si ve svém okolí vysloužil pověst nestabilního člověka, který neví, co chce a hlavně, nikde v práci dlouho nevydrží. Mrzelo mě to, ale sám jsem byl vnitřně přesvědčen, že to není tak, že bych nechtěl pracovat – zkrátka jsem dle mého názoru nebyl v životě tam, kde bych měl být. A tak jsem hledal, bez ohledu na to, co si o mně pomyslí druzí. Již po konci hokejové kariéry jsem potichu pošílhal po tom, že bych se jednou dal do podnikání. Nevěděl jsem ale

s čím podnikat a jak. A hlavně, bál jsem se. Ano, měl jsem obrovský strach se do toho pustit naplno. Spálit všechny mosty a riskovat celý svůj život, zázemí, i ty zbytky relativních jistot, které jsem vnímal. Postupem času však ve mně ono pnutí pustit se do podnikání natolik zesílilo, že nešlo ubránit se. Mému full-time startu do podnikání pomohlo také setkání s jednou mladou podnikatelkou, které to sice moc nešlo, ale imponovala mi a zahanbovala mě její odvaha. Pamatuji si, že toto byl poslední moment, kdy jsem se rozhodl naplno do podnikání „praštit“.

Vzhledem k mým nevelkým, přesto jediným zkušenostem, které jsem v té době měl, založil jsem nejdříve OSVČ a několik let poté i „s.r.o.“, jež se zaměřovali na zlepšování obchodu a managementu firem. Postupně se z této

činností vykrystalizovala specializace na revitalizace a restrukturalizace malých a středních firem s českým kapitálem. A opět se v praxi uplatnil onen systematický a dlouhodobý přístup mísící se s ochotou tvrdě pracovat, učit se a zlepšovat. Dnes, pokud si dovolím menší bilancování, vidím, že se najde v Česku velmi málo firem, které by se takto úzce a úspěšně specializovali na to, co dělá naše firma. Nechlubím se, není čím. Výše uvedené však píší především proto, abych na svém vlastním příběhu prakticky ukázal několik principů, o nichž jsem přesvědčen, že fungují – a to bez ohledu na to, zda jim budete věřit či ne.

O jaké principy se tedy jedná?

Jsem toho názoru, byť jsou různé cesty ke startu a k úspěchu v podnikání, že má-li někdo začít podnikat a má v podnikání nejen přežít, ale také prosperovat, musí předně vnímat k této činnosti „povolání“. Jsou např. učitelé, kteří berou svou práci jako prostředek k výdělku. Ale jsou také učitelé, kteří svou práci berou jako poslání. Jsou doktoři, kteří berou svou práci jako zdroj příjmu, ale jsou také doktoři, kteří berou svou práci především jako povolání, poslání. A takto bychom mohli pokračovat. A ano, jsou živnostníci a podnikatelé, kteří berou svou činnost jako prostředek pro obživu, ale jsou také

ti, kteří **berou své podnikání jako poslání**. Kam patříte vy? Věřte či ne, druhá skupina má nejen větší šanci na přežití, ale dost pravděpodobně bude mít dřív či později úspěch. Problémy v podnikání jsou na denním pořádku a často v takové intenzitě, že nikde jinde nemáte šanci se s takovou koncentrací a existenciální silou problémů setkat. Někdy s nadsázkou říkám, že podnikání je o řešení problémů. Čím jste schopnější řešit problémy (své, ale především druhých), tím budete úspěšnější. Pokud jdete do podnikání vydělat peníze, fyzicky ani psychicky se vám nebude dlouhodobě dařit tyto problémy s jakousi obrazně řečeno „noblesou“ zvládat. Pokud máte k podnikání povolání, máte větší šanci vytrvat a zvládnout cokoli, co přijde. Kromě povolání, pracovitosti, ochoty se měnit, zlepšovat a učit se ze svých chyb (což jsem se naučil ze sportu), by vám nemělo chybět také strategické myšlení a schopnost koncentrace na konkrétní cíle, které si vymezíte.

A pak přichází na řadu mimo specifické dovednosti daného oboru (někdo je specialista na kadeřnictví, někdo na konstrukci-strojařinu, jiný je zase dobrý stavař, pekař atd.) také velmi podceňovaná oblast mnoha malých či středních podnikatelů. Něco, co je však dle mého názoru základem podnikatelských dovedností. O co se jedná? O prosté **selské počty a o zmistrování prodeje**



jedinečnou garanci*

5G

*Pomůžeme Vám nebo máte naše služby zdarma.

To je gentlemenká nabídka



CO MYSLÍTE?

a obchodu. První, selské počty, se týkají schopnosti vzít si tužku a papír a vše si poctivě a pravdivě propočítat.

snížit očekávané tržby a o 20% zvýšit očekávané a propočtené náklady. Počítat na rok dopředu, počítat měsíčně, počítat týdně. Ekonomika a finance, žádná velká věda, ale selské počty, by měly být dennodenní součástí vašeho podnikání. Nejsou-li, časem vás toto opomnění velmi bolestně doběhne. A druhá oblast? Pokud nebudete špičkoví v obchodě a prodeji, nevytvoříte si klientelu, pověst, pozici na trhu. Spoléháním se na mylné přesvědčení, že „kvalita se prodá sama“, již stálo nejen mnoho podnikatelských životů, ale také osobních životních krachů tolik schopných a šikovných lidí, že je až zarážející, jak málo se ví o tomto nefunkčním principu a lá „kvalita se prodá sama“. Je příjemné, pokud váš prodejní arsenal doplní spokojenost a reference zákazníků, ale pokud toto bude vaše jediná prodejní strategie, nemáte vesměs šanci. Zmistrujte obchod a prodej.

Poslední kategorií předpokladů k podnikání bych shrnul pod osobnostní charakteristiku. Je jedno, zda jste flegmatik, choleric či jakýkoliv jiný typ člověka. Co však od vás bude úspěšné podnikání vyžadovat vždy, je **odvaha, ochota zdravě zriskovat, nebát se chyb a stresu**

– a především být připravený dělat to, co je v dané chvíli holt třeba dělat. Slyšel jsem příběh o jedné nadějně

mimo jiné proto, že nebyla ochotná se naučit něco z marketingu a prodeje. A naopak, denně vidím živnostníky a majitele malých firem, kteří se nebojí vzít hadr a vytrít WC, sednout do auta či vlaku a jet na druhou stranu Evropy, aby se něco nového naučili či vyřešili nějaký problém, učí se základy účetnictví, aby porozuměli dynamice a toku peněz (a jak s nimi správně při finančním řízení podniku nakládat) atd., atd. Pokud chcete podnikat proto, abyste dělali jen to, co vás baví, čeká vás bolestné vystřízlivění. Úspěšní podnikatelé dělají velmi často to, co nejen oni sami dělat nechtějí, ale co nechce dělat ani kdokoliv jiný. Vstávají v 5 hodin ráno, když zaměstnanci vstávají např. v 6 hodin. Nést břemeno úvěru a ručení svým majetkem, když ostatní chtějí včas svou mzdu, sociální jistotu a nic jiného je nezajímá. Učit se o tom, jak správně komunikovat a vést lidi, když založením jsou technici a nejvíce by je bavilo být „po lokty ponoření“ do mašiny. Přizpůsobovat se potřebám růstu své firmy a stát se opravdu tím, kdo manažersky hospodárně spravuje zdroje, i když původně šel někdo do podnikání s tím, že se bude věnovat hlavně např. opravě aut či nákupu a prodeji zboží. Podnikání vyžaduje celého člověka, vyžaduje od člověka růst a posun, je