

Vlastní firma

SUPERTÉMA Realitní byznys

FRANCHISING

Číslo 6 Červenec - září 2013
franchising.cz

49 Kč / 1,98€

ZMĚŇ ŽIVOT ZALOŽ FIRMU



115 TIPŮ
na podnikání

ZDENĚK POHLREICH

**Snaha
a láska
k úspěchu
nestačí**



MOJE FIRMA

Zakládáme dentální kliniku,
designerský ateliér

ISSN 1805-1898



0 4



9 771805 189009

■ PŘÍBĚH MANAŽERA

Podnikání není jen Praha

Původně chtěl Jan Gonda na tuzemském trhu otevřít dva nebo tři obchody dietetického konceptu Naturhouse.

Dnes však řídí společnost, která díky svým franchisovým partnerům otevřela již přes 60 obchodů u nás a přes 11 na Slovensku, a stal se prezidentem České asociace franchisingu.

ZMĚNA JE ŽIVOT

To, že jsem se rozhodl oproti prvotním plánům, získat master-franchisovou licenci konceptu Naturhouse znamenalo mnoho změn. Jednou z těch nejzásadnějších byla výše počáteční investice, která se tímto rozhodnutím zněkolikanásobila.

Jan Gonda

Barbora Štanglová

Příběh Jana Gonda začíná podobně, jako příběhy řady dalších úspěšných podnikatelů. Na začátku všeho byla totiž nespokojenost s dosavadním zaměstnáním a chuť něco změnit. Po dobu 8 let působil jako ředitel společnosti podnikající v oblasti přírodní medicíny. Tehdy ještě ani netušil, jak moc se mu zkušenosti nabyté v této firmě budou hodit pro jeho další podnikání. Po nějakém čase se totiž vztahy ve firmě začaly měnit tak, že se nakonec rozhodl odejít a splnit si svůj sen o vlastním byznysu.

„Začal jsem se tedy rozhlížet po trhu a sledovat, jaké možnosti nabízí,“ popisuje Jan Gonda dobu následující poté; co udělal jedno ze svých důležitých životních rozhodnutí. A v ten moment zasáhla náhoda v podobě kolegyně z Polska, která měla na tamním trhu na starosti rozvoj firmy, kterou Jan Gonda opouštěl. Byla to totiž právě ona, kdo mu poslal první informace o konceptu Naturhouse s tím, že by ho to mohlo zajímat. Jak se Jan Gonda začal pít po dalších a dalších informacích, rozptýlil i počáteční obavy o tom, že koncept Naturhouse je jen o hubnutí. „Zjistil jsem, že se v konceptu Naturhouse kombinují všechny oblasti, kterými jsem se do té doby zabíral. Obsahuje totiž jak péči o zdraví, účinnou terapii, ale také obchod,“ říká Gonda s tím, že v momentě, kdy si toto všechno uvědomil, vyrazil do Polska si koncept prohlédnout na vlastní oči a blíže se s ním seznámit.

Štěstí přeje připraveným

Po návratu z Varšavy kontaktoval španělskou centrálu Naturhouse s tím, že by se chtěl podílet na rozvoji sítě. „Původně jsem chtěl otevřít dva až tři obchody,“ popisuje Jan Gonda svou tehdejší představu. Přiznává, že toho v té době o franchisovém způsobu podnikání mnoho nevěděl. „Znal jsem asi jako každý v republice McDonald's. Provozovat něco takového bylo v mých očích



SKRYTÝ POTENCIÁL

150

**POBOČEK NATURHOUSE MŮŽE
NAJÍT MÍSTO NA TUZEMSKÉM
TRHU. NA SLOVENSKU JICH
MŮŽE BÝT**

45.

nedosažitelné. Nicméně, když mi španělská centrála odpověděla, že je možné získat master-franchisovou licenci pro celou Českou republiku, nadchlo mě to,“ popisuje Gonda. Nezůstalo však jen u licence pro ČR, spolu s ní totiž získal i právo na rozšiřování sítě Naturhouse na Slovensku.

Nadšení Jana Gonda pak jen potvrdila schůzka přímo ve Španělsku, kde mu nad připravenými plány dokázali, že takový rozvoj, jaký si firma představuje, je na těchto dvou trzích reálný. „Přesvědčili mě, že je to ta nejlepší cesta, jakou se vydat,“ dodává Gonda s tím, že se samozřejmě řada věcí v souvislosti s novými plány změnila. Jednou z nich byla i výše investice, která se zněkolikanásobila. To vše se stalo v roce 2007, na počátku roku 2008 si pak Jan Gonda potřásl rukou s lidmi ze španělské centrály. Jeho práce na rozvoji dietetické sítě Naturhouse na tuzemském trhu tak mohla začít.

Zkušenosti k nezaplacení

Od podepsání kontraktu s centrálou Naturhouse do otevření historicky

první pobočky u nás uběhlo zhruba půl roku. Za tu dobu musel Jan Gonda zařídit spoustu nezbytných věcí. Jeho úkolem bylo od začátku koncept v tuzemsku „usadit“, zařídit veškeré legislativní náležitosti, připravit půdu pro rozvoj řetězce, vyřešit otázky distribuce, a hlavně otevřít první obchod a dokázat, že funguje tak, aby to bylo pro franchisové partnery zajímavé. Nespornou výhodou mu poskytly zkušenosti, které nabyt v předchozím zaměstnání. Bez nich by dle něj k otevření první pobočky došlo minimálně po roce, nikoli po šesti měsících, jak tomu bylo v jeho případě.

Na začátku proto bylo třeba vytvořit tým lidí, kteří by byli schopni chodit pilotní pobočky zajistit a zároveň se pak aktivně zapojit do dalšího rozvoje. „Základem bylo najít dietology, ideálně takové, kteří umí španělsky. Ty jsem pak vyslal do Španělska na školení. Vybrat správné lidi mi trvalo čtyři měsíce,“ popisuje Gonda. Do toho bylo však nutné najít prostor pro první obchod. To mu zabralo celých šest měsíců. A jak sám dodává, byly to měsíce plné tvrdé práce a vyjednávání.

Nakonec Jana Gonda osud s první pobočkou vrhnul do Českých Budějovic, odkud pocházela právě jedna z prvních dietoložek Naturhouse. Po dlouhých úvahách se pak Jan Gonda rozhodl k odvážnému kroku. Vsadit na znalost prostředí Českých Budějovic a začít budovat síť nikoli z Prahy, ale odtamtud.

„Samozřejmě jsem si z mnoha stran vyslechl názor, že jsem blázen, když jsem se rozhodl otevřít historicky první pobočku právě v jihočeské metropoli, kam se tehdy obchodníci nehrnuli, aby zde otvírali své první jednotky. Shodou okolností jsme zde našli i nákupní centrum, které mělo o to mít značku Naturhouse ve svém portfoliu zájem,“ vzpomíná Gonda s tím, že zpětně toto rozhodnutí hodnotí jako správné. „Tím, že jsme otevřeli první pobočku v Českých Budějovicích, která se stala velmi úspěšnou, jsme dokázali, že se Naturhousu ▶



Expanze z jihu
První provozovna Naturhouse byla netradičně otevřena mimo Prahu, v Českých Budějovicích. Jan Gonda tak vsadil na znalost tamního prostředí dietoložky tohoto konceptu.

► *může dařit téměř všude. Nikdo mi tak nemůže říci ono časté: To by u nás nefungovalo,*“ doplňuje Gonda s tím, že budějovický obchod slouží díky své velikosti i jako školicí centrum celého systému.

Pro dokreslení situace je třeba si uvědomit, že otevřením prvního obchodního místa Naturhouse Jan Gonda v podstatě otevíral tento tržní segment. „V České republice panovala velká nedůvěra v to, že by zde koncept v takovémto pojetí, tedy s pobočkami v obchodních centrech, mohl fungovat. Trh jsme však přesvědčili o opaku,“ říká Gonda.

Ačkoli dnes má Jan Gonda kolem sebe tým lidí, kteří mu s rozvojem

pomáhají, stále je to on, kdo má poslední slovo v tom, zda zájemci o franchisu licenci udělit či nikoli. Je tak u přípravy každého nového obchodního místa Naturhouse, a to od začátku do konce.

„Tyto věci nepodceňuji. Jsem ten, kdo chce vždy vidět konkrétní plány a čísla připravované pobočky. Zároveň jsem i ten, s kým zájemci o franchisu konzultují nestandardní situace, které mohou nastat,“ vysvětluje Gonda s tím, že nejčastěji se problémy začínajících franchisantů týkají i samotného podnikání. Řada z nich o něm ví velmi málo, nebo dokonce nic. Ale vše je dle slov Jana Gondy nastaveno tak, že se potřebné

věci dozvědí ze školení, které jim český master-franchisant zajišťuje.

Dalším problémovým bodem je pak výběr nejen vhodného místa, ale také zaměstnanců. I s těmito záležitostmi má však firma Jana Gondy Reduccia zkušenosti a je připravena je franchisovými partnerům předat. „Stejně tak jsme díky tomu, že na trhu již máme poměrně silné zastoupení, schopni nabídnout další služby, kterými jim snížíme jak investiční, tak i provozní náklady,“ dodává Gonda.

Česko, Slovensko, i dál ...

Momentálně má Naturhouse v České republice přes 60 poboček, na Slovensku pak 11. Potenciál mají však obě země podle Jana Gondy daleko větší. U nás je podle něj místo až pro 150 obchodních míst, na Slovensku by jich mohlo být 45. „Naším plánem je neustále vylepšovat kvalitu stávající sítě, nechceme však ani ustát v otevírání našich poboček. Letos bychom chtěli u nás otevřít 15 až 20 obchodů a u našich východních sousedů 10,“ přibližuje nejbližší plány expanze Gonda. Vše však záleží na výběru správného partnera. Právě o tom se přesvědčil Naturhouse při své expanzi na Slovensko. Právě zde měl Naturhouse dle slov Jana Gondy na počátku smůlu právě na lidi. S prvním manažerem, se kterým začal Naturhouse na tamním trhu fungovat, spolupráce neklapala. S následky jeho chyb se pak firma vypořádávala zhruba další rok.

I přes to, že je Jan Gonda plně vytížen prací v rámci rozšiřování sítě Naturhouse po České republice a na Slovensku, úvahám o podnikání v dalších zemích se nebrání. Existují zde totiž podle něj i další země, které jsou nám blízké a mají potenciál. Jednou z nich je například Rakousko, odkud již eviduje zájemce o franchisovou licenci. „Z hlediska logistiky i dalších záležitostí by to pro nás bylo výhodné. Myslím si, že Rakousko je pro českou firmu z hlediska podnikání daleko dostupnější než třeba Německo,“ dodává Gonda s tím, že se zajímá také o východní trhy. Sám má nějaké podnikatelské aktivity v Rusku, takže

Z jihu do celé republiky

Otevřením první pobočky v Českých Budějovicích Naturhouse dokázal, že se tomuto konceptu může dařit téměř všude.

ví, že na tamním trhu se dělat byznys dá. „Další takovou zemí je i Ukrajina, jejíž vývoj se stále více hýbe směrem na Západ,“ poznamenává Gonda s tím, že podmínky na ukrajinském trhu jsou momentálně poněkud složitější.

S hlavou v oblacích

Řízení společnosti, která se stará o rozvoj světové značky na dvou trzích, vyžaduje vysoké pracovní nasazení. Jan Gonda však ví, že čas věnovaný relaxaci je důležitý. „Snažím se držet pravidla, že přes týden pracuji na plné obrátky, víkendy pak mám sám pro sebe a rodinu. Nejde to vždy,

někdy máme i v Naturhouse pracovní soboty,“ říká Gonda. Důležité je podle něj najít si pro odpočinek takovou aktivitu, která člověka bude bavit natolik, že při ní zapomenou na starosti všedního dne. Mezi ně u Jana Gondy patří sport, jeho velkou vášní je pak fotografování a s tím spojené cestování. „Další aktivitou, která mne momentálně velmi zajímá, je létání. Pro to bych si chtěl do budoucna udělat i pilotní průkaz. Jsem přesvědčen, že to je činnost, která tam nahoře v oblacích donutí člověka přestat přemýšlet o pracovních starostech,“ dodává Gonda.

Barbora Štanglová

BSTANGLOVA@PROFITSYSTEM.CZ

Vše v jednom

Koncept Naturhouse není jen o hubnutí. Kombinuje v sobě péči o zdraví, účinnou terapii i obchod.

