Začínáme podnikat I: Proč vlastně?

Podnikatel, to zní hrdě. Tedy znělo by, kdyby několik desítek českých vykuků za vydatné podpory novinářů, co tolik milují zkratky a klišé, tento pojem za poslední dvě desetiletí tak nezprofanovalo. Díky mediálně zajímavým a velmi vděčným kauzám, ve kterých jako svébytně existující charakter vystupovali „podnikatelé“ typu Františka Mrázka, Radovana Krejčíře nebo Tomáše Pitra, zní dnes slovo podnikatel téměř jako nadávka.

Ale svět podnikání není postavený na podvodech, mafiánských způsobech a daňových únicích. V České republice jsou skoro dva miliony podnikatelských subjektů. Drtivé většině z nich jde sice o to, vydělat podnikáním peníze, ale ne všichni se o to snaží za každou cenu, mimo rámec zákonných pravidel. Velké množství z nich odevzdává maximum a rozhodně by nemohli aspirovat na podvodníky roku. Vstávají za rozbřesku, uléhají po setmění, neznají víkendy a často ani svátky. Neznají pevnou pracovní dobu, nemají jistotu výdělku a většinu času se snaží vyjít se svými zákazníky. Odměnou jim často bývají závistivé stesky nepodnikajících, kteří je vidí jako vyžírky, jež si do nákladů dávají televize koupené rodině k ježíšku nebo zájezdy na Havaj.

Pokud přes výše uvedené máte chuť začít podnikat, pokusíme se vám v našem seriálu nastínit mnohá úskalí a poskytnout vám tipy, které vám vstup do samostatné činnosti usnadní.

Důvod, proč začít

Je mnoho důvodů, proč začít podnikat. Pochopitelný může být koneckonců i ten, že se chcete blýsknout před slečnou, jíž zrovna nadbíháte. V takovém případě ale investujte raději do pozlacených vizitek se zaručeně chlapsky znějící funkcí CEO, případně COB, pod vaším jménem a prestižní kreditní karty vydané renomovanou bankou. Náklady jsou zanedbatelné a efekt poměrně zaručený, jde-li slečně o peníze a prestižní funkce. Pokud není vaším cílem oslňovat živnostenským listem sotva zletilé dívky, patrně budete patřit do jedné z následujících skupin osob:

1. Máte výrobek nebo službu a chcete je nabídnout potenciálním zákazníkům.

Nejlepší způsob, jak s podnikáním začít, je jít do něj s jasně definovanou službou nebo výrobkem, o nichž tušíte, že by mohl zákazníky zaujmout a že nejsou na daném (lokálním, regionálním, nadnárodním, nebo dokonce mezinárodním) trhu k dispozici. K analýzám trhu se v našem seriálu ještě dostaneme, zejména v částech o podnikatelském záměru a marketingu, pro tuto chvíli je důležité, že máte-li co prodávat, jste na nejlepší cestě dát svému podnikání správný směr.

2. Máte vizi.

Nemusíte mít konkrétní produkt ani službu, a přesto víte, že chcete dosáhnout určitých cílů. Ty mohou být jakékoli, koneckonců i dostat se do kláštera může být jasnou vizí, pro účely podnikání je ale podstatné, aby její součástí bylo něco, co se může účastnit směny. Zdraví, kupříkladu, si za peníze nekoupíte, můžete mu leda pomoci. Ale téměř za všechno ostatní můžete peníze vyměnit. Zhmotněte svou představu a stanovte si jako prostředek k jejímu dosažení podnikání, které vám může poskytnout dostatek prostředků. I když bude výslednou vizí pomáhání potřebným, lze za ní najít mnoho hmotného – hladovým se pomáhá lépe, když je člověk sytý.

3. Máte příležitost.

Příležitosti mohou být mnohé, my máme na mysli zejména příležitosti, z nichž cítíte, že by „z nich mohlo něco kápnout“. Můžete se například dostat do situace, kdy jako zaměstnanec reklamní agentury zjistíte, že byste byli schopni klientovi, pro něhož dva roky pracujete jako account manažer, nabídnout víc než vaše agentura, a tak se rozhodnete odejít, klienta přetáhnout a udělat se pro sebe. Jenže pozor, postavit živobytí na jednom, byť velkém zákazníkovi je velmi krátkozraká záležitost, stejně jako klient odešel od předchozí agentury, může za nějaký čas odejít od vás. A podobně se to může mít i s bohatým strýčkem z Austrálie, kterého někde náhodou vystopujete a který se rozhodne vybudovat v Evropě pobočku na prodej klokaních kapes. Po čase může příbuzný podlehnout svým stařeckým vrtochům, pobočku zavřít a užívat si utržené miliony s milenkou na Tahiti.

Příležitost můžete vycítit i v prodeji nějaké zaručené novinky na trhu. Každý z nás má ostatně dost známých, kterým by produkt mohl, než si ho pořídí jinde, nabídnout a s úspěchem prodat. Ale spoléhat se na to, že budu prodávat známým a jejich známým, rozhodně není taktické, po čase totiž zjistíte, že vám známí došli – a co víc, dokonce s vámi třeba ani nebudou chtít kamarádit, když jim budete pořád něco vnucovat. A co teprve když jim dodáte něco, o čehož kvalitě nebudou mít valné mínění…

4. K založení živnosti vás vyzval zaměstnavatel.

Pokud vás o zřízení živnostenského listu požádal zaměstnavatel, patrně chce, abyste mu za práci pro něho začali vystavovat faktury. V takovém případě zbystřete. Podnikatel rozhodně nebude mít zase až tak velkou motivaci pomáhat postavit se na vlastní nohy jinému podnikateli, zvlášť když v tomto případě budou obory vašeho podnikání stejné, ne-li naprosto shodné. Jeho jediným přáním bude ušetřit na odvodech na zdravotním a sociálním pojištění. V dlouho fungujících ekonomikách je poměrně běžné, že si svéprávní lidé mezi sebou dohodnou podmínky, jaké jim vzájemně vyhovují, takže například v Německu větší podnikatelé zaměstnávají menší podnikatele-živnostníky a státu to nevadí, ví, že o své nepřijde, protože živnostník bude stejně platit daně, byť menší, a dokonce i pojištění, a navíc ho na nejrůznějších daních připraví i o téměř celý zbytek. V České republice je ale tento způsob řešení pracovněprávních vztahů, dle podnikatele z 90. let Miroslava Švarce nazvaný švarcsystém, nezákonný. Jestliže budete na živnostenský list vykonávat činnost výhradně pro jeden subjekt, bude to podezřelé Úřadu inspekce práce a ten může za obcházení pravidel pokutovat nejen zaměstnavatele, ale i vás. Od příštího roku budou horní hranice pokut nastaveny proklatě vysoko, zaměstnávající firma může přijít až o 10 milionů, zaměstnávaný živnostník o 100 tisíc korun. A do nákladů je nedají!

5. Chcete si živnostenský list pořídit do foroty.

Možná občas jen tak lelkujete a díváte se do nebe na prolétající letadla a už vás napadlo, že byste si mohli jen tak do foroty zřídit živnostenský list. Kamarádů, kteří podnikají, máte dost a myslíte si, že by se jednou mohlo něco objevit a živnost se bude hodit. Nemůžeme vám bránit v tom, abyste zašli na živnostenský úřad a za tisícikorunu si nechali vytoužený papír vystavit. Jenže nic vám nebude bránit ani v tom, abyste se do nebe dívali dál.

6. Nemáte práci.

Pokud jste se z nějakého důvodu stali nezaměstnaným, může to být rovněž motivem pro zřízení živnosti. Úřad práce vám dokonce při správné konstelaci a dostatečných zásobách prostředků

určených na dotace vypomůže do začátků, jenže ruku na srdce: nemáte-li vizi, výrobek ani službu, budou se vám příležitosti hledat jen velmi obtížně. Takže ještě než na živnostenský úřad vykročíte, zamyslete se nad tím, jestli vám provozování živnosti vůbec k něčemu bude, když skončíte ve fázi čerstvě vyrobeného razítka a založení účtu zejícího nulou.

7. Nevíte, co se sebou.

Nevíte-li, co byste si počali se sebou, se svou budoucností a tak vůbec, živnostenský list v kapse to za vás rozhodně nevyřeší. Spoléhat se na to, že někdy začnou ze ztemnělého nebe padat na zem zlatá vejce, nepovede podle nejnovějších výzkumů s největší pravděpodobností ke kýženému výsledku. Vraťte se tedy o pár odstavců výš, a až hodíte kostkou šestku, zkuste si udělat pořádek ve svých očekáváních, představách a hodnotách. Možná to bude stačit k tomu, abyste po čase získali nějaké teplé místečko ve státní správě a zjistili, že to je to, co vás naplňuje.

8. Chcete vydělat peníze.

Základem každého podnikání je zajistit si slušné živobytí. Lidé s vizí uvažují dlouhodoběji a jistě budou chtít vybudovat firmu, která jim poskytne komfort v podobě pasivního příjmu – pokud budou úspěšní, někdy v daleké budoucnosti budou sedět v houpacím křesle s dýmkou a ať už s panákem becherovky v ruce, nebo bez budou jen sledovat přibývající peníze na účtu, které za ně vydělá někdo jiný. Kdo říká, že podniká, ale stačí mu, když se uživí, nemluví pravdu. Smyslem každého podnikání je generovat zisk. Nebo má snad někdo sen o firmě s dokonalým logem a letáky na křídovém papíře, která ve stadiu klinické smrti čeká na poslední úder konkurence?

Nevstupujte ale do podnikání s cílem ocitnout se na žebříčku nejbohatších Čechů po boku Petra Kellnera. Vypadá to líbivě, když si představíte, že budete na vlastní ostrov v Tichomoří létat vlastním tryskáčem, ale podnikání je hlavně dřina, každodenní starosti a sebezapření. Je třeba mít vizi a neustále hledat nástroje k jejímu naplnění. I takový Kellner musel někdy tvrdě pracovat (dnes už nemusí, přesto – údajně – stále pracuje). Dokonce i všichni ti pánové s ostrými lokty, které nám novináři předhazují jako příklady tunelářů, museli pracovat, ať už svého majetku dosáhli jakýmkoli způsobem – všichni totiž museli prokázat svou životaschopnost a schopnost být první nebo nejlepší. A také svou dovednost dotahovat věci do konce.

Nejdůležitější jste vy!

Předchozí charakteristika jednotlivých typů začínajících podnikatelů byla v mnoha případech myšlena v nadsázce. Nikdo ostatně není tak černobílý, aby se vešel do jedné kategorie. Naše typologie měla podtrhnout jeden důležitý aspekt: tím nejdůležitějším prvkem opravdového podnikatele, který to s podnikáním myslí vážně, je on sám. Svět je plný neaktivních podnikatelů, kteří si živnostenské listy kdysi zřídili kvůli jedné faktuře na dva tisíce korun vystavené kamarádovi za grafické práce na letáku. Ze statistik Českého statistického úřadu i dalších institucí, například České správy sociálního zabezpečení, vyplývá, že ze zhruba dvou milionů živnostníků (fyzických osob vlastnících alespoň jeden živnostenský list) je přibližně polovina těch, kteří žádnou činnost nevykonávají.

Šedá ekonomika

Mnohem aktivnější než lidé se živnostenskými listy pro strýčka Příhodu bývají ti, kdo o živnostenském listě v životě neslyšeli, a když, tak jenom z rádia, které si pouštějí během víkendových nebo

odpoledních melouchů. Ti většinou dělají drobné řemeslnické práce v obci, kde bydlí, nebo jejím nejbližším okolí a pobírají odměny pěkně z ruky do ruky. Utržené peníze pak celé použijí na vlastní potřeby, aniž by z nich odvedli nějaké daně a sociální a zdravotní pojištění. O legalizaci své činnosti nikdy neuvažovali.

Částečně mimo účetnictví občas vykonávají činnost i subjekty, někdy i poměrně velké, které o živnostenských listech slyšely, a dokonce i nejeden vlastní. Neodvádět daně a další platby je pro ně lákavé. V případech, kdy poskytují služby fyzickým osobám, které nepotřebují daňové doklady, inkasují peníze, které v účetních knihách nefigurují. Výhodné to bývá pro obě strany.

I když se nám počínání podnikatelů pracujících načerno může jevit jako navýsost sympatické, zejména při pohledu na dění na pražské Malé Straně a v jejím okolí, kde sídlí poslanci, senátoři a vláda, a při vědomí známé velkorysosti českých politiků, pokud se jedná o nakládání se státními penězi, a jejich kamarádů, kteří přicházejí k zakázkám v podezřele podobnou dobu, kdy jejich přátelé usedají do pohodlných ministerských nebo manažerských křesel, v žádném případě vás k podobným činům nenabádáme, nemůžeme nabádat a nabádat nechceme. Podle studie Visa Europe a A. T. Kearney činí objem šedé ekonomiky, jejíž jsou načerno podnikající významnou součástí, v České republice přibližně 565 miliard korun ročně, tedy téměř pětinu celého hospodářství Česka. Tato částka musí zákonitě někde chybět. Jen si představte, kolik předražených veřejných zakázek by mohly firmy spřízněné s těmi správnými osobami provést, kdyby z ní byly řádně odvedeny daně!

Co vám podnikání dá?

Podnikání představuje zejména volnost, a jak v rozhovoru pro server Na kávě říká v bonmotu Radim Jančura, majitel brněnské Student Agency, jistotu, že „vás nikdo nevyrazí, když přijdete pozdě do práce“. Jste odpovědni sami sobě, což je na jednu stranu velký závazek a na druhou stranu obrovská příležitost, pokud se do své práce zakousnete. Platí, že příležitost dělá příležitost. Jakmile je člověk jednou v tom a věnuje se podnikání naplno, je schopen vidět souvislosti tam, kde je ostatní nevidí. Stačí chodit s očima otevřenýma.

Práce na vlastní pěst vám poskytne také prostor pro seberealizaci a pocit sebeuspokojení, protože budete svým pánem a budete vědět, že za svými výsledky stojíte jenom vy (netýká se těch, co potkali strýčka, ani těch, co znají správné lidi; těm ale poskytuje uspokojení něco jiného).

Co vám podnikání vezme?

Podnikání vám vezme především spoustu volného času a zcela jistě – alespoň v počátcích – duševní vyrovnanost. Ať už přičichnete k penězům, pokud vůbec bude k čemu přivonět, anebo vás začne práce na sebe bavit, bude vás podnikání pohlcovat. Přijdete o spoustu pěkných chvil, které byste jinak mohli strávit s rodinou (což je ovšem možné považovat i za výhodu, zvlášť pokud máte manželku saň), i o víkendy, protože podnikání nezačíná a nekončí s pevně stanovenou otvírací nebo pracovní dobou. Přijdete také o možnost vymluvit se na nepříznivé okolnosti, které vás potkaly – například na kolegu, jenž pozdě dodal podklady v PowerPointu –, nebo se spolehnout na benevolentního šéfa, se kterým jste před týdnem tak příjemně poseděli v hospůdce na rohu. Nebude se komu vymlouvat a na koho co svádět, protože budete sám sobě šéfem. A vaším jediným arbitrem se stane zákazník.

O tohle všechno se jako podnikatel nepřipravíte jedině tehdy, sloužíte-li noční na chirurgické ambulanci na maloměstě a podnikáte bokem, zatímco je prázdná čekárna, nebo když máte

nadřízeného hodně vysoko – nejlépe o několik pater výš –, případně daleko (třeba v Nizozemsku), a budete služby pro klienty vyřizovat v pracovní době.

Mám na to?

Kromě vlastního oboru podnikání budete muset leccos vědět o ekonomii (naučit se počítat je základ a je to matematika, ekonomie je ta vědní disciplína, kde se mluví o EBITDA, cash flow nebo třeba o due diligence), ale také o právu (to je to nevymahatelné cosi, o čem se u nás častěji mluví, než se to dodržuje), marketingu a možná i o sociologii a psychologii. Ale všechny tyhle věci se naučíte v běhu a ideálně skrze praxi. To podstatné je, jestli své podnikání nevěšíte na hřebíček, ještě než jste s ním začali. V podnikání je totiž potřeba zejména pevná vůle, trpělivost a schopnost dotahovat věci do konce. Na tom se shodne většina úspěšných podnikatelů, a dokonce i těch veleúspěšných.

Vyplatí se to?

Na otázku z podtitulku vám rozhodně neodpovíme, ačkoli autor článku se v dětství osobně aktivně účastnil několika sezení kroužku mladých věštců, než byl rozpuštěn pro nesvéprávnost vedoucí, a možná se vám při čtení zdálo, že k tomu máme nakročeno. Podnikání je věc nejistá, ale rozhodně máte větší šanci než při sázení ve Sportce za Hušákovy éry. Při zvažování, zda se do toho vrhnete, musíte vzít v úvahu, že mezer je na trhu stále míň, a i když se vám nějakou podaří najít, zcela jistě se k vám do ní bude dříve nebo později snažit vklínit někdo další. Ačkoli ekonomickým pojmům budeme samostatně věnovat jeden díl seriálu, částečně ekonomicky je třeba přemýšlet ve chvíli, kdy se rozhodujete mezi podnikáním na volné noze a stabilním zaměstnáním (jenže co je v dnešní turbulentní době stabilní, že?). V ekonomice existuje pojem, který se nazývá náklady (obětované) příležitosti. Tento termín zahrnuje všechno, o co na základě svého rozhodnutí přijdete. Zcela jistě jsou v něm obsaženy nejen finanční náklady, ale také ostatní výhody, kterých se na podnikatelské dráze definitivně vzdáte. Zůstaneme-li ale v rovině hmotné, je třeba vzít v úvahu, jestli vám příležitosti samostatné činnosti vyváží mzdu, kterou vyděláte jako zaměstnanec.

Dáváte-li přednost duševnímu klidu, sociálním jistotám a zaručenému výdělku, který měsíc co měsíc doputuje strastiplnou cestou od vašeho zaměstnavatele přes clearingové centrum České národní banky až na váš účet, raději ani s podnikáním nezačínejte. Klidně si místo toho čtěte náš seriál o podnikání. Není to sice tak zábavné a vzrušující, ale je to rozhodně větší jistota.

Rámečky

Podnikatelské statistiky ČR

	31. 12. 2010	31. 12. 2009
Podnikatelské subjekty celkem z toho	2 233 474	2 173 615
- fyzické osoby	1 908 925	
- právnické osoby	324 549	
Aktivní podnikatelské subjekty	1 021 280	
Živnostenská oprávnění	3 009 443	2 898 826

Klasifikace malých a středních podnikatelů

Skupina	Počet zaměstnanců	Roční obrat/bilanční suma
Drobní podnikatelé	< 10	2 mil. €
Malí podnikatelé	10–49	10 mil. €
Střední podnikatelé	50–249	50/43 mil. €

Podíl malých a středních podnikatelů na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů představuje 99,84 %. Jejich podíl na celkových výkonech podnikatelské sféry dosáhl 51,24 % a v roce 2010 činil 3 996 314 mil. Kč.

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

Michal Chleboun, imprimis

Autor je podnikatelem, a jak se domnívá, nikoli v negativním smyslu slova, neboť přes všechny své pochybnosti a přesvědčení podniká legálně. K seriálu se rozhodl přistoupit s lehkovážností jen o něco větší, než s jakou přistupuje k předmětu své obživy.