

KDYBYCH NEPODNIKALA, ASI BYCH NEMĚLA TŘI DĚTI

Před pěti lety Klára končila v práci, šla domů s břichem „jako meloun“ a už tehdy věděla, že se na stejnou pozici nevrátí. Nápad na obchod s barefoot obuví littleSHOES.cz se u Kláry zrodil v hlavě právě na mateřské...



KLÁRA BORLOVÁ (34)
Maminka Bereniky (5), Babetu (3) a Matildu (1,5).
Provozuje obchod littleSHOES a kamennou prodejnu s obuví v Písku.

Dnes se maminka tří malých dcer raduje z fungujícího e-shopu i krásné kamenné prodejny. Jak se jí to podařilo a co jí k vlastnímu byznysu inspirovalo?

Prozradte nám, proč jste se vlastně rozhodla podnikat?

Před mateřskou jsem měla práci, která mě naplňovala, bavila, byla zdrojem příjmu i sociálního kontaktu, dávala jsem do ní kus sebe. Chtěli jsme mít víc dětí, kterým jsem měla chuť se věnovat a trávit s nimi hodně času, ale i potřebu realizovat se nemateřsky. Věděla jsem, že zpátky se z časových důvodů nevrátím. Vlastní podnikání skýtalo možnost to vše skloubit a nemuset se rozkrájet.

Co vám v začátcích nejvíc pomohlo?

Odvahu mi dodal manžel, rozhoupat se byla největší bariéra. A pocit, že tak trochu nemám co ztratit, znamenal poklidný a příjemný začátek. Pomohla mi i situace na trhu, dětské barefoot boty byly před 4 lety novinka, konkurence proto byla slabá a ačkoli jsem v počátcích měla omezený sortiment, stejně tak internetový obchod nebyl dobře propracovaný, stačilo to.

Měla jste nějaké zkušenosti, případně finanční rezervy?

Zkušenosti s podnikáním jsem neměla, vzdělání v této oblasti také ne, učila jsem se za chodu. Ale měla jsem dobré pracovní návyky – organizovanost, preciznost,



rychlost, aktivní komunikaci, zákaznický přístup. Finanční kapitál jsem nepotřebovala velký, začínala jsem pomalu... Náročnější je zaplatit růst.

Měla jste strategii, byznysplán?

Cílem bylo prodávat hezké boty v příjemném internetovém obchodě a mít spokojené zákazníky. Moc jsem nepočítala, neplánovala, nechala tomu volný průběh. Když se ukázalo, že idea internetového obchodu s barefoot botami je něco, co má šanci fungovat, začala jsem pojmát práci více strategicky.

Zůstalo „jen“ u e-shopu?

Doteď jedním spíš pocítově než racionálně. A kamenná prodejna je jedno takové rozhodnutí. Několik večerů jsme s manželem seděli a bavili se, počítali a obchod v Písku z ekonomického hlediska odpískali. Přesto jsem v létě vybrala prostory, zrekonstruovala a vybavila prodejnu... Baví mě, snáz se tam promítne má představa o tom, jak má obchod vypadat a fungovat. Prodačka je někdo, kdo zná sortiment, je nápomocná, vstřícná, umí doporučit. Bližší kontakt se zákazníky je mou prioritou bez ohledu na čísla. Navíc je to výborná zkušenost i pro internetový prodej, vidíte, jak které boty sedí, co maminky řeší a podobně.

Jak to zvládáte se třemi dětmi?

Jak kdy. Mění se to i několikrát týdně. Naučila jsem se maximum činností předávat na ostatní – pracovních i v domácnosti. Na 12 hodin v týdnu mám hlídání, to stihnu vyřídít většinu pracovních aktivit, občas k tomu sednu ještě večer. Ale stačí, když někdo vypadne, onemocní a nabourá to ten ideál a je po zvládnutí. Tuhle jsem byla asi hodinu s roční Matildou v obchodě a té vadilo, když si někdo zkouší, nebo co hůř, odnáší naše boty!

Co vám podnikání dalo, vzalo?

Přináší mi to celkovou spokojenost. Mám skvělý vztah s manželem, který si cení, že se věnuji dětem, a přitom se daří rozjet obchod. Asi bych neměla 3 děti (Bereniku 5, Babetu 3 a Matildu 1,5), natož takhle brzy po sobě, kdybych pravidelně na těch pár hodin týdně nebyla

„JSEM SPOKOJENÁ A ŠTASTNÁ, DÍKY PĚTIČLENNÉ RODINĚ I SVÉ PRÁCI. A NEBOJÍM SE, CO BUDE, AŽ...“

v práci. Je to relax od mateřských povinností. Neřeším, co s prací po rodičovské, dlouhodobě tak budu moci pracovat na částečný úvazek. Vzalo mi to ale pohodu, klid, takové to nicnedělání, když děti spí, jen tak kouknout na televizi, číst si. Jsem v jednom kole, ale já taková prostě jsem, lehce hyperaktivní, neumím sedět a nic nedělat.

Jak relaxujete a dobíjíte baterky?

Nejradši mám dovolené, kdy jsme celá rodina dohromady a ještě s kamarády a dalšími dětmi, jsem společenská. Těším se na těch pár víkendů v roce, kdy jsou děti u babičky a s manželem zajdeme na večeri, na nákupy a máme čas jen pro sebe. Aspoň jednou do roka vyrazím na dámskou jízdu. A nešlo by to bez sportu. Už jen jednou týdně, ale přece, zajdu na házenou a občas si zaběhám, v létě venku, teď aspoň doma na běhacím pásu, když se holky zrovna samozabaví.

Co byste doporučila maminkám, které se rozhodnou podnikat?

Začít, jít do toho. Pro ten pocit, že něco dokážete i pro tu svobodu, že budete pracovat pro sebe a uzpůsobíte si množství práce. Částečných úvazků je málo a být několik let jen na mateřské je náročné a jít pak na plný úvazek do práce a dát dítě na 9 hodin do školky 5 dní v týdnu, je druhý extrém. Navíc myslím, že řešit na té mateřské něco nemateřského je zdravé. Jen promyslete, co vás bude naplňovat a do čeho vložit energii. Vybrat něco, co vás chytne, je klíčové. A když to neklapne, nevadí, další cenná zkušenost. ■



MARTIN EHRENBARGER,
Komerční banka

START PODNIKÁNÍ:

S Komerční bankou je to hračka!

* Začínající podnikatelé mají možnost získat na rozjezd svého podnikání až milion korun. S touto atraktivní nabídkou přišla Komerční banka. Jak to funguje, popisuje Martin Ehrenberger, manažer Segmentového řízení pro malé podniky KB.

Poskytujete financování, i když podnikatel nemá zatím k dispozici výkazy za první rok podnikání? Přesně tak. Naši podporu nestavíme na historii podnikání, ale na kvalitě podnikatelského plánu. Zajímá nás, zda je nabídka produktů či služeb poskytovaných žadatelem o financování konkurenceschopná, zda ví, kdo budou jeho zákazníci, jaké budou celkové náklady, kde bude podnikat apod.

Komu je toto financování určené? Může jít o začínající firmy, které si potřebují vybudovat podnikatelské prostory, investovat do vybavení, nakoupit zásoby nebo podpořit vývoj nového výrobku. Podporu u nás najdou i mladí lidé – vysokoškoláci, středoškoláci či učni, kteří se rozhodnou podnikat už během školy nebo po jejím ukončení. Může jít také o řemeslníky, kteří se rozhodnou osamostatnit, nebo ženy na mateřské či po ní, které se pustí do podnikání.

Co pro získání úvěru musí začínající podnikatel udělat? Naši prioritou je celý proces co nejvíce zjednodušit. Proto jsme připravili přehledný dotazník, kde žadatel popíše svůj podnikatelský záměr. Pak stačí dotazník spolu s živnostenským listem nebo výpisem z obchodního rejstříku přinést na pobočku Komerční banky. Když si klient neví s dotazníkem rady, není problém – stačí si domluvit schůzku s pracovníkem banky, který se vším poradí.

Pro více informací volejte bezplatnou infolinii KB 800 521 521 nebo navštivte jakoukoli pobočku Komerční banky.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

