

Nehledejte lehké cesty

Byl jedním z posledních emigrantů z komunistického Československa. Do Spojených států utekl **Martin Smrž** na jaře 1989 a začal se živit jako dělník na stavbách. O podnikání nevěděl nic, ale jak sám říká, stačilo nasávat atmosféru a člověk dostal chuť něco zkusit. Dnes předává své dlouholeté zkušenosti studentům jako tuzemský ředitel nejstarší a nerozsáhlejší vzdělávací organizace na světě. Českou pobočku společnosti Junior Achievement, která učí mladé lidi podnikat, založil u nás krátce po sametové revoluci Tomáš Baťa.

› Jako kluka vás asi nenapadlo, že budete mít vlastní firmu. V socialistickém Československu byl soukromník nepřítelem státu...

Asi jako většina mladých jsem neměl moc představu, co vlastně budu dělat. Táhlo mě to vždycky někam do Ameriky, měl jsem babičku, která se tam narodila a já už jako kluk snil, že se tam jednou třeba podívám. Což bylo za socialismu nemožné. Že bych chtěl být podnikatelem, to tedy v žádném případě.

› To musel asi přijít pořádný životní zlom?

Měl jsem vystudovanou geodézii, chvíli jsem dělal zeměměřiče, ale už dlouho jsem cítil, že to tady není pro mě. A tak jsme s kamarády začali plánovat, jak zmizíme. Nakonec jsem byl vlastně jeden z posledních emigrantů. Na jaře 1989 se nám podařilo utéct do USA, do San Franciska.

› A tam už jste začal budovat vlastní firmu?

No, ani tam to nevypadalo na moc velké podnikání. Nějaký čas jsem dělal na stavbách, neuměl jsem jazyk a vlastně skoro ani nic jiného.

Ale postupem času to člověk najednou do sebe začal nasávat – v Americe jsou lidé podnikaví, mají to v sobě, a tak se rychle začnete také o něco snažit.

„Někdo se stane podnikatelem, jiný si vybere relativní bezpečí zaměstnaneckého poměru.“

Nakonec jsem se dostal k jednomu zeměměřiči a začal dělat geodeta. Tehdy se rozjíždělo projektování v AutoCadu, takže jsem se naučil v programu pracovat a pak se objevila první větší příležitost – po požárech v Oaklandu potřebovalo plno architektů, takže jsem získal nějaké klienty, kterým jsem dodával zaměření a digitální mapové podklady. To bylo takové první podnikání. U toho jsem také studoval – marketing, právo, podnikání, ekonomii. Doma se mezitím změnil režim, tak mě to lákalo zase zpátky – nakonec jsem se vrátil po pěti letech.

› Dnes řídíte organizaci, která je zaměřena na vzdělávání mladých lidí. Ty připravujete především na soukromé podnikání a vedení firem. Jak vlastně funguje?

Společnost Junior Achievement, která letos mimochodem slaví 100 let od založení, má stále stejné priority jako při svém vzniku: všechny aktivity jsou směřovány k dětem a mládeži a mají tři primární cíle. Rozvoj podnikavosti, prohloubení finanční gramotnosti a příprava na zaměstnání.

› Jak probíhá výuka? Mohou studenti skutečně reálně podnikat?

Program pokrývá celý školní rok s tím, že studenti si v září naplánují, v čem chtějí podnikat. Mají na to metodologii, která jim říká, jak se nad svým podnikatelským nápadem zamyslet a pro který nápad se rozhodnout. Pak musí získat prostředky – kapitál – na své podnikání, produkt vyrobit, což většinou realizují zhruba do konce kalendářního roku, kdy přichází doba prodeje. Na to dnes většina studentských firem vytváří profily svých společností na sociálních médiích, připraví si e-shopy, natočí si reklamní spoty a začne

O začátcích

„Nějaký čas jsem dělal na stavbách, neuměl jsem jazyk a vlastně skoro ani nic jiného. Ale postupem času to člověk najednou do sebe začal nasávat – v Americe jsou lidé podnikaví, mají to v sobě, a tak se rychle začnete také o něco snažit.“

Co je Junior Achievement (JA) Czech?

■ Posláním je učit děti a mládež podnikat a orientovat se ve světě financí (finanční gramotnost). Programy jsou od předškolního věku po vysokoškolské.

■ Vlajkovou lodí je soutěž JA Firma, kde si středoškoláci založí vlastní firmu a rok ji provozují (pod křídly školy). Soutěž je podporována i ambasádou a velvyslancem USA v ČR.

■ V ČR za dobu 25 let trvání programu prošlo víc než 300 000 dětí.

■ Ročně programy JA projde zhruba 10 000 dětí.

■ V ČR ji zakládal Tomáš Baťa a jeho rodina je v ní stále aktivní.

■ Organizace působící ve více než 120 zemích byla založena v roce 1919.

s prodejem. Buď on-line, nebo třeba na studentských prodejních dnech a podobně.

› Ale jen prodejem produktů asi činnost studentských firem nekončí...

Nekončí, protože Junior Achievement má pro studenty zajímavou nadstavbu v podobě lokální a mezinárodní soutěže. Lokální probíhá tak, že JA pořádá národní veletrh, kam přijdou nejambicióznější studentské firmy a soutěží v 10 kategoriích, jako příklad uvedu Nejlepší finanční řízení, Nejlepší marketing, Nejnovativnější produkt, Nejlepší sociální podnikání, Nejlepší studentská aplikace atd. Každá kategorie má svá hodnotící kritéria a z každé kategorie postupují vítězové do finále soutěže, které probíhá v angličtině. Vítěz poté odjíždí reprezentovat Českou republiku na mezinárodní finále, kde se utká o evropské vítězství s dalšími 40 studentskými firmami z evropských zemí.

› Dá se podnikání naučit?

Ano i ne. Důležité je začít, udělat první kroky. A poznat, že jde především o kombinaci velké zodpovědnosti, ale i radosti z úspěchů

» a naplňování cílů. Snažíme se studentům vysvětlit, jak moc jsou třeba důležité flexibilita i touha se stále něco nového učit. Tím, že si ty první kroky mohou u nás vyzkoušet, si osahají základní principy i to, jak to v podnikání a společnostech funguje. Záleží pak na každém, co s tou zkušeností udělá. Někdo se stane podnikatelem, jiný si vybere relativní bezpečí zaměstnaneckého poměru. Každé z těchto uplatnění má své plusy a minusy, a rozhodnutí je na nich. Ale tím, že studenti projdou první velkou zkušeností, tak se okamžitě stávají zajímavějšími pro budoucí zaměstnavatele, neboť vědí, jak jsou důležité práce v týmu, vytrvalost, iniciativa a sebedůvěra pro budoucí zaměstnání.

» **Zaregistrovali jste i nějaké inovační aktivity studentských podniků? Nebo jinak: podaří se někdy studentům uvést do života skutečný, fungující byznys?**

Ano, studenti mohou být velmi inovativní. Například studentská firma z Gymnázia Ostrava-Hrabůvka si udělala kampaň na crowdfundingové platformě a předprodala si své produkty za více než 70 000 Kč. Standardem jsou i výzkumy, které některé studentské firmy realizují, aby optimalizovaly svou nabídku a vyráběly něco, o co bude zájem. Několik firem z každého ročníku tak pokaždé dále úspěšně podniká.

» **Předpokládám, že máte zpětnou vazbu od vašich bývalých studentů.**

Nějakou máme, ale potřebovali bychom ji určitě větší. Programy JA za 26 let prošlo u nás více než 300 000 studentů, detailnější povědomí o absolventech máme bohužel jen sporadické. Já jsem se osobně setkal s bývalými absolventy v mnoha velkých společnostech a samozřejmě se z některých stali i úspěšní podnikatelé. Z nedávné doby víme třeba o společnosti Skladon nebo Socialsharks, které jsou vedeny bývalými absolventy programů JA. Ze zahraničí je známo, že rakouský ministerský předseda

Na konci školního roku čeká na úspěšné absolventy setkání JA Award v rezidenci amerického ambasadora



Sebastian Kurz je absolventem programu JA. Další známý absolvent je finanční „žralok“ Mark Cuban nebo zpěvák a basista ve skupině KISS Gene Simmons.

„Rychlost a flexibilita jsou nyní potřeba více a více, pokud chcete být v podnikání dlouhodobě úspěšní.“

» **Často se diskutuje o tom, že některé profese brzy zmizí, jiné nahradí roboti a mnoho jich naopak vznikne. Jak vidíte budoucnost? Do čeho by se měl dnešní mladý podnikatel pustit, na co se zaměřit?**

Měl by se zaměřit na produkt nebo službu, která řeší problémy jeho potenciálních klientů a zároveň by měl cílit na globální trhy a neuvažovat pouze o trhu v Česku. Technologie a změny ve společnosti nabídnou nepřeberné množství možností, jak řešit problémy svých klientů novými cestami, a tím pádem i produkty, které bude možné společnosti nabídnout.

» **Před 100 lety se firmy budovaly desítky let, než se z některých podařilo vytvořit silné hráče na trhu.**

1966

Narodil se v Děčíně.

1989

Emigroval do USA.

1994

Zakládal první placenou TV v České republice – MultiChoice.

1997

Realizoval první peoplemetrové měření v ČR.

Dnes se to, především technologickým společností, podaří za několik let. Vnímáte ten rozdíl? Není to ale spíše jen základ nestability?

Před sto lety byly firmy limitované mnoha překážkami – vzdáleností, rychlostí dopravy, nedostatkem kvalifikovaných zaměstnanců. To dnes už v takové míře nemáme. Před 100 lety jste měl úspěšný lokální produkt a trvalo dlouho převést ho do dalších zemí, navíc to bylo velmi nákladné. Dnes vymyslíte produkt a budete-li mít dobré výsledky na malé cílové skupině nebo lokalitě, jste schopni získat kapitál pro rychlou expanzi, najít kvalitní zaměstnance v mnoha koutech světa a domluvat se s nimi v reálném čase, a proto můžete rychle růst. Zároveň ale máte daleko více konkurence, která se na vás začne rychle tlačit. Rychlost a flexibilita jsou nyní potřeba více a více, pokud chcete být v podnikání dlouhodobě úspěšní.

» **Máte vy osobně nějaký podnikatelský vzor?**

Naším zakladatelem v Česku byl pan Tomáš Baťa a myslím, že on stále zůstává velkou ikonou českého podnikání. Vytvořil v podstatě

Nejambicióznější studentské firmy se prezentují na JA Veletrhu, kde se bojuje o umístění v 10 kategoriích



Připravil pt. Smlouky Jaroslav Jirůčka a archiv M. Smrže

první globální firmu s kořeny u nás a myslím, že jeho postřehy jsou stále aktuální. Jsme nadšení, že už třetí generace Baťů je s naší organizací spojena, neboť vnuk pana Bati, T. A. Baťa, je nyní nejen v naší české JA, ale i v evropském představenstvu Junior Achievementu.

» **Co je pro mladé, kteří se chtějí pustit do podnikání, nejdůležitější?**

Nadšení, vůle a flexibilita. V podnikání se využívá většina znalostí ze standardní výuky, ale vzdělání není to nejdůležitější. Začít s nadšením, flexibilně upravovat svou nabídku a hledat cesty k produktu, o který bude zájem, je to nejdůležitější pro úspěch.

» **Máte nějaké motto, které předáváte mladým?**

Zůstanu zase u pana Bati. On měl plno postřehů, které tehdy, ale i nyní, trefně naznačovaly cestu, kudy jít za úspěchem. Je jich opravdu mnoho, ale pro celkové nastavení je tento velmi trefný: „Ničeho jsem nenabyl lehce, každá věc mě stála nejtvrďší práci. Nehleďte lehké cesty. Ty hledá tolik lidí, že se po nich nedá přijít nikam.“ ■

2002

Stál u zrodu prvního měření návštěvnosti českého internetu.

2006

Podnikal v oblasti golfu.

2014

Řídil marketing největšího českého kabelového operátora.

2018

Řídí českou pobočku Junior Achievement.

INZERCE



Kia pomáhá dětem s autismem a dětskou mozkovou obrnou

Již deset let společně pomáhají dětem

Automobilka Kia již desátým rokem spolupracuje s Nadací Naše dítě a společnými silami pomáhají tam, kde je to nejvíce potřeba. V rámci společného projektu „Já a Kia pomáháme dětem“ přispívá Kia padesáti korunami za každý prodaný vůz na pomoc rodinám s dětmi, které trpí dětskou mozkovou obrnou či autismem. Kia a Nadace Naše dítě společně pomohly již více než 80 rodinám a organizacím částkou přesahující dva miliony korun.