

# Zadlužil se koupí licence na diety, ale vyšlo to

Jindřich Ginter

I v Česku si občas někdo splní americký sen a ze zaměstnance se během pár let stane úspěšným zaměstnavatelem. To se podařilo čtyřicátníkovi Janu Gondovi, původně z Proboštova v severních Čechách, který dnes zaměstnává 150 lidí a jeho firma má 70 poboček.

Kvůli matematice musel nechat studia na vysoké škole. Začínal s prodejem japonských aut. Pak si ho všimla firma prodávající přírodní medicínu a nabídla mu židli obchodního ředitele pro Česko. „Po osmi letech, kdy jsme prorazili na pěti zahraničních trzích, jsem cítil, že nadešel čas začít budovat vlastní podnik,“ vzpomíná Gonda.

Nejprve si před pěti lety chtěl koupit v Praze byt, aby měl blíž k příležitostem, pak ale všechny peníze, které měl, dal do podnikání.

Rodina musela do podnájmu a po krk ji zadlužil. Potřeboval čtyři milióny. Rozhodl se u nás



Foto archiv Franchise & Retail Academy

Jan Gonda v jednom ze svých obchodů.

rozjet mezinárodní značku specializovanou na zdravé diety.

Často taková ruleta končí exekucemi a životním rozvratem. Gondovi to ale vyšlo, i díky tomu, že rozjezd kryla zavedená značka. Koupil si franšízovou licenci, připravil plán, našel další lidi, a vyšlo mu to. Podle marketingových specialistů je franšíza zhruba šestkrát méně ohrožená

bankrotem než jízda na vlastní pěst. Gonda není jediný, kdo vsadil všechno na jednu kartu.

„Počet franšízových poboček loni v ČR vzrostl o více než čtvrtinu z 3476 na 4366. Letos počet franšízových sítí překročí hranici 200. Franšízové sítě jen v Česku zaměstnávají na 30 tisíc lidí,“ řekl Právu poradce z Franchise & Retail Academy Jiří Krajča.

Koupit si hlavní licenci pro danou zemi a čekat, že vás mateřská centrála povede za ručičku, nestačí.

„Za první čtyři měsíce příprav bylo nutné nastudovat legislativu, registraci, připravit 90 produktů pro trh ČR a SR, potřebné papíry a nalézt první klíčové zaměstnance. V začátcích málokdo věřil, že s konceptem dietetických center prorazíme. Dalo by se říci, že jsme v tomto ohledu byli pionýry nového odvětví na trhu,“ shrnuje Gonda.

Na podzim roku 2008 otevřel první obchod. Po pěti měsících provozu začal vydělávat. A začal shánět další franšízanty, kteří by síť rozšířili po celé republice. Za čtyři roky vybudoval firmu o 70 pobočkách a dalších dvacet se připravuje. Zaměstnává 150 pracovníků a 30 franšízantů.

„Tento případ není až tak výjimečný. Podobně se daří rozvíjet restaurace, kavárny, rychlá občerstvení, obchody s přírodní kosmetikou či podniky zaměřené na služby,“ dodal Krajča.