

SUPERTÉMA Realitní byznys

Vlastní firma

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**



ISSN 1805-1898

0 4



MOJE FIRMA

Zakládáme dentální kliniku,
designerský ateliér

■ O ČEM SE MLUVÍ

Změň život založ firmu



Vlastní podnikání je nejen způsobem, jak si vydělat poměrně slušné peníze, ale hlavně je cestou k tomu, jak se stát nezávislým na rozmarech zaměstnavatele. Mezi námi je spousta těch, kterým se odchod ze zaměstnání a rozjezd vlastní firmy, vyplatil.



PODNIKATEL VS. ZAMĚSTNANEC

Jednou z motivací Kateřiny Dlabačové k založení vlastní firmy byly i peníze. „Věděla jsem, že jako majitelka franchisové pobočky budu mít více peněz než jako zaměstnanec.“

Barbora Štanglová

Splnění snů, hledání atraktivní investice, strach před ztrátou zaměstnání nebo omrzelost dosavadní práci – to je jen několik málo důvodů, kvůli nimž lidé uvažují o změně vedoucí k založení vlastní firmy. Řada z nich se pak pohlíží i o možnostech, jaké nabízí právě franchisové podnikání. A to obzvláště v době hospodářské recese, se kterou se naše ekonomika již několik let potýká. Právě v této době je budoucnost některých pracovních míst nejistá. Když se totiž nad naši materiální existenci vznáší otazník, instinktivně hledáme způsoby, jak omezit riziko tvrdého přistání nebo alespoň zmírnit jeho účinky. A právě franchisa může být jedním z nich.

Motivací ke změně může být i touha po seberealizaci. Důkazem toho je Ivana Novotná, která již zhruba 11 let podniká pod značkou Yves Rocher. Předtím však působila jako regionální ředitelka

Ze zaměstnance konkurence

Zaměstnanci opouštějící pracovní pozice kvůli založení vlastní firmy velmi často neopouštějí obor. Snaží se podnikat v oblasti, ve které před tím dlouhou dobu působili. Mnohdy se stávají konkurencí dosavadnímu zaměstnavateli.

východočeského Rádia OK. K vlastnímu podnikání se rozhodla poté, co jí odrostly děti a ona zatoužila najít něco, kde se bude moci realizovat. A do cesty jí vstoupila značka Yves Rocher. „Tuto kosmetiku jsem znala a setkání s přítelkyní, která byla tehdy také franchisantkou Yves Rocher, mne přesvědčilo o tom, že to je ten směr, kterým se můžu a hlavně chci vydat. A protože Yves Rocher jsou provozovány jako franchisy, přihlásila jsem se jako kandidát,“ vzpomíná Ivana Novotná.

O tom, že to bylo rozhodnutí správné, svědčí jistě i ten fakt, že postupem času se Ivana Novotná stala majitelkou tří prodejen této francouzské značky v Hradci Králové a Pardubicích, jejichž součástí jsou i kosmetické salóny. Úspěchu by však podle svých slov nedocílila bez vlastního pracovního nasazení. Velkou pomocí je pak jistě i fakt, že v rámci svého podnikání spolupracuje s velkým a stabilním partnerem.



ZMĚNA JE ŽIVOT

Václav Svačina vyměnil kariéru v oblasti finančnictví za obchod s outdoorovým oblečením. Po zkušenostech s jeho fungováním nelituje.

Do třetice všeho dobrého

► Do vlaku franchisového podnikání před asi osmi lety úspěšně naskočil i Václav Svačina, franchisant prodejce outdoorového oblečení Bushman. Toho k založení vlastní firmy přivedla snaha opustit práci, která ho neuspokojovala. „Do roku 1997 jsem pracoval jako vedoucí autosalonu a pracoval i 13 hodin denně. Neměl jsem čas na rodinu, ani své koníčky,“ vysvětluje Václav Svačina. Právě proto se rozhodl pro změnu. Ta dostala jasné obrysy na konci září roku 2005, kdy převzal zavedený obchod značky Bushman v obchodním centru na pražském Zličíně. Na jaře roku 2006 pak otevřel prodejnu v Letňanech, o tři roky později pak odstartoval podnikání se značkou Bushman v Plzni.

Každé podnikání, a to franchisové nevyjímaje, něco stojí. Mnohdy však nestačí jen finance naspořené z předchozího zaměstnání. Většina jich totiž padne na rozjezd firmy, tím však výdaje nekončí. Je třeba se postarat i o další provoz, než si podnikání na sebe vydělá. Řada z nás je tak nucena přikročit k jednání s bankami o získání podnikatelského úvěru.

Zkušenost s tím má i Václav Svačina a vnímá to jako to nejtěžší, s čím se musel na začátku svého podnikání vypořádat. „Před osmi lety bankovní domy příliš franchising neznaly a bránily se poskytovat úvěry. Trvalo mi půl roku, než jsem získal třímilionovou půjčku,“ říká Václav Svačina.

Momentálně je situace v této oblasti pro začínající podnikatele příznivější. Franchising je již daleko známější a hlavně je vnímán jako prověřený model podnikání. Někteří franchisoři však neponechávají nic náhodě a nabízí svým franchisovým partnerům pomoc při jednání s bankami například ve formě bankovní garance.

Nespokojenost v dosavadním zaměstnání „dohnala“ do náruče vlastního podnikání i Olgu Mičkovickou, franchisantku dietologické sítě Naturhouse v Břeclavi, která dříve pracovala pro americkou bankovní společnost jako zástupce vedoucího pobočky. Odtud se rozhodla odejít kvůli nespokojenosti s jednáním banky vůči klientům.



Šance na úsměv

Založení vlastní firmy jsem vnímala jako možnost mít z práce zase radost, které se mi v zaměstnání nedostávalo.

Olga Mičková,
franchisantka
Naturhouse v Břeclavi



„Bezohlednost, s jakou jsem byla nucena přistupovat k některým klientům, se stala neúnosná. Nenasytlost akcionářů a neschopnost českého personálu přestat hrbít záda a být ovcemi, nebylo už v mých silách přehlížet, zvládat a respektovat,“ upřesňuje Olga Mičková s tím, že je ráda, že se situaci rozhodla změnit. Věřila si, že je natolik silná, že vést firmu a být svým vlastním pánem zvládne. Navíc měla oporu i v manželovi.

Největší překážkou bylo dle Olgy Mičkovické zvládnout svůj strach z neúspěchu. Několikrát se v noci budila hrůzou, že nemá klienty, dostatek peněz na zaplacení nájmu, že jí berou střechu nad hlavou. „Dnes už se na to samozřejmě dívám jinak a vím, že trocha strachu je vždycky k dobru věci, ale obavy nebyly na místě. Franchisa, kterou jsem si vybrala, se od začátku chovala úžasně. Včetně podpory odborníků, kteří mi na 100 procent pomohli snad úplně se vším, na co si jen vzpomenete,“ dodává Olga Mičkovická.

Všechno je v hlavě

Člověk, který se rozhodl opustit svoje zaměstnání a rozjet vlastní byznys, se zpravidla řídí několika zásadními podněty. Ve většině případů touží hlavně po dalším profesním rozvoji. Zaměstnanci mají totiž velmi často pocit, že jejich kariéra dosáhla bodu, ve kterém již nemají pod vedením dosavadního zaměstnavatele perspektivu rozšiřovat svoje obzory a dovednosti. Rozjetí vlastního podnikání tak vidí jako možnost dalšího rozvoje a také jako nástroj k získání nezávislosti, díky níž budou moci realizovat vlastní koncepcí a vize.

Velmi často tak odcházející zaměstnanci neopouštějí obor, ale snaží se podnikat v oblasti, ve které před tím dlouhou dobu působili. Mohou tak těžit ze svých nabytých zkušeností a kontaktů. Často se tak stávají konkurencí pro dosavadního zaměstnavatele.

Mnoho změn z pozice zaměstnance do pozice podnikatele se uskutečňuje ze zcela prozaických důvodů, jakým může být i zklamání z práce v zaměstnání. Pokud je člověk kreativní a neustále vyhledává nové a nové výzvy, postupem času dojde jistě ke zjištění, že status zaměstnance pro něj není tím ideálním. Rutina a neustálý pracovní stereotyp ho velmi často doženou k rozhodnutí ze zaměstnání odejít a řešit své profesní potřeby založením vlastní firmy.

Můžeme se také setkat se skupinou podnikatelů, kteří začínají provozovat vlastní firmy jako činnosti rovnocenné se zaměstnáním nebo hned po odchodu do důchodu. Je to pro ně šance

jak investovat úspory, využít zkušenosti a znalosti, které získali v době své profesní kariéry.

Jen málokdy se mezi manažery stává, aby rozhodnutí o odchodu ze zaměstnání bylo učiněno v první řadě z materiálních důvodů. Nikdy to nebývá tím jediným motivem. Je totiž třeba si uvědomit, že ke zprovoznění vlastní firmy je potřeba investice, jejíž návratnost není nikdy zaručena. To, co však podnikání dokáže zajistit, je záruka samostatného rozhodování o tom, co budeme a nebudeme dělat. To si v pozici zaměstnance dovolit nemůžeme.

Rizikový přechod

Ve franchisových sítích nechybí ani příklady podnikatelů, kteří zahajují činnost s licenci a zároveň se nevzdávají zaměstnání na dosavadním pracovišti. Stává se tak, že franchisanti považují spolupráci s franchisovým konceptem za dodatečný zdroj příjmů, alternativní k práci v zaměstnání. Až na základě ekonomických výsledků „vedlejšáku“ se pak

rozhodují, zda se budou podnikání v síti věnovat naplno.

Ne všichni poskytovatelé franchisových licencí jsou však přesvědčeni o tom, že zaměstnanec, který po několik desítek let vykonával výhradně nařízení jiných, se nalezne ve vlastní firmě. Důležité je podle nich tak to, aby se takový člověk dokázal vzdát svých starých návyků a rychle uměl přijmout nové pracovní standardy.

Pokud se chce franchisantem stát náročná osoba či osoba s mentalitou typického zaměstnance, která hledá stabilitu a stálý příjem, riziko jejího neúspěchu je logicky vyšší než v případě podnikavých osob otevřených novým myšlenkám a toužících zůstat na trhu aktivní. Pokud si někdo věří, chce opustit zaměstnání, ale není jeho cílem se stáhnout z profesního života, může být pro něj vlastní podnikání ideální cestou k dosažení úspěchu.

Ačkoli franchisoři nejsou vždy nadšení situací, při kterých kandidáti vidí ve franchise především šanci na únik ze zaměstnání, přiklání se čím dál častěji k předávání provozoven řízených vedoucími do rukou franchisantů. Jsou si totiž vědomi toho, že motivace, kterou se řídí podnikatel, je silnější, než v případech najatých manažerů.

Někdy se však můžeme setkat i s případem, kdy se ze zaměstnance franchisové pobočky stane majitel pobočky jiné. Přesně to je případ Kateřiny Dlabáčové z Přerova, která po dokončení střední školy odjela za prací do Olomouce, kde se jí naskytl možnost pracovat ve společnosti Naturhouse jako asistentka dietologa. Zde zůstala přes dva roky. Touha po tom, postavit se na vlastní nohy a získat tak nezávislost ji přiměla k odvážnému kroku. Pořídila si vlastní licenci Naturhouse.

„Samozřejmě jsem věděla, že otevřít zcela novou pobočku nebude jen tak. Nejtěžší bylo zařídit a vybavit obchod, a to i proto, že jsem na to měla poměrně málo času,“ říká Kateřina Dlabáčová s tím, že další důležitou věcí bylo získat potenciální klientelu a ty správné lidi do týmu, kterým mohla důvěřovat.

Řada z nás o vlastním podnikání přemýšlí poměrně často. Mnohdy nám však chybí ta správná odvaha riskovat a jít do byznysu po hlavě. Díky franchisovému způsobu se však nemusíme tolik bát. Stačí jen dát si tu práci, pečlivě vybrat a vsadit na osvědčený koncept. Díky němu totiž lze mnohá rizika podnikání eliminovat.

Barbora Štanglová ■

BSTANGLOVA@PROFITSYSTEM.CZ



BEZ USPOKOJENÍ

Častým důvodem ke změně a uvažováním o vlastním byznysu je nespokojenost s dosavadní prací, a to i vlivem nepříjemné atmosféry na pracovišti.

