

MLADÁ FRONTA

E15

Eura na kolejíchŽeleznice jde do finále
zápasu o dotace

BYZNYS str. 8-9

V mezích zákona?Američtí senátoři si posvítili
na kreativní účetnictví Applu

NÁZORY ODJINUD str. 16-17



DNES V LISTU

**DAVID KLIMEŠ: JE ČAS NA PAUZU
OD SPOŘICÍCH DLUHOPIŠŮ**

Komentář str. 16

mf
MLADÁ FRONTA**jednou větou****TOP 09 v Praze
spoléhá na ČSSD**Osud primátora Bohuslava Svobody (ODS) a jeho věrných v radě hlavního města je zřejmě zpečetěn, v kuloárech se hovoří o tom, že mohou padnout už na dnešním zasedání zastupitelstva. **str. 2****Axa Bank v Česku
definitivně končí**Finanční dům Axa Bank, patřící mezi menší banky, ukončí v tuzemsku do konce roku svou činnost, klientům nabídne vybrané bankovní produkty UniCredit Bank. **str. 6****R. Jelínek byl kvůli
prohibici ve ztrátě**Podzimní třítydenní prohibice stáhla největšího tuzemského producenta ovocných pálenek do první ztráty od roku 1998, prodělal 15,9 milionu korun. **str. 6**E15 iPhone iPad
Kindle Windows Phone 7
Windows 8 aplikace**STŘEDOEVROPSKÉ AKCIE**

▲ PX (CZ)	989	0,39 %
▼ ATX (AT)	2 495	-1,04 %
▲ BUX (HU)	10 076	1,71 %

Only at
M&S
MARKS & SPENCER

20% sleva
na dámské
zboží.

Nabídka je platná

Jan Gonda: Rozhodující je chuť a elán naučit se podnikat

V současnosti funguje na českém a slovenském trhu přes 70 poboček výživových poraden Naturhouse. „Našimi nejlepšími franšizanty jsou například bývalé učitelky, uplatnění v našich řadách našli ale například i pojišťovací agenti, realitní makléři, farmaceuti či lékaři,“ říká Jan Gonda, držitel master franchise licence Naturhouse pro Českou republiku a Slovensko a prezident České asociace franchisingu.



Foto naturhouse

E15: Jaká byla vaše cesta k franšizingu a síti výživových poraden Naturhouse?

Cesta nebyla vůbec jednoduchá. Po maturitě na duchcovském gymnáziu jsem se nedostal na medicínu, šel jsem tedy na Vysokou školu chemicko-technologickou do Prahy. Po prvním ročníku jsem studia zanechal, protože mi nešla matematika. Na základě toho jsem se rozhodl nastoupit do pracovního procesu. Začal jsem kariéru jako prodejce vozů značky Honda, kde jsem se během krátké doby vypracoval na ředitele obchodního oddělení. Poté si mě všimla firma Joalis, která působí v oblasti přírodní medicíny, a nabídla mi post obchodního ředitele pro ČR. Po osmi letech, kdy jsme prorazili a uspěli na pěti zahraničních trzích, jsem cítil, že nadešel čas začít budovat vlastní firmu. Poohlížel jsem se po možnostech uplatnění, až mě přesvědčila filozofie značky Naturhouse, která splňovala mé představy o konceptu z oblasti zdraví. Po několika návštěvách v Polsku a Španělsku jsem získal master franchisovou licenci pro Českou republiku a Slovensko.

E15: Bylo těžké získat prvního franšizanta? Jak se vám to podařilo?

Na podzim roku 2008 jsem otevřel první výživovou poradnu Naturhouse v Českých Budějovicích, která po pěti měsících provozu začala generovat provozní zisk a spokojené klienty dokazující schopnost konceptu se uplatnit na trhu. S tímto pádným argumentem jsem začal shánět první franšizanty, kteří by společně se mnou začali rozšiřovat síť po celé republice. Dalo hodně práce lidem vysvětlit, co to vlastně franšizing je a jaké pro ně bude mít výhody. Mé úsilí se však vyplatilo a po téměř roce jsme v krátké době otevřeli hned tři franšizové pobočky.

E15: Co je z vašeho pohledu největší problém při otvírání nové franšizy?

Mezi nejnáročnější body může patřit obecně otázka dostatku financí pro start podnikání. Je nezbytné mít dostatečnou rezervu na zavedení provozovny. Časově náročné může být nalezení vhodného místa pro umístění provozovny s optimálním nájmem, což přispívá k dosažení dobré ekonomiky provozu pobočky. A v neposlední řadě nalézt vhodné

Zájem české a slovenské populace o zdraví i nadále poroste

”

běrem místa provozovny, s náborem vhodných zaměstnanců a doporučí naše prověřené dodavatele, čímž budoucí franšizanti ušetří nemalé náklady hned v počátcích podnikání.

E15: Mohu jako franšizant působit ve vlastní pobočce v roli zaměstnance?

Stále více našich franšizantů se aktivně podílí na chodu pobočky právě v rolích dietologů. Čím dál častěji nás také oslovují majitelé obchodních prostor, kteří se osobně na provozu své pobočky angažují, nebo v ní pracují na půl úvazku. Pak jsou franšizanti, kteří k pobočce přistupují jako k investici, což znamená, že nejsou zaměstnaní na pobočce, ale mají své vlastní zaměstnance, dietoložku a asistentku. Ať už pro franšizanty v rolích zaměstnanců nebo pro personál máme připravená vstupní a průběžná školení, protože se jednak obor dietologie velice rychle vyvíjí, a také zavádíme stále nové produkty, tudíž personál na pobočkách musí být včas a správně informován o různých novinkách, inovacích a podobně.

E15: Domníváte se, že roste zájem Čechů o zdraví a zdravou výživu?

Na trhu působí náš koncept již pátým rokem, proto mohu s klidným srdcem říci, že zájem české a slovenské populace o zdraví roste a nadále poroste. Tomu odpovídá také zvyšující se poptávka po našich službách. V současnosti funguje více než 60 našich poboček v Česku a 11 na Slovensku a další prodejny budeme otevírat. Našimi centry doposud prošlo více než 60 tisíc spokojených klientů. Zdraví je jedna z nejcennějších věcí, kterou člověk v životě má, a lidé si tuto skutečnost konečně začínají uvědomovat. Obecně lze říci, že je již nyní populace nucena více investovat své prostředky do zdraví a prevence. Například problematika nadváhy a zdravotních rizik s tím spojených v populaci roste, těmito problémy dnes trpí až 80 procent populace.

>das

zaměstnance. V těchto oblastech může franšizant udělat zásadní chyby. Řada zájemců navíc postrádá základní znalosti z ekonomiky a oblasti řízení financí.

E15: Ne každý, kdo chce začít podnikat, má zkušenosti a znalosti z oblasti práva, financí, marketingu a podobně. Mohou se také úplní „nováčci“ v oboru podnikání stát franšizanty Naturhouse?

Samozřejmě rozhodující je chuť a elán naučit se podnikat a nebát se toho. Našimi nejlepšími franšizanty jsou například bývalé učitelky, což je velice zajímavý jev. Ale nejen ony, v našich řadách našli uplatnění také například pojišťovací agenti, realitní makléři, farmaceuti, lékaři a další. Protože si uvědomujeme, že ne každý disponuje znalostmi a zkušenostmi z podnikání, připravujeme vstupní a průběžná školení jak pro budoucí, tak také stávající partnery, v nichž se dozví vše potřebné z různých oblastí. Tým našich odborníků na centrále jim pomůže také například s vý-