

ANKETA

JAK JSTE ZÍSKALI PENÍZE DO ZAČÁTKU SVÉHO PODNIKÁNÍ?

Úspěšní podnikatelé radí těm začínajícím, kde získali kapitál do startu svého podnikání. Někteří vsadili na rodinu a přátele, jiní oslovili banky a některým pomohl i jejich dodavatel.

Připravila Markéta Vlasová



DOBROMILA DARNADYOVÁ
zakladatelka firmy Epita-DD

Byť jsem před několika lety vyhrála podnikatelskou soutěž, která byla pod patronací jedné poměrně velké banky, jež se chlubila tím, že pomůže malým podnikatelům, tak když jsem přišla na pobočku ve Zlíně, byla jsem „nezajímavá“. Chtěli doložit daňové priznání a spoustu jiných dokladů a ve finále mi nabídli úvěr za stejných podmínek, jako kdybych přišla normálně z ulice – a to se na mě ještě paní dívala skrz prsty.

Je jasné, že moje daňové priznání bylo takové, jaké bylo, však jsem začínala. Takže se priznám, že jsem na bankovní instituce hodně zanevřela. A protože jsem byla OSVČ, nikdo mi půjčku dát nechtěl. Tenkrát mi velmi pomohla maminka, která si jako zaměstnankyně vzala půjčku na 200 tisíc korun. Druhý člověk, který mi pomohl, byl můj dodavatel, který věřil v to, co dělám a jak to dělám. Nastavil mi delší splatnosti, protože tady nejde jen o přímý prodej, ale také o proplácení pojišťovny, kde jsou více než měsíční splatnosti. A pak už to byla jen dřina a dřina, dvě práce a odpírání si, abych na vše vydělala.

Jestli bych to změnila? Nevím, asi ne. I díky této zkušenosti mě to posunulo dopředu. Vím, co je to skutečná hodnota vydělaných peněz. I když mi bylo mnohokrát úzko a nevěděla jsem, jak to budu dělat dál. Ale taky jsem se naučila důležitou věc, a to, že musím investovat, aby mě to někam posunulo.



JIŘÍ ONDRA
spoluzakladatel čerpacích stanic Ono

Peníze nám do začátku půjčila Česká spořitelna. To se psal rok 1993. Dneska bych to udělal stejně. Věřím bankám, s nimi se dá vždy jednat. A je to lepší než si půjčovat od rodiny nebo usilovat o nebankovní půjčky.



ELIŠKA SLÁMOVÁ, ŠIMON BRABEC
majitelé značky Braasi Industry

Značku Braasi Industry jsme začali rozvíjet jako zálibu během studia architektury, kdy s minimálními prostředky vznikaly první modely a prototypy. Po skončení školy a úvodních nezdarech s pokusy o outsourcing výroby jsme věděli, že potřebujeme vlastní dílnu. Tehdy běžel program na podporu začínajících OSVČ, který jsme se rozhodli využít na nákup prvních strojů. Dostali jsme dotaci 90 tisíc korun, ale daleko přínosnější byla nutnost předložit podnikatelský plán. Spočítali jsme si náklady, za kolik můžeme produkt reálně nabízet, a odhadli jsme, kolik kusů prodáme do tří let na trhu. To nám dodalo potřebnou kuráž a začali jsme se věnovat Braasi na plný úvazek.

Další investice byly výhradně od rodičů v řádech nižších stovek tisíc a v možnosti bezplatného užívání prostoru, kde byla první dílna. Díky těmto prostředkům jsme nebyli ve stresu a mohli dělat rozhodnutí více srdcem. Od začátku to nebyla práce, ale hlavně radost.

Pokud má někdo možnost obejít se bez klasických investorů očekávajících výkon nebo banky se striktním splátkovým kalendářem, je to z našeho pohledu snazší. Když jsme se odstěhovali do nových prostor a půjčku splatili, už jsme vše financovali z vlastních zdrojů. Nemusíme se nikomu zpovídat, jedná se o klasickou rodinnou firmu, kde se oba životy neustále prolínají.



MAHULENA PERTLOVÁ
zakladatelka firmy Kama

První investici do našeho pletářského byznysu udělal můj otec, když mi v 15 letech koupil ruční pletací stroj. Moc jsem na něm nejdřív nepletla, ale když jsem byla v roce 1989 v létě s dětmi na chatě, začala jsem vyrábět čepice, abych je na podzim prodala na trzích mladých umělců, což byla jedna z mála forem, jak si za minulého režimu přivydělat.

Do počátků mého podnikání se zapojila výhradně rodina. Peníze na nákup klubíček přízí šly z manželových honorářů hudebníka a z babiččina platu. Vše, co jsem vydělala, jsem investovala zpátky do materiálu.

První nákup průmyslového pletacího stroje byl na leasing. Firma se stabilizovala a na stavbu výroby v Praze 6 jsme si půjčili u banky. Kapitál do podnikání je nezbytný, ale vždy je třeba se na závazky pečlivě připravit. Dnešním začínajícím podnikatelům závidím podporu start-upů a dotační programy. Kama aktuálně rekonstruuje výrobně-administrativní objekt s využitím programu Energ Českomoravské záruční a rozvojové banky se zaměřením na energetické úspory.