Iniciativa Společenství EQUAL

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a českým státním rozpočtem.

Klub úspěšných

Autoři:
Vilemína Mrštíková
Ing. Ivana Matuščinová
Ing. Marie Straková
Ing. Jana Lanková

Materiál byl vytvořen v rámci projektu INNOSTART – Komplexní program pro podporu podnikání osob ze znevýhodněných skupin v Ústeckém kraji.

2007

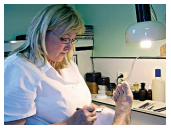
Projekt INNOSTART project

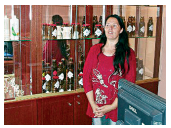
rozvojové partnerství DELTA development partnership

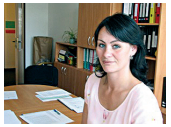
Klub úspěšných

Autoři:
Vilemína Mrštíková
Ing. Ivana Matuščinová
Ing. Marie Straková
Ing. Jana Lanková

2007







Živit se tím, co mě baví a naplňuje

MARTIN BATALA (44 let)

Vzdělání: ÚSO – chovatel hospodářských zvířat
Předchozí zaměstnání: zootechnik, vedoucí provozu drůbežárny, veterinární technik, stavební dělník
Název firmy: Martin Batala
Obor podnikání: čalounictví
Zájmy: renovace historického nábytku, rodina
Podniká od: září 2000

Pro samostatné podnikání jsem se rozhodl po reorganizaci u posledního zaměstnavatele, kde jsem pracoval v oboru, který jsem vystudoval, a po zhruba roční pracovní zkušenosti jako stavební dělník. S rodinou jsme si pronajali prostorný dům fary v Oboře u Loun a hledal jsem možnost jejího využití v podnikání. S využitím rekvalfikačních kurzů čalouník a začínající podnikatel jsem získal základní informace o oboru a o podnikání. Obhájil jsem podnikatelský záměr provozování čalounické dílny a od září 2000 začal samostatně podnikat s využitím příspěvku na zřízení pracovního místa od Úřadu práce v Lounech. Více než dva roky trvalo, než jsem se zdokonalil na profesionální úroveň čalouníka. Zpočátku jsem dělal jednoduché čalounické práce a se zlepšováním a zvládáním složitějších technik přibývalo i zákazníků.

Touha po zdokonalování mi zůstala do současnosti, komunikuji s několika učilišti a uměleckými školami v oboru. Vysoce oceňuji také svou příslušnost v cechu čalouníků a využívám všech jejich nabídek k zdokonalení své živnosti i poznání nových materiálů a technologických postupů doma i v zahraničí. Postupem času jsem vybavil firmu dalšími potřebnými stroji a přestěhoval se do nových prostor v centru Loun.

Jsem tak blíže zákazníkům, kteří u mne objednávají zakázky, a jsou nejen z regionu Lounska, ale i z celého Ústeckého a Středočeského kraje i Prahy. Různorodé zakázky u mne zadávají jak velké firmy, které tvoří zhruba třetinu objemu mé práce, tak zejména fyzické osoby. Zdokonalil jsem se natolik, že jsem dosud vyhověl všem požadavkům zákazníků, i těch náročných.

Na podnikání se mi líbí samostatnost, možnost uplatnění svých tvůrčích schopností. Plně mě podporuje má rodina, zejména manželka, která sama také podniká v oblasti ekonomiky.

Vzhledem k množství zakázek jsem v loňském roce zaměstnal jednu pracovnici (s přispěním ÚP Louny), ale zaměstnaná uchazečka neměla dostatečnou pracovní motivaci. Tak v současné době pokračuji v podnikání opět sám, mám objednávky na 3 měsíce dopředu a úspěšně se tak vyrovnávám s konkurencí dvou čalounických firem v lounském regionu.

Za svůj největší úspěch považuji zrenovování několika kusů starožitného nábytku k plné spokojenosti zákazníka. Tato práce mě velice uspokojuje a vedle vybudování vzorkovny a prodejního koutu v nových prostorách provozovny je orientace na opravy starožitného nábytku mým cílem do budoucnosti.

Vstříc zákazníkovi

JIŘINA DVOŘÁKOVÁ (45 let)

Vzdělání: SEŠ
Předchozí zaměstnání: vedoucí skladu, zásobovač – nákupčí
Obor podnikání: pedikúra
Zájmy: jízda na kole, lyžování, práce na zahrádce, četba – na tu ale není vůbec čas
Podnikání od: únor 2006

Trpěla jsem problémy se zarůstajícími nehty u nohou, a tak jsem se rozhodla v době mateřské dovolené absolvovat kurz pedikúry. Rovněž mě k tomu vedly i obavy, že neseženu po mateřské dovolené zaměstnání. Díky novým znalostem jsem se sama z tohoto nepříjemného problému vymanila. Postupně jsem se zdokonalovala v oboru, a to prováděním pedikúry v rámci rodiny.

Mé obavy se naplnily a já jsem byla po skončení mateřské dovolené nucena se zaregistrovat na úřadu práce jako uchazeč o nezaměstnání. Na nabídku úřadu jsem se zúčastnila kurzu Základy podnikání. Tento kurz mi dodal sebevědomí a chuť začít podnikat. Úspěšně jsem obhájila svůj podnikatelský záměr, který jsem využila při žádosti o finanční podporu od úřadu práce na zřízení společensky účelného pracovního místa pro OSVČ.

Živnost v oboru pedikérka provozuji přes půl roku a mohu potvrdit, že začátky podnikání nejsou vůbec jednoduché. Vstup do podnikání mi poněkud ulehčila již zmíněná finanční podpora, kterou jsem využila na modernizaci provozovny, kde jsem v pronájmu.

Pokud bych měla hodnotit mé začátky v podnikání, největší problém spatřuji ve vysokých odvodech na sociální a zdravotní pojištění. Výši odvodů z příjmů podnikatelské činnosti finančnímu úřadu zatím nemohu posoudit, jelikož využívám možnosti osvobození od daně z příjmu z podnikatelské činnosti jako začínající podnikatel.

Zákonodárci by měli podpořit více opravdu drobné podnikatele alespoň tím, že by je v počátcích podnikání osvobodili od odvodů na sociální a zdravotní pojištění, nebo tuto částku minimalizovali – a to zejména ve službách, kde několik měsíců trvá, než služba bude klienty využívána, a čisté příjmy z podnikání jsou proto zpočátku nižší než životní minimum.

Náklady na zmíněné odvody a nájem mi odčerpávají většinu příjmů z podnikání. Co v současné době potřebuji nejvíce, je stálá a dostatečná klientela, která je v oblasti poskytování služeb rozhodující. Na získání stálých zákazníků potřebujete dostatek času, abyste se dostali do podvědomí zákazníků, a samozřejmostí je, aby byli se službou maximálně spokojeni a nepřešli ke konkurenci.

Má práce prostupuje nejen mým životem, ale samozřejmě i životem mé rodiny. Manžel mi pomáhá s administrativou a pečuje o dceru, když nejsem doma.

A mé cíle do budoucna? Rozšířit nabídku o prodej výrobků, jež se službou souvisejí. Chtěla bych si zřídit malou provozovnu v místě svého bydliště a nabízet pedikérskou službu zejména v hodinách, které budou vyhovovat zákazníkovi. Nejde-li zákazník ke mně musím já k zákazníkovi. Moc bych si přála, aby klienti odcházeli ode mne spokojeni a opět se rádi vraceli.

Učím se neustále

MIRKA HANZLÍKOVÁ (41 let)

Vzdělání: středoškolské – zdravotní škola
Předchozí zaměstnání: zdravotní sestra
Obor podnikání: síťový marketing (ORIFLAME)
Zájmy: kosmetika, rodina
Podnikání od: únor 2006

Moje původní profese zdravotní sestry mi vyhovovala. Práce s lidmi, zdravotní péče a uznání za pomoc druhým mě naplňovalo, jen finanční ohodnocení bylo velice nedostačující. Velkou motivací pro získání vyšších příjmů byly pro mne hlavně vzrůstající finanční náklady mé rodiny – jsem matkou čtyř dětí. Z tohoto důvodu jsem se odhodlala k na první pohled riskantnímu kroku a zahájila kroky vedoucí k podnikání. Finální rozhodnutí ani tak těžké nebylo, jelikož jsem se se samostatně výdělečnou činností nesetkala poprvé a věděla jsem, do čeho „jdu". První podnikání bylo tříleté, také v oblasti síťového marketingu, ale chybělo mi více informací, výrobky byly pro náš region neprodejné a pro rozjezd bylo třeba finančních prostředků, které jsem neměla.

Velkou výhodou byla a je pro mě plná podpora mé rodiny, a teď už mohu říci, že jsem si plně uvědomovala, co podnikání obsahuje. Svůj obor podnikání musím velmi dobře znát a je třeba se stále vzdělávat. Byla jsem ochotna ihned absolvovat odbornou přípravu zaměřenou na podnikání, a proto jsem využila možnosti projektu „ASISTENCE – Podnikání krok za krokem" v Rekvalifikačním a informačním centru, kde jsem v tříměsíčním kurzu pro začínající podnikatele získala cenné informace, které se daly využít nejen v začátcích.

Mojí počáteční představou bylo zprostředkovávat lidem správné informace o službách, prezentovat výrobky a motivovat další členy k týmové práci. Nejvíce mě ovlivnil marketing stabilní firmy Oriflame, také finanční dotace od úřadu práce na zřízení pracovního místa pro OSVČ a prudký vývoj jedné oblasti trhu - nákupu spotřební kosmetiky přes internet v domácnostech.

Myslím, že mám osobní předpoklady pro podnikání, dělám ho s nadšením, neboť funguji a stále se rozvíjím. V mém podnikání je řada činností, které jsou mým koníčkem i relaxací. Učím se neustále.

Mojí vizí do budoucna je rozšířit internetový prodej do domácností a zajistit další odběrná místa v severozápadních Čechách (Karlovy Vary, Sokolov, Cheb a okolí), kde chci nabízet pouze kvalitní a cenově dostupnou kosmetiku. Orientuji se na lidi, kteří chtějí a jsou ochotni naslouchat a něco udělat, pro to, aby si zlepšili svůj životní styl.

Teritorium mého působení je všude, „kde se lidé myjí a líčí" a kde se objeví člověk, který se postará o odběrní místo – Studio; jsem ochotná ho maximálně podpořit.

Svojí konkurenční výhodu spatřuji v systému prodeje již bez „lady" nebo prodejce, v možnosti zákazníků nakupovat přímo z domova přes internet. Další silnou stránkou mého podnikání je schopnost prezentovat a motivovat další lidi k této práci. Za svůj největší úspěch považuji dosažený titul direktor po jednom roce a již 2 OSVČ v mé linii kosmetických poradců.

Skvělá práce dodá vašemu životu vzrušení a smysl

MIRKA CHARAMZOVÁ (41 let)

Vzdělání: SPŠ chemicko-technologická
Předchozí zaměstnání: v chemické výrobě
Obor podnikání: specializovaný maloobchod a maloobchod se smíšeným zbožím
Název firmy: Saběnické bylinkářství
Zájmy: psychotronika, byliny, vykládání z karet
Podnikání od: 12. 2. 2007

Mnoho lidí pracuje v prostředí, kde pociťují jen malé uspokojení z vlastní práce, nebo jsou ve své práci nešťastní. Podobné myšlenky přivedly i mě k tomu, abych se vrhla na vlastní podnikání a splnila si svůj sen – změnit svého koníčka na podnikání a uživit se jím. Mým dlouholetým koníčkem a zájmem je psychotronika a alternativní medicína. Už od dětství jsem měla blízký vztah k přírodě.

Mým prvním krokem bylo vytvoření „bylinkářství" – prodejny bylinek, přírodních produktů, kamenů, amuletů, knih se zdravotní tématikou apod. Součástí této prodejny je i psychotronická poradna. Tuto prodejnu a současně i poradnu jsem vybudovala za podpory celé rodiny doma, v prostorách rodinné usedlosti. Mým cílem je vytvořit centrum alternativní medicíny doplněné o masérský salón, solárium a v budoucnosti poskytovat i hiporehabilitaci. Myslím tak již na svou dceru, která má předpoklady masérský salón se soláriem vést.

Od počátku rozhodnutí podnikat jsem si byla vědoma svých silných i slabých stránek. Podpora rodiny a vlastní prostory jsou bez pochyby základním stavebním kamenem mého podnikání. Moje cílevědomost, kreativita, komunikativnost, chuť pomáhat lidem a odvaha nevzdat svůj celoživotní sen jsou postaveny do konfrontace s umístěním podnikání do malé vesničky Saběnice, s problematickou dopravní dostupností a s nedostatkem vlastních financí, potřebných k vybudování provozovny a doprovodných služeb. Předpokládám ale, že v dnešní motorizované době není ani to překážkou a postupně budou i finanční prostředky.

Bylinkářství jako takové jsem v Mostě nenašla, konkurence je pouze v prodeji bylinek v lékárnách, případně po internetu. Mám ráda lidi a vím, že léčí nejen bylina, ale i dobrá rada, pochopení, popovídání o problému – prostě lidský kontakt a profesionální přístup.

Psychotronické schopnosti jsem u sebe objevila asi před deseti lety. Studium literatury, přebírání zkušeností od ostatních psychotroniků a hlavně získání vlastních zkušeností, ověřených u lékařů prostřednictvím vyšetřených pacientů, mě dovedlo k otevření psychotronické poradny. V psychotronické poradně poradím nejvhodnější bylinu, způsob léčby, ale také příčinu nemoci a vhodné doplnění energie.

V tomto oboru se může stát mým zákazníkem prakticky každý. Podnikám krátce a zákazníci se již ke mně vrací, doporučují mé služby svým známým a často se zastaví i klient na základě poutače u silnice. Pracovní dobu konkrétnímu zákazníkovi přizpůsobím, záleží na tom, jak se domluvíme. Jsem schopna za zákazníkem i dojet.

Protože vím, že každá odborná rada je přínosem, stejně jsem přistoupila ke vzdělávání v oblasti přípravy na podnikání. Lektoři se mi v rámci kurzu pro začínající podnikatele věnovali s velkou trpělivostí a jejich podíl na mém podnikání je nesporný.

V současné době se připravuji k obchodování přes internet. Program pro obchodování je připravován dodavatelsky a já doufám, že i tato „moderní aktivita v bylinkářství" si najde svou cestu k zákazníkovi.

Spokojený zákazník můj cíl

JANA KLEINOVÁ (47 let)

Vzdělání: středoškolské – předškolní a mimoškolní pedagogika
Předchozí zaměstnání: pedagog, vedoucí odbytu Masokombinátu
Obor podnikání: cukrářství – pekařství
Název firmy: Jana Kleinová
Zájmy: práce na zahrádce, chalupaření, poslech hudby, četba
Podnikání od: březen 2006

Kdyby mi někdo před necelými dvěma roky řekl, že budu podnikat, myslela bych si, že si dělá legraci. Život vás však donutí dělat věci, které by vám jinak nepřišly ani na mysl. K podnikání bych se rozhodně sama od sebe neodhodlala. Realita však byla jiná. Důsledkem organizačních změn v roce 2004 jsem se ocitla bez zaměstnání. Rozhodla jsem se vrátit ke své původní profesi učitelky a nechtělo se mi věřit, že se mi to nepodaří. Po dva roky jsem byla nedobrovolně evidována na úřadě práce. Jelikož jsem chtěla svou situaci změnit a neměla jsem s podnikáním žádné zkušenosti, využila jsem proto možnosti, které nabízel úřad práce. Absolvovala jsem přípravu v kurzu pro začínající podnikatele „Základy podnikání“ v projektu „ASISTENCE – Podnikání krok za krokem“, kde mi nastínili, co vše mě čeká.

Vstup do podnikání mi velmi ulehčila má sestra, která již delší dobu podniká v pohostinství. A právě díky zkušenostem mé sestry – podnikatelky, a za podpory mé rodiny, která mi fandila, jsem získala živnostenský list. Začátkem roku 2006 jsem zahájila své podnikání v provozovně mé sestry, kde mám pronajatou místnost, což bylo pro mě velkou výhodou, ale ani to mě zcela nezbavilo nejistoty z neznáma. Finanční prostředky poskytnuté od úřadu práce na zřízení nového pracovního místa jsem využila na zařízení malé výrobny cukrářských výrobků. A protože pro tuto živnost je nutné mít dobrou cukrářku, přijala jsem svého prvního zaměstnance – zkušenou cukrářku. Nabízený sortiment se rozšířil o vlastní výrobu dortů a ostatních cukrářských výrobků

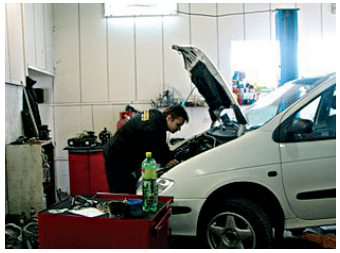
Pokud mohu soudit dle návštěvnosti zákazníků, záměr nabízet vedle nabídky jídel i cukrářské výrobky se vydařil. Jelikož provozovna je oblíbeným místem zejména i pro matky s malými dětmi, které si mohou hrát v dětském koutku, rozhodli jsme se pro zákaz kouření v provozovně. Velmi jsme se tohoto nepopulárního kroku obávaly. Snížení návštěvnosti by bylo dosti zásadním zásahem do podnikání, ale opak je pravdou. Prakticky po celý den máme klientelu od nejmenších po nejstarší. Naší snahou je přizpůsobit se stávající klientele nejen denní nabídkou jídel, ale i různorodostí zákusků a zmrzliny a zpříjemnit jim tak návštěvu v naší provozovně. Těm nejmenším se zde v nově zařízeném dětském koutku líbí zcela určitě. Jelikož naše zákusky a dorty návštěvníkům chutnají, rozšíříme svou nabídku o výrobu svatebních dortů a dortíků.

Naším cílem je spokojený zákazník, který se k nám rád vrací. A proto plánujeme do budoucna rovněž vylepšit vybavení provozovny tak, aby zákazníkům o to více chutnalo v příjemném prostředí.

Autoservis Kraček – opravy všech značek

MILOŠ KRAČEK (30 let)

Vzdělání: SPŠ strojní
Předchozí zaměstnání: mistr odborného výcviku
Obor podnikání: autoservis, opravy silničních vozidel
Název firmy: Miloš Kraček – AUTOSERVIS
Zájmy: auta, sport, internet
Podnikání od: květen 2003



Vždycky mě zajímala auta. Věnoval jsem se jim i na vojně a protože jsem chtěl pracovat v oboru a s mladými lidmi, využil jsem nabídku a nastoupil jsem jako učitel praktické výchovy na Integrované střední škole technické ve Velebudicích . Čtyři roky jsem se věnoval praktické přípravě a výuce budoucích automechaniků. Hodně mě to naučilo, nejen po odborné stránce, ale získal jsem cenné zkušenosti z oblasti sociálního rozvoje a přístupu k lidem. S novým vedením školy docházelo k určitým změnám a to mě vedlo k rozhodnutí odejít. Již při odchodu ze školství jsem si pohrával s myšlenkou podnikání.

Po několika měsících evidence na úřadě práce jsem absolvoval přípravný kurz pro začínající podnikatele a moje rozhodnutí uzrálo. Absolvování odborné přípravy bylo určitou podporou a pomohlo mi získat náhled, nyní se už opírám o praktické zkušenosti. Využil jsem možnosti finanční výpomoci úřadu práce při zřízení pracovního místa sebezaměstnáním a začal jsem podnikat. Moji nejbližší mě v počátku podporovali nejen morálně, ale i finančně. Jejich důvěra mě samozřejmě těšila, ale současně i zavazovala.

Téměř tři roky jsem podnikal sám jako fyzická osoba. Za svůj úspěch považuji založení společnosti s rozšířenými službami. Od listopadu 2005 jsem totiž spolu s dalšími dvěma společníky založil společnost s ručením omezeným KHK AUTOMAX s.r.o. Společnost má tři jednatele a předmětem podnikání je kromě oprav silničních vozidel i maloobchod motorovými vozidly a jejich příslušenstvím. Rozvoj firmy přinesl sice finanční zatížení, ale i více uspokojení s výsledky podnikání.

V současné době naše společnost zaměstnává tři zaměstnance. Dobře se rozvíjí i spolupráce se středními odbornými školami SŠT ve Velebudicích a SOU v Meziboří. V prostorách firmy zajišťujeme odbornou praxi učňům druhých a třetích ročníků. Praktický výcvik v reálné firmě je nezastupitelný a pro odborný rozvoj velmi přínosný. Celoročně je ve firmě zajišťována odborná praxe dvěma učňům týdně. Je to náročné pro naše odborné pracovníky i pro nás, ale je to cesta za kvalitou, možná i budoucí konkurencí. Tady se určitě projevují stopy mého působení ve školství.

Našimi zákazníky jsou asi v poměru 50 na 50 jednak klienti „z ulice“, a jednak dovozci aut určených k opravě. Spokojení zákazníci se k nám vrací opakovaně, díky tomu máme určitý objem stálých zákazníků. Konkurence v tomto oboru podnikání je značná, předností našich služeb jsou však nejen pružnost, rychlost a přizpůsobení se zákazníkovi, nízká cena, ale také úroveň komunikace se zákazníkem.

V rámci úzké spolupráce s firmou AUTO KELLY, jejíž náhradní díly odebíráme, využíváme i nabídek na vzdělávání v oboru, které tato firma pořádá. Sledujeme a vyhledáváme odborné informace, trendy a vývoj v naší odbornosti na internetových stránkách.

Pro nejbližší období plánujeme jako rozšíření nabídky služeb zavedení ručního čištění vozů, po kterém je mezi našimi zákazníky velká poptávka. Práce mě baví a svého rozhodnutí nelituji.

Vše pro vaši zahradu

MARTIN KUZMA (37 let)

Vzdělání: SOU chemické
Předchozí zaměstnání: obsluha výroby CO_2
Obor podnikání: realizace zahrad
Název firmy: GM zahradnické služby
Zájmy: sport, zahrada, kutilství
Podniká od: červen 2005

Po zhodnocení svého, do doby začátku podnikání bezstarostného života, kdy jsem byl zajištěn jak po pracovní, tak i po finanční stránce, přišlo probuzení v podobě výpovědi z pracovního poměru z důvodu snižování stavu pracovníků. Po 17 letech práce u jednoho zaměstnavatele jsem se ocitl na úřadě práce. Po peripetiích s hledáním zaměstnání jsem se rozhodl podnikat sám. Pokusil jsem se skloubit svého koníčka s budoucím povoláním v jedno.

Vzhledem ke zkušenostem, které v této činnosti mám, a po prozkoumání nabídky služeb tohoto oboru v regionu, jsem byl přesvědčen, že mám dobrou šanci být v tomto směru podnikání úspěšný.

Něco zkusit, dokázat si, že jsem schopen realizovat se a postarat se o rodinu, mě dovedlo k rozhodnutí začít podnikat v činnosti realizace zahrad. Tato profese obnáší široké spektrum činností od počátečního položení zeminy na zarovnaný terén a jeho úpravy podle přání zákazníka – založení trávníku, výsadbu dřevin, keřů a stromů, založení záhonů okrasných květin, vybudování okrasných vodních ploch – jezírek a kaskád, stavbu pergol, zahradních krbů, instalaci automatického zavlažování a široké spektrum prací zahrnujících následnou údržbu zahrady.

Při průzkumu trhu Mostecka a okolí jsem zjistil, že zájem o tyto služby mezi zákazníky z řad podnikatelů, vrcholových sportovců a managementu velkých podniků je dostačující. Je to signál, že nastala doba, kdy vzniká klientela s dostatkem finančních prostředků na to, aby tyto služby vyžadovala na odborné úrovni.

Dnes po téměř dvou letech mohu tvrdit, že má představa o klientech se potvrdila. S vědomím, že se jedná o živnost sezónního charakteru, kdy jarní, letní a podzimní měsíce jsou pracovně nejvytíženější, se snažím získat na zimní období drobné údržbové práce a zaměřuji se na zintenzivnění reklamy na své činnosti.

Před zahájením své podnikatelské činnosti jsem neměl s podnikáním žádné zkušenosti. Využil jsem proto možnosti přípravy v kurzu pro začínající podnikatele zajištěného úřadem práce. Rekvalifikační kurz, který jsem navštěvoval po dobu tří měsíců, mi i přes krátkou dobu pozvedl sebevědomí a poskytl náhled do problematiky podnikání. Zvláště v oblasti marketingu jsem získal poznatky, které jsem postavil jako pilíř svého podnikání.

Aby nevznikl dojem, že všechno bylo jednoduché a růžové, musím zdůraznit, že počátek podnikání byl velmi krušný. To, co žádný kurz nenaučí a nijak neovlivní, a co já považuji za klíčové pro úspěch v podnikání, jsou „kontakty". Pro mě byla nejdůležitější síť kontaktů, přátelé a známí, kteří byli ochotni mě představit, doporučit a v podstatě „uvést na trh". Bez této pomoci se jen těžko podniká a prosazuje na trhu.

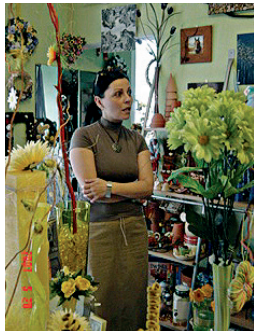
Zklamání až ztrátu chuti do podnikání jsem okusil při setkání s nesolidním zákazníkem. Naštěstí případ, že zákazník za službu nezaplatí, je výjimkou.

Za svůj největší úspěch považuji přípravu záměru vybudování zahradního centra ve spolupráci s dalším podnikatelským subjektem.

Dělat lidem radost je radost sama

IVETA LECHMANOVÁ (37 let)

Vzdělání: SPŠ – strojní
Předchozí zaměstnání: administrativní pracovník, obchodní referent
Obor podnikání: specializovaný maloobchod, návrhářská, designérská a aranžérská činnost
Název firmy: Hobby&Art
Zájmy: lyžování, aranžování květin a bytových doplňků
Podniká od: únor 2006



Je mnoho důvodů, které mě vedly k rozhodnutí podnikat. Hlavním motivem mého rozhodnutí bylo využít mého koníčka, spojit příjemné s užitečným a z dlouholetého koníčka udělat zdroj své obživy. Dosud vykonávaná pracovní činnost, převážně administrativního charakteru, mě neuspokojovala.

Po ztrátě zaměstnání jsem byla postavena před rozhodnutí vykonávat práci, která mě baví, a dokázat sobě i rodině svou schopnost uskutečnit tvůrčím způsobem své nápady, nebo hledat zaměstnání, které mě sice hmotně zajistí, ale neuspokojí.

Když se řekne „prodej květin", tak to mnohé neosloví tak, že se jedná o něco výjimečného. Mou snahou je nabízet lidem širokou škálu výrobků a služeb, které pomohou zkrášlit nejen jejich domovy, ale i interiéry v zaměstnání. Drobné dárky udělají radost při každé příležitosti. V rámci podnikatelské činnosti se věnuji vázání a prodeji květin, úpravě a aranžování květin a sušin v různém barevném provedení na míru – na stůl, na zeď či do různých květinových obalů, prodeji bytových doplňků, dárkových předmětů a výtvarných potřeb, jako jsou barvy na hedvábí a na sklo. Jako nadstandardní službu nabízím poradenství při uplatňování různých výtvarných technik.

Nespornou výhodou pro odbyt zboží je umístění prodejny ve středu města Most. Zájem o služby a sortiment zboží projevují lidé všech věkových kategorií, ženy i muži. Často přijdou zákazníci, kteří jdou nakoupit tzv. „na jistotu", na základě doporučení svých známých. To je pro mě vždycky příjemné.

Nabízený sortiment nemá charakter sezónního zboží. Před Velikonocemi, Dušičkami a Vánocemi rozšiřuji nabídku o sortiment spojený s těmito svátky. V těchto obdobích je obrat vyšší a vykrývá nižší obrat, který se projevuje naopak v době letních měsíců.

Za jednu z nesporných výhod mého podnikání považuji skutečnost, že až 40 % nabízených výrobků vyrábím podle svých návrhů i na základě konkrétního požadavku zákazníka sama, převážně ze sušin, ale i na základě různých výtvarných technik z papíru – například obrázky vyrobené ubrouskovou technikou a další.

Zkušenosti s podnikáním jsem zpočátku neměla žádné. Vzdělávací kurz, který jsem absolvovala před zahájením podnikání, mi do určité míry pomohl orientovat se v problematice podnikání. Pro můj obor podnikání však některé oblasti byli příliš podrobné a v praktickém podnikání jsem je nevyužila.

Stále se snažím nabízet zákazníkům něco nového. V letošním roce plánuji „rozjezd" výtvarných kurzů. Chtěla bych jako lektorka umožnit získat zájemcům praktickou znalost dekorační techniky decoupage, což je technika pro zdobení a dekorování předmětů motivy natištěnými na ubrousku. Takto vlastnoručně vytvořený obraz či jiný ozdobený předmět udělá radost tvůrcům i obdarovaným.

Snažím se vybudovat příjemný obchůdek, kam se budou lidé rádi vracet.

Likvidace může být začátkem něčeho nového

VLADIMÍRA LENARTOVIČOVÁ (32 let)

Předchozí zaměstnání: recepční
Obor podnikání: nakládání s odpady vyjma nebezpečných
Název firmy: IBS – CZECH
Zájmy: zahrada, sportovní aktivity dětí
Podniká od: únor 2007

Jsem maminkou dvou chlapců ve věku 3 a 6 let. I když s mladším z nich bych mohla být ještě na mateřské dovolené, rozhodla jsem se založit společně s manželem firmu a zkusit štěstí v podnikání. K rozhodnutí podnikat mě vedla nejen touha po finanční nezávislosti, ale také snaha po seberealizaci a osobním rozvoji. Práce recepční, kterou jsem vykonávala před mateřskou dovolenou, mě neuspokojovala. Věděla jsem, že nechci být doma s dětmi, a proto jsem ráda využila nabídky úřadu práce na absolvování rekvalifikačního kurzu pro zájemce o podnikání Small Business. Původní záměr, se kterým jsem do kurzu vstupovala, jsem pod vlivem událostí změnila. Zásadně mě ovlivnilo ukončení pracovního poměru manžela, a proto bylo nutné jednat rychle. Potom přišel „nápad" oboru podnikání a cílevědomá cesta za jeho naplněním začala.

Odborná příprava mi dala všeobecný přehled v rámci jednotlivých výukových modulů, takže jsem se zorientovala v podnikatelských dovednostech. S odstupem času vidím, že není až tak důležité znát daňové a účetní systémy, ale větší důraz bych přikládala oblasti marketingu a schopnosti získat zákazníky. Své osobní přednosti pro podnikatelskou činnost vidím v dobré úrovni komunikace, dobře se přizpůsobuji zákazníkovi a zjistila jsem, že mám i „obchodního ducha".

Mými zákazníky jsou převážně firmy, které mají staré technologické celky a potřebují je rozebrat nebo vyčistit, případně zlikvidovat objekty železobetonových konstrukcí, kde je nutné oddělit suť od kovu. Odvoz a likvidaci odpadu mám zajištěnou smluvními partnery. Mám jednak své zákazníky, pro které pracuji přímo, ale již od počátku svého podnikání dodavatelsky spolupracuji s firmou SUNEX, spol. s.r.o. Tato firma mi umožnila vstup na trh a počáteční rozvoj mého podnikání na základě smluvních podmínek.

Teritorium působení mé podnikatelské činnosti je v celé České republice. Mezi své zákazníky počítám i např. Škodovku Plzeň, Zbrojovku Vlašim – likvidace objektů byla prováděna v Praze – Bráníku a v areálu elektrárny v Tušimicích. O zakázky zatím není nouze, poptávka je vysoká.

Svou výhodu proti konkurenci vidím v tom, že mám nižší ceny, plním termíny, jsem vstřícná a požadavkům a potřebám zákazníka se snažím přizpůsobit. V současné době zaměstnávám sedm stálých pracovníků. Vzhledem k tomu, že zaměstnávám i nekvalifikované pracovníky na zajištění pomocných prací, potýkám se i s úrovní pracovní síly, která má problémy s chováním, se zodpovědností a s odvedením kvalitní práce. Ale problémy jsou od toho, aby se řešily.

Za 10 měsíců mého podnikání došlo k obrovskému rozvoji firmy. Firma si stojí ekonomicky velmi dobře. Paradoxně mi v současné době v rozvoji firmy „brání" příspěvek úřadu práce, který jsem dostala před zahájením svého podnikání. Uvažuji proto o vrácení poskytnutého příspěvku a o založení s.r.o. a tímto chci dále podpořit rozvoj svého podnikání.

Vyzkoušet se má všechno

MAREK SEGEČ (28 let)

Vzdělání: ÚSO s maturitou – podnikání v oboru kuchař, číšník
Předchozí zaměstnání: prodavač průmyslového zboží, vyšetřovatel policie
Název firmy: Pizzerie TOM a SEGY
Obor podnikání: pohostinství
Zájmy: moderní hudba
Podniká od: říjen 2002

Pro samostatné podnikání jsem se rozhodl s cílem uplatnit znalosti získané na střední škole. Po absolvování učebního oboru s maturitou v oboru kuchař - číšník jsem nejdříve hledal uplatnění jako prodavač a pak i vyšetřovatel policie, ale zaměstnanecký pracovní poměr mi nepřinesl uspokojení. Domluvili jsme se s přítelem Tomášem Pernetem, že zkusíme spolu podnikat v oboru a začali hledat v Žatci vhodný objekt k pronajmutí.

Jako uchazeči o zaměstnání jsme absolvovali rekvalifikační kurz pro začínající podnikatele a obhájili jsme podnikatelský záměr provozování pizzerie. Od října 2002 jsme začali samostatně podnikat s využitím příspěvku na zřízení pracovního místa od Úřadu práce v Lounech. Postupně jsme se zdokonalili a rozšířil se okruh našich zákazníků i poskytované menu o různé druhy salátů a jednoduchých jídel charakteru rychlého občerstvení. Z původního počtu 100 návštěvníků denně se návštěvnost zvýšila na zhruba 500 až 600 konzumentů. Příjemné prostředí naší pizzerie navštěvují nejen obyvatelé Žatecka, ale i turisté navštěvující naše město. Proto jsme s přispěním ÚP Louny zaměstnali další 2 pracovnice jako servírky, protože se ukázalo, že bychom ve dvou nemohli zájem zákazníků zvládnout.

Naše představy, se kterými jsme začínali podnikat, se naplnily, jsem svým pánem.

V současnosti věnujeme své úsilí ve firmě získání další a u držení stávající klientely. Zatím se nám daří obstát v konkurenci dalších dvou podobných zařízení v Žatci.

Jediné, co mi na podnikání trochu vadí, jsou omezující bariéry, které staví státní administrativa, například finanční úřad, ve formě vysokých odvodů do státního rozpočtu. Maximalistické se nám zdají i požadavky hygienické stanice nebo hasičů, i když chápeme, že při výrobě potravin jsou určitá opatření nezbytností. Zdá se nám, že normy EU jsou přehnaně přísné a jejich splnění je pro nás finančně nákladné.

Nebát se začít nové věci

PETR VAŠATA (43 let)

Vzdělání:	vyučen truhlářem
Předchozí zaměstnání:	truhlář u 4 zaměstnavatelů
Název firmy:	Petr Vašata
Obor podnikání:	truhlářství
Zájmy:	cestování, rodina
Podniká od:	září 2001

Pro samostatné podnikání jsem se rozhodl s cílem uplatnit znalosti získané ve škole a zejména v praxi u 4 zaměstnavatelů. Domluvili jsme se s kolegou z oboru Milošem Gwizdem, že zkusíme spolu podnikat v oboru, a začali hledat v okolí našeho bydliště vhodný objekt k pronajmutí. Nakonec nám starosta obce Lipno nabídl k pronajmutí výrobní haly i sklady, které formou nájmu splácíme, a v příštím roce již budeme vlastníky celého areálu.

Jako uchazeči o zaměstnání jsme absolvovali rekvalifikační kurz pro začínající podnikatele a obhájili jsme podnikatelský záměr provozování truhlářské dílny. Od září 2001 jsme začali samostatně podnikat. Největší počáteční investicí byl nákup truhlářských strojů, k tomu jsme využili i příspěvek na zřízení pracovního místa od Úřadu práce v Lounech.

Naše představy, se kterými jsme začínali podnikat, se naplnily. Máme stále dostatek zakázek i hodně zákazníků, a přitom jsme svými pány. Vyrábíme celý sortiment výrobků ze dřeva podle přání zákazníků – kuchyně, vrata, ploty, schodiště a další sortiment z masivu. Máme svůj nabídkový katalog v klasické i digitální podobě, a proto jsem se dokonce naučil pracovat s PC.

Abychom ale byli pořád dobří, zdaleka nestačí znalosti získané ve škole. Musíme se stále zdokonalovat, sledovat vývoj dřevařských technologií i strojů.

Rodina nás plně podporuje, manželka také podnikala.

Klientela je široká. Máme nejraději objednávky fyzických osob, které znamenají bezproblémovou úhradu po dokončení díla. S firmami tak dobré zkušenosti nemáme, několik nám jich dluží odměnu za práci již delší dobu.

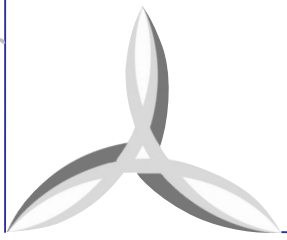
Jediné zápory, které vidím na podnikání, jsou nastaveny státní administrativou. Maximalistické se nám zdají i požadavky hygienické stanice nebo hasičů. Zdá se nám, že normy jsou přehnaně přísné, a proto zatím neuvažujeme o přijímání zaměstnanců, protože vytvoření podmínek pro ně je finančně nákladné, a my jako malí podnikatelé pociťujeme dosud nedostatek kapitálu, i když se nám jinak daří tak, že některé zakázky dokonce musíme odříkat.

rozvojové partnerství DELTA development partnership

Klub úspěšných

Řešitel projektu: Rekvalifikační a informační centrum, s.r.o.
Báňská 287, 434 01 Most

Výroba: Nakladatelství a knihkupectví Hněvín, s.r.o.
Majakovského 2346, 434 01 Most, hnevin@email.cz



Projekt INNOSTART project