iNBIZNIS

1
2019

ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV

TÉMA ČÍSLA

ŽENY V BIZNISE

ČASOPIS VYDÁVA
SLOVAK BUSINESS AGENCY

SBA
SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

NAŠE BEZPLATNÉ SLUŽBY

PRE MALÉ A STREDNÉ PODNIKY (MSP) - PODNIKATEĽOV

POTREBUJETE PORADIŤ V OBLASTI PODNIKANIA?
NEVIETE, AKO NASTAVIŤ NOVÚ STRATÉGIU BIZNISU, AKO SA ZVIDITEĽNIŤ NA TRHU?

Prvá voľba pre vás
NÁRODNÉ PODNIKATEĽSKÉ CENTRUM
ktoré nájdete v každom krajskom meste

NPC NÁRODNÉ PODNIKATEĽSKÉ CENTRUM

www.npc.sk

SLUŽBY RASTOVÉHO PROGRAMU

- Krátkodobé individuálne poradenstvo
- Dlhodobé individuálne poradenstvo
- Motivačné a aktivačné tímové aktivity pre jednotlivé MSP
- Propagácia MSP prostredníctvom elektronických médií
- Účasť na veľtrhoch, prezentačných podujatiach a výstavách
- Medzinárodné odborné podujatia v zahraničí
- Informačné, popularizačné a odborné skupinové aktivity
- Podpora MSP pri zapájaní sa do komunitárnych programov EÚ

SLUŽBY STÁŽOVÉHO PROGRAMU

- Zahraničný stážový pobyt
- Účasť na medzinárodných odborných podujatiach
- Kombinovaný stážový pobyt

SLUŽBY CREATIVE POINTU

- Skupinové poradenstvo: Špeciálne workshopy
- Skupinové poradenstvo: Technické utorky
- Odborné individuálne poradenstvo
- Dlhodobé individuálne poradenstvo

SLUŽBY INKUBAČNÉHO PROGRAM

- Členstvo v podnikateľskom inkubátore

EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja

OPERAČNÝ PROGRAM VÝSKUM A INOVÁCIE

SBA
SLOVAK | BUSINESS | AGENCY
www.sbagency.sk

Ak chcete niečo zachrániť, pošlite tam ženu
(Marcela Tokošová)
str. 4

Rýchly štart, rýchly rast, rýchly úspech
str. 9

Podnikatelia o podnikateľkách
(anketa)
str. 13

Oplatí sa ich sledovať
(4x blogerky)
str. 17

Česká Coco Chanel
(Hana Podolská)
str. 25

Deň otvorených dverí v NPC 2019
str. 30

Odvaha robiť vlastné rozhodnutia
(Marianna Makarová Sinclair)
str. 35

Editoriál

Martin Holák
Generálny riaditeľ Slovak Business Agency

Vážené čitateľky a čitatelia,

som veľmi rád, že vám môžem predstaviť náš inovovaný magazín o podnikaní. Po jeho rebrandingu a obsahových úpravách sme pre vás vytvorili online časopis nielen o podnikaní, ale aj o životnom štýle a zaujímavostiach z prostredia biznisu. Nájdete v ňom rozhovory, príbehy podnikateľov a aktuálne dianie zo sveta podnikania.

Prvé číslo sme sa rozhodli venovať podnikavým ženám. Pretože mali nielen odvahu urobiť prvý krok, vytrvalosť a trpezlivosť podnikanie budovať, ale sa popritom aj starať o rodinu a deti, čo je určite nesmierne náročné. Patrí im zato náš obdiv.

Pevne verím, že náš časopis bude pre vás nielen informačne zaujímavý, ale stane sa aj motiváciou k naštartovaniu alebo rozvíjaniu vlastného biznisu. Nech je Slovak Business Agency vaším partnerom vo svete podnikania!

Martin Holák
Generálny riaditeľ Slovak Business Agency

iNBIZNIS
ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV

VYDÁVA:
Slovak Business Agency
Karadžičova 2
811 09 Bratislava 2
Slovenská republika

Tel.: +421 2 203 63 100
E-mail: agency@sbagency.sk

Vychádza 4x ročne.

Fotografie: pokiaľ nie je uvedené inak, archív redakcie.

REDAKCIA:
Šéfredaktorka: Petra Palenčarová
Editor: Milada Čechová
Redaktori: Prokop Slovaček, Ibolya Thurzová, Andrea Kamenská Belaňová, Michal Bacigal, Michala Čulenová
Grafický dizajn: Peter Drengubiak, Simona Remeňová

Je stále veľa mužov, ktorí keď zistia, že komunikujú so ženou, čakajú ešte jej šéfa.

Ing. Marcela Tokošová

Súčasná generálna riaditeľka výrobného družstva Kovotvar doň nastúpila ako 28-ročná, zanikajúcu firmu zachránila a za deväť rokov postupne zreštrukturalizovala, takže dnes svoje výrobky vyváža nielen do vyspelých krajín Európy, ale aj do Indie či Japonska. Popri obnove Kovotvaru dala šancu na slušný život aj znevýhodneným občanom, bezdomovcov či Rómov bola dokonca osobne vyhľadať v Bratislave. Dnes zamestnáva cez stovku ľudí a firma získala množstvo ocenení, od Dôveryhodnej firmy roka 2016, cez Vnímavá firma 2018 až po Roma Spirit 2018. Je matkou dvoch dcér, 6-ročnej Marcely a 4-ročnej Sofie.

Ak chcete niečo zachrániť, pošlite tam ženu

Postavila na nohy výrobný závod, dala ľuďom prácu a zvládla aj materstvo

„Ženy sú výborné na zvládanie krízových situácií, pretože sa riadia intuíciou,“ **hovorí Ing. MARCELA TOKOŠOVÁ, generálna riaditeľka výrobného družstva Kovotvar.** ***„Prirovnala by som ich k včelám alebo k mravcom. Ak cítia skazu, vedia veci zorganizovať.“***

Pochádzate zo Záhoria. Mali ste ku Kovotvaru v Kútoch vždy „blízko“?

- Áno a momentálne sa snažím našu rýdzo slovenskú firmu udržať a viesť na tej najlepšej ceste, napriek tomu, že je to v súčasnej ekonomicky nastavenej politickej situácii naozaj dosť problematické.

To určite nie je jednoduché. Kde ste zbierali skúsenosti predtým?

- Pred Kovotvarom som pracovala v automobilovom sektore na oddelení kvality a vyskúšala som si aj projektový manažment pri výstavbe slovenskej pobočky strojárskeho koncernu zameraného na výrobu plechov. Vyštudovala som vysokú školu a napriek tomu, že som napísala dizertačnú prácu, som stále iba inžinierkou, pretože som sa na konci doktorandského štúdia z vlastnej vôle rozhodla dizertačnú prácu neobhajovať.

To iba dokazuje, že sa nebojíte ísť vlastnou cestou. Zrejme aj to prispelo k tomu, že ste sa z poradkyne stali generálnou riaditeľkou.

- Musím povedať, že v tomto majú prsty muži z poradenskej firmy, ktorí ma do funkcie nominovali. Následne, samozrejme, sa táto myšlienka mohla stať skutočnosťou iba naozaj zásluhou tvrdej a svedomitej práce.

Vieme, že sa vám podarilo postaviť Kovotvar opäť na nohy. Čo bolo najťažšie?

- Všetko. Lebo to bolo veľmi zlé. Možno najťažšia bola komunikácia s veriteľmi, lebo to neboli len banky, ale aj rôzne firmy či malí živnostníci z okolia – tí boli najhorší. Rovnako ťažké bolo meniť myslenie ľudí, ktorí boli znechutení a nikomu a ničomu neverili. Mne už vôbec. Nemá ani tridsať, čo by mohla dokázať? Priznávam, že som nebola taká odvážna, ako som sa tvárila, ale nevedela som si predstaviť, že slávny Kovotvar už nebude súčasťou môjho života, veď som v jeho blízkosti vyrastala. Lenže nemali už ani na materiál, ani na výplaty. Chodila som po bankách, prosila, sľubovala. Keď som firmu zachránila pred najhorším, musela som na týždeň vypadnúť a zotaviť sa z toho. A potom prišla ďalšia fáza, museli sme nastaviť úplne novú obchodnú politiku. No

vrátili sa k nám všetci bývalí zákazníci a získali sme aj nových. Len som smutná z toho, že si nás vážia viac v zahraničí ako doma. Naše záhradné doplnky sú aj v záhradách britskej kráľovskej rodiny, čiže aj kráľovná Alžbeta aj princ Charles vedia, čo je Kovotvar, ale slovenskí zákazníci uprednostnia lacnejšie ázijské veci...

Popri všetkej tej náročnosti – bavilo vás to? Znášať aj nedôveru, výsmech nadávky... A vytrvať?

- Bavilo ma to celé, naozaj. Bolo to náročné, no mňa to veľmi napĺňalo!

Ako sa dnes začína a končí váš bežný deň?

- Môj bežný deň sa začína aj končí deťmi (smiech). Sú mojou prioritou, aj keď samozrejme, nie vždy to takto bolo.

Stíhate sa popri pracovnej vyťaženosti a povinnostiach matky starať aj o seba? Do akej miery je podľa vás pre podnikateľku dôležitý výzor?

- Toto je dvojsečná otázka. Už sa mi stalo, že ako riaditeľku strojárskej výroby si ma niektorí ľudia predstavujú obutú v bagančiach minimálne so skrutkovačom v ruke. A potom sú veľmi prekvapení, keď ich vítam na podpätkoch a v kostýme. Osobne si myslím, že je nevyhnutné, aby vzhľad človeka, jeho celkový výzor reprezentoval to, v akom stave sa nachádza jeho firma a zároveň aj mieru jeho zodpovedností a kompetencií.

Takže – koľko času svojmu výzoru venujete?

- Nie som typ ženy, čo chodí trikrát do mesiaca ku kaderníkovi a každý týždeň má novú manikúru. Na toto mi jednak nezostáva čas a jednak si myslím, že sú v živote dôležitejšie veci ako starostlivosť o svoj zovňajšok.

Ako vnímate ženy podnikateľky? Máte pocit, že ich počet stúpa?

- Myslím si, že ženy sa vo všeobecnosti začali viacej angažovať, čo je pozitívne. Nie je nič lepšie ako zmiešaný kolektív. Pretože tak, ako je to už od dávnych vekov, každý sme predurčený na niečo iné a z istého dôvodu sme dostali do vienka dva druhy pohlaví. A tie sa jednoducho musia dopĺňať, v žiadnom odvetví nemôže existovať iba jedno z nich. Nebolo by to správne. Ženy vnímam ako výborné pre zvládanie krízových situácií, pretože sa riadia intuíciou, možno by som ich prirovnala ku včelám alebo mravcom. Ak cítia skazu, vedia veci zorganizovať. Tým pádom sú i pracovité. Možno práve preto sú správnymi asistentkami, no nie toto by mal byť ich omen. Majú na oveľa väčšie veci, ako iba asistovať.

Napríklad?

- No, určite poznáte príslovie: Ak chcete niečo zachrániť, pošlite tam ženu. Ak chcete niečo vytunelovať, pošlite tam muža. Ja však nie som feministka (*smiech*).

Takto teda vnímate mužov vo svete biznisu?

- Ale nie... Muži sú vynikajúci, keď sú už na svete čísla a fakty. Vtedy môžu pokojne nastúpiť. Pretože oni sa potrebujú vždy o niečo oprieť, potrebujú dôkaz a sú väčšinou pragmatici, čo je chvályhodné, pretože je tak pravdepodobnejšie, že sa nezmýlia.

Aké vlastnosti by teda mala mať úspešná podnikateľka?

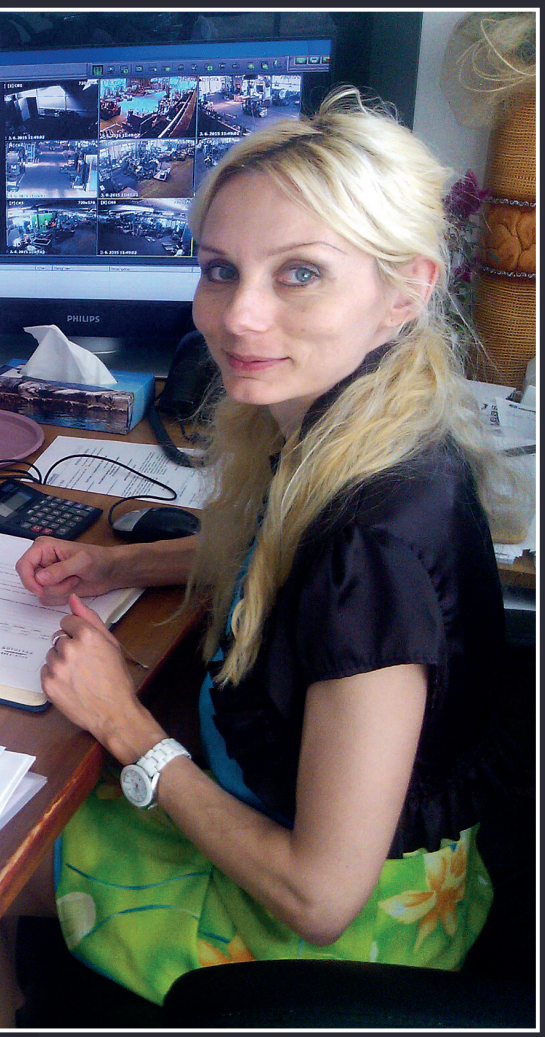
- Mala by mať niečo z muža. To všetko, čo žena má, je výborné, no nestačí to na to, aby sa presadila. Ženy sú ako také inžinierky – ja ich volám vykonávateľky tej najťažšej práce – a to nestačí. Treba sa prezentovať, treba sa občas pochváliť, treba ťažiť z príležitostí, treba sa neobávať, treba mať sebavedomie a nevyhnutné je tiež nedôverovať slepo a nebyť naivnou.

V čom vidíte najväčšie výhody žien v podnikaní?

- Práve v tej intuícii, inak, bohužiaľ, v ničom. Je stále veľmi veľa mužov a, bohužiaľ, niekedy aj žien, ktorí keď zistia, že komunikujú so ženou, čakajú následne ešte jej šéfa. A neberú ju vážne.

Považujete niektorý segment za vyslovene mužský? Je žena v podobnom biznise ako váš oproti mužskému pokoleniu v nevýhodnom postavení?

- Záchranu firmy, napríklad, nepovažujem za mužskú oblasť. Ako som už povedala, ženy sú pre krízy stvorené. Ale ak myslíte podnikanie v strojárskej firme, tak je to naozaj skôr o mužoch, a tí to dávajú ženám pociťovať. Áno, sme v nevýhodnom postavení, a to preto, lebo muži majú voči žene nedôveru, čo sa týka odbornej zainteresovanosti. Stáva sa to síce sporadicky, no ak sa to stane, jednoducho sa s tým mužom nedohodnete, môžete robiť čokoľvek.



Máte nejaký vzor v osobnom či v pracovnom svete?

- Nemám vzor. Každý z nás je originálny exemplár, každý žije v inej chvíli na inom mieste, rieši iné situácie. Niekedy je možno vhodné inšpirovať sa, no vzor... To nie.

Ako úspešná podnikateľka, ale aj matka sa zrejme často stretávate možno s obdivom iných matiek, no iné vás zrejme odsudzujú. Čo by ste im odkázali?

- Áno, toto je dobrá otázka. Keďže som obe deti z pôrodnice doviedla rovno do svojej kancelárie vo firme, tú staršiu dokonca rovno na poradu, dívali sa na mňa matky všelijako. Vraj som sa deťom nevenovala a čo som to za matku... No ja som presvedčená o tom, že som svoje deti vôbec o nič neukrátila, pretože som s nimi bola 24 hodín denne. Stále, každý jeden deň. S tou staršou to bolo jednoduchšie iba v tom, že bola iba ona, a tak som do práce pokojne mohla chodiť už na siedmu hodinu ráno – ešte spiacu som ju pred šiestou dávala do autosedačky a o pár minút sme už poradovali v práci. Tam som ju prezliekla, nakŕmila, čo-to sa s ňou pohrala, mala som v kancelárii detský koberec a všelijaké chodítka, hojdačky, hrazdičky... Následne som ju uspala v kočíku na čerstvom vzduchu a pracovala som ďalej.

A keď pribudla druhá dcéra?

- To už bolo trošku komplikovanejšie. Keď som mala mladšiu dcéru, staršia už mala takmer dva roky a bolo ju treba zaviezť najskôr do jasličiek, a to znamenalo tú novonarodenú neustále prenášať v autosedačke a klásť ju na zem alebo kdekoľvek, kde sa dalo, aby som tú staršiu mohla prezliecť. Myslím, že ani dnes ešte nie sú zariadenia pripravené na mamičky s deťmi, ktoré majú ešte iba pár týždňov a nemajú ich kam položiť, kým sa venujú staršiemu dieťaťu... Potom som s mladšou dcérkou išla znovu do práce, a tak ako staršiu aj ju som privykala od malička na debaty so spolupracovníkmi. Aj tá šla po roku do jasličiek, a odvtedy je to vlastne už iba jednoduchšie. Hoci chod domácnosti mi z povinností nevypadol, dá sa to všetko zvládnuť. Spomínam si, koľkokrát som na služobky išla s jednou z dcér v aute, prípadne som vzala so sebou nejakého kolegu alebo kolegyňu. Ale je pravda, že pomáhal, samozrejme, aj partner. Ak sme vedeli, že budem mať dlhší termín s obchodným partnerom, vzal si dieťa on.

Máte pocit, že ste boli o niečo ochudobnená, keď ste pracovali aj vychovávali deti súčasne a stále je to tak?

- Toto určite nie! Ja by som do toho šla pokojne zasa! Dieťa na pracovisku vás síce vie vyčerpať, ale zároveň vie pozdvihnúť nielen vašu náladu, ale aj ostatných spolupracovníkov. Jediný problém, ktorý som zaznamenala počas tých rokov, keď boli deti so mnou v práci, bol nedostatok spánku. A to

doslova. Obe deti spávali dosť zle. Niekto hovorí, že dieťa spí tak dobre, ako pokojná je jeho matka v tehotenstve. A možno je to pravda, pretože ani jedno moje tehotenstvo nebolo o ležaní pred telkou alebo oddychovaní pri knižke. Pamätám si, ako som bola v ôsmom mesiaci tehotenstva na služobnej ceste v Poľsku. Alebo ako som tehotná chodila po súdoch medzi Bratislavou a Senicou. A vôbec, neustále bolo potrebné riešiť nejaké problémy a pri druhom tehotenstve ešte aj starostlivosť o staršiu dcéru. Ja som vlastne počas pôrodu telefonicky riešila dodávku kamiónu zinku a asi po polhodine od narodenia mojej dcéry odpovedala na emaily dozorného správcu. Pritom mi ani nenapadlo, že by som robila niečo nesprávne alebo že by som mala robiť niečo inak.

Firma Kovotvar vyrába klasické aj designové výrobky na bežné používanie do záhrady či domácnosti.

Čo hovoríte na dnešný, čoraz častejšie pozorovateľný fenomén u mladých žien, na akúsi neschopnosť postarať sa o seba, nebodaj o deti, na neustálu závislosť na rodičoch, partneroch či manželoch a naopak potom prehnané „ekobio“ matky?

- Touto otázkou ste ma dostali. Ja osobne pochádzam z rodiny, kde mama aj otec normálne pracovali, so sestrou sme chodili do škôlky či k babkám, a žijeme a mama je bez antidepresív – proste klasická rodina, ktorá akoby už patrila do minulých dôb. A tak si neodpustím reakciu, že niektorým mamám by som naozaj dala jednu výchovnú... Napríklad keď v škôlke vidím, ako sa s takmer šesť- alebo aj sedemročnými deťmi maznajú a nevedia sa s nimi rozlúčiť. Neznášam ich fňukanie, ich závislosť na chlapoch. Ale čo už, každá sme iná. No nedávno sa ku mne dostal jeden pán z banky a začali sme sa baviť aj o tom, že čakajú dieťa, a ja som nechápala, že on sám má nahlásenú dovolenku na celý mesiac v termíne, kedy sa má dieťa narodiť. Aby pomohol partnerke. Preboha, s čím!? Alebo iný chlap z inej banky mi neustále popisuje, ako je jeho partnerka u mamy, lebo ich trojročná dcérka ju veľmi vyčerpáva. A krútim hlavou nad tým, keď počujem, že muž musí ísť s partnerkou na kontrolu na ultrazvuk v piatom mesiaci, pretože ona snáď nebude ešte aj šoférovať. Alebo keď sa matka dcéry nasťahuje rovno do domu k mladým... kvôli jednému dieťaťu. Keď si spomeniem, ako vyzeral môj bežný deň s mojimi novonarodenými dcérkami a počas tehotenstiev s nimi, je to v porovnaní s týmito ženami asi neuveriteľné, no mne ani nenapadlo, že by to malo byť inak...

Pohľad do výrobnej haly firmy Kovotvar.

A na záver trochu oddychovejšia otázka. Ako popri práci a deťoch relaxujete? Dá sa to vôbec?

- Času naozaj nie je nazvyš, a ak nejaký voľný čas mám, chcem ho venovať znovu deťom, dať im maximum, aby veľa poznali a veľa vedeli. No, aby som naozaj nezabúdala na seba, viem si v týždni ukradnúť jednu, dve hodinky a venovať sa joge. Mám tiež veľmi rada knihy, no na tie naozaj nie je čas, možno tak na rozprávkové (*smiech*). Ale mám rada adrenalín, a ak partner občas niečo vymyslí, neodmietnem skok s padákom či paraglajding.

(čul)

Foto: Marcela Tokošová

vydáva **SLOVAK BUSINESS AGENCY**

RÝCHLY

štart | rast | úspech

Na Slovensku čoraz častejšie vznikajú spoločnosti založené na inovácii a originálnom nápade. Za úspechy našich startupistov Trainshot si môže pripísať zásluhy aj Slovak Business Agency.

TRAINSHOT
Back
TRAINSHOT
www.trainshot.com

Spomedzi mnohých úspešných start-up projektov sa pozrieme na ten, s ktorým prišla originálna firma Trainshot. Niektorým anglofónnym čitateľom zrejme napadne, že pôjde o projekt, ktorý sa sústreďuje na podávanie alkoholických nápojov vo vlaku (Train = vlak, shot = poldeci).

V skutočnosti ide o trénovanie strieľania – Trainshot je prvý kompaktný inteligentný terčový systém určený na športovú streľbu. Zaujal celý svet, vymyslel ho Slovák a my si ho teraz vezmeme lepšie na mušku.

Terč, ktorý má mozog

Inteligentné terče Trainshot majú oproti iným obrovskú výhodu – dokážu lokalizovať strelu a odoslať informáciu o jej umiestnení v terči do smartfónu pomocou Bluetooth pripojenia a špeciálnej aplikácie pre Android a iOS. Tým značne uľahčuje život športovým strelcom, ktorí teraz nemusia zásahy kontrolovať ďalekohľadom či meniť rozstrieľaný papier. Technológia Trainshotu však nemá taký dosah ako Wi-Fi, a tak výrobca plánuje do svojho terča vložiť aj tento modul.

Myšlienka unikátnej tréningovej pomôcky spočíva v inovácii klasických terčov. Základom je špeciálna vodivá farba, ktorá pokrýva vybranú plochu terča, a hlavne elektronická jednotka, ktorá zaznamená priestrel. Následne zvukovým a svetelným signálom oznamuje strelcovi jeho úspešnosť, prípadne v jednotlivých tréningových režimoch aj to, kam a kedy má strieľať. Pri streľbe je vysoké riziko, že by sa „mozog“ smart terča mohol guľkou poškodiť, preto je chránený rámom z tvrdenej ocele HARDOX.

Zákazníci majú možnosť vybrať si z štyroch druhov terčov. V ponuke je klasický súťažný IPSC terč, kruhový terč s piatimi bodmi a terč

(pokračovanie na ďalšej strane)

Radi pracujeme na cool veciach!

Výrobok slovenskej značky zasiahol svetový trh ako dobre mierený projektil. Originálnemu nápadu priniesla úspech Aj dobre nastavená komunikácia, ktorú mala na starosti ANDREA NÉMETHOVÁ, odborníčka na marketing, sociálne médiá a PR.

Ako to celé začalo?

- Bola som pri zrode myšlienky Trainshot a videla som projekt vyrastať do dnešnej podoby. Celé to vzniklo veľmi prirodzene. Zakladateľ projektu Róbert Schochmann je vyťažený mladý muž a hobby strelec, ktorý chcel, aby jeho streľba bola plnohodnotná a efektívna. Róberta by som nazvala technologickým inovátorom – má určitý background, preto si po večeroch začal v dielničke vyrábať vlastné terče. Počas testovania sa ukázalo, že sa pozdávajú nielen jemu, ale aj ostatným strelcom na strelnici. Tak zistil, že tento projekt má potenciál.

Pre úspech produktu je dôležitý aj tvorivý tím. Aký je ten váš?

- Skvelý! Veľa sa nasmejeme a ťaháme za jeden povraz. Stretli sa tu ľudia, ktorých spája chuť pracovať na zaujímavých veciach. Každý si môže povedať svoj názor, prísť s nápadom na určité riešenia a naplno sa prejaviť, nie len robiť to, čo mu nadriadený prikáže. To je pre mňa veľmi cenné. V Trainshote pôsobím ako chief marketing officer, venujem sa marketingu, sociálnym sieťam, komunikácii s klientmi a exekutíve podujatí. Prinieslo mi to veľmi veľa. Od schopnosti udržať emócie na uzde až po riešenie krízových situácií, taktiež zlepšenie sa v jazykoch. Je to veľká zodpovednosť, mať všetko pripravené na zahraničné podujatie, vždy mať plán B, pohotovo vyriešiť prípadné ťažkosti, ten adrenalín by sa dal krájať!

Čo je pre vás najviac adrenalínové?

- Pre mňa samotný zrod myšlienky a potom – vidieť produkt vyrastať do úspešnej podoby. Vždy sa zaoberáme veľmi zaujímavými, technologicky zložitými vecami, spoločne diskutujeme o riešeniach a fascinuje ma, ako rýchlo vedia chalani vyriešiť rôzne technologické problémy. Všetci radi pracujeme na cool veciach, sme dobrý kolektív a to je pre mňa veľmi cenné.

Ako pri raketovom štarte Trainshotu pomohla Slovak Business Agency?

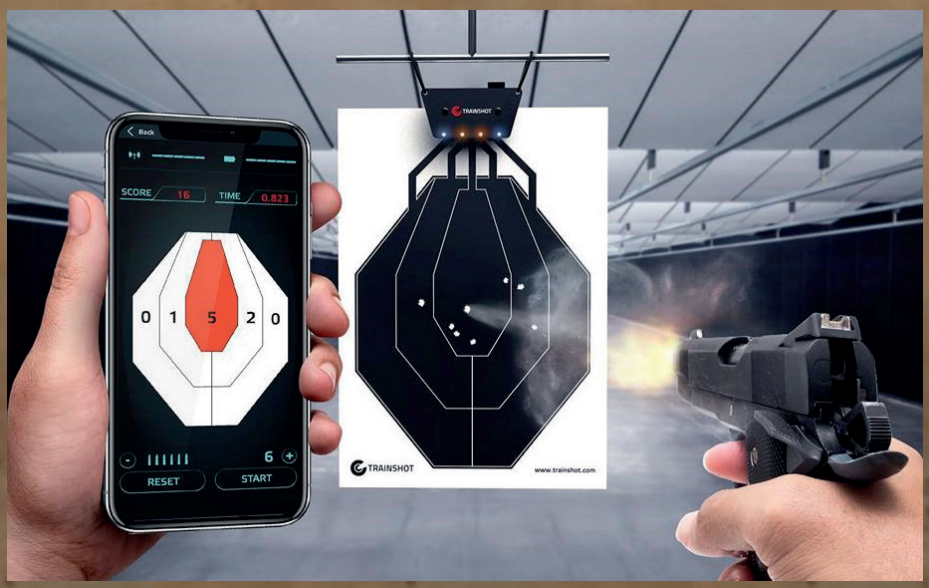
- V roku 2016 sme na akomsi podujatí v Pálfyho paláci náhodou spoznali startup manažérku Ing. Moniku Pohlovú. Tá nám poradila kontaktovať SBA, pretože sme chceli odprezentovať náš predchádzajúci projekt Drone n Base na výstave CES 2017 v Las Vegas. Táto šťastná náhoda nám neskutočne pomohla a v okamihu, keď sme mali ďalší životaschopný projekt, hneď sme vedeli, kam a za kým zájsť. V priebehu roka 2017 sme Trainshot dokončovali a testovali a krátko na to sme šli na výstavu IWA 2018, kde sme to vďaka SBA vo veľkom odpálili, a za necelý prvý rok máme kontrakty v hodnote 320 000 eur.

simulujúci situáciu s rukojemníkom a jeleň. Každý z nich vydrží aj poriadne drsné zaobchádzanie a podľa vyjadrenia výrobcu terče zvládnu až 200 striel. Počet rán do znehodnotenia terča je však závislý od veľkosti náboja a kalibru zbrane. V prípade poškodenia je možné tento inteligentný terč jednoducho opraviť výmenou akejko vek súčasti.

Produkt, ktorý rieši problém

Za nový terč Trainshot zaplatí zákazník približne 3,50 eura, pričom základný set ho vyjde na 149 eur. Pokiaľ teda patríte medzi vášnivých športových strelcov, táto inteligentná pomôcka je priam stvorená pre váš každodenný tréning. Produkt je na trhu od októbra 2017 a za krátku dobu si vyslúžil pozornosť odborníkov aj širokej verejnosti.

Podobne ako väčšina geniálnych nápadov, aj tento vznikol na uľahčenie života. A tak znie aj rada tvorcov začínajúcim podnikateľom: „Príďte s produktom, ktorý rieši nejaký problém.“ Ak ho máte, je nevyhnutné otestovať ho na menšej vzorke trhu a zistiť, či po ňom bude dopyt. Ďalším kľúčovým štádiom je precízne premyslená marketingová stratégia. Produkt treba čo najjednoduchšie a najjasnejšie odkomunikovať a, hlavne, mať ho čo najviac vyladený a dokončený pred oslovením prvých zákazníkov, médií či potenciálnych partnerov.



Pre Trainshot sú prvou voľbou propagácie zahraničné výstavy. Atraktívny, reprezentatívny stánok je výbornou formou oslovenia potenciálneho zákazníka, ktorý o produkte ešte nikdy nepočul a môže si ho pozrieť aj vyskúšať. Podľa slov vedenia Trainshot je veľkou pomocou aj podpora od Slovak Business Agency, ktorá im pomáha hradiť výdavky spojené so zahraničnými cestami s cieľom vystavovať svoje produkty.

(bac)

Foto: Trainshot

INOVATÍVNE PROJEKTY

STARTUP SHARKS

Zmyslom projektu Startup Sharks, jednej z iniciatív Slovak Business Agency, je znížiť riziko zlyhania nových inovatívnych projektov. S profesionálnou podporou u začínajúcich podnikateľov do značnej odpadá faktor strachu a svoje nápady dokážu zrealizovať a uviesť na trh, či dokonca ukázať svoj star-up svetu.

Jednoznačným trendom je pritom využívanie obnoviteľných zdrojov, keďže dopyt po ekologických riešeniach stále rastie. Dobrým príkladom takejto realizácie sú aj populárne sviečky Luminia, ktorých tvorcovia si zo všetkého najviac zakladajú na tom, aby boli zdravotne nezávadné a šetrné k životnému prostrediu.

Túžbu pomôcť prírode predstavuje aj projekt Zachráň včely. Jeho víziou je vybudovať systém ekologického včelárenia bez chémie. Finančne dostupná technológia umožňuje včelárom sledovať dôležité parametre bez toho, aby museli otvoriť úľ a vyrušiť včely. Ekologický trend tak spájajú so zjednodušením ľudskej činnosti vďaka špecializovaným zariadeniam a aplikáciám.

PODNIKATELIA O PODNIKATEĽKÁCH

ANKETA

Ján Palenčár

prezident Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska (NARKS)

„Podnikám viac ako 20 rokov a z vlastnej skúsenosti môžem povedať, že podnikanie je nesmierne náročná, zodpovedná činnosť, ktorá zaberá v priemere viac ako 10 hodín denne. Preto si vážim všetkých čestných podnikateľov a zvlášť ženy podnikateľky, ktoré musia často skĺbiť podnikanie so starosťou o rodinu a deti. Zároveň ženy prinášajú do podnikateľského prostredia zodpovednosť, cieľavedomosť a systematickosť, čím prispievajú k zvyšovaniu profesionality v podnikaní.“

Michal Greschner

zakladateľ projektu Obchodník obchodníkovi

„Ženy mali v organizačných štruktúrach firiem alebo po boku mužov vždy dôležitú úlohu. A som vďačný za ženy podnikateľky, ktoré nabrali odvahu samy podnikať, pretože do biznisu prinášajú iný vietor a uhol pohľadu. Ich cesta za úspechom je zväčša ťažšia ako tá naša, práve preto budem rád, ak bude pribúdať čoraz viac ambicióznych a úspešných žien, aby sme sa mali kým inšpirovať.“

Mgr. Miroslav Môc

konateľ spoločnosti Detect, s. r. o.

„Ženy v podnikateľskom prostredí vnímam určite veľmi pozitívne. V dnešnej dobe sa stretávame v biznise viac s mužmi ako so ženami. Myslím si však, že ženy do rozhodovacieho procesu a všeobecne do podnikania vedia vložiť viac srdce, čo mužom trochu chýba. Preto im držím palce, nech je ich medzi nami čoraz viac.“

Juraj Fehervari
spolumajiteľ Be Lenka, s. r. o.

Ženy v biznise vnímam veľmi pozitívne. V segmente medzi mamičkami a deťmi sa so ženami podnikateľkami stretávam veľmi často. Keď sa dobre započúvate, zistíte, že majú skvelé a praktické nápady. Veci vnímajú inak ako my chlapi a v mnohých veciach sa máme od nich čo učiť.

Ing. Juraj Piták
riaditeľ FISPRO, a. s.

Ženy majú výhodu skvelej intuície a nevýhodu, že nie každá je orientovaná na čísla a nie je dostatočne tvrdá. Myslím si, že ideálna kombinácia aj v podnikaní je žena spolu s mužom, keďže sa môžu veľmi dobre dopĺňať. Presviedčam sa o tom stále častejšie.

Ing. Rastislav Tvarog
konateľ TWG-energo, s. r. o.

Fandím ženám podnikateľkám. Zvyčajne sú to veľmi dobré manažérky. Už len skĺbenie rodiny a podnikania je náročná vec, čo si veľa mužov ani neuvedomuje. Preto držím palce každej žene, ktorá sa rozhodne podnikať. Podnikanie je ťažká, ale zaujímavá cesta.

Mário Babej
CEO & account manager wame.sk

Ženy do podnikateľského prostredia určite patria. Môj obdiv majú hlavne tie, ktoré vedia, čo chcú, a idú si za svojím cieľom bez toho, aby mali potrebu podobať sa mužom-podnikateľom za každú cenu. Mnohé sú na svojej pozícii rovnako dobré, ba lepšie, než muži. Vkladajú do svojej práce kúsok srdca, a to my muži poväčšine nerobíme... Žien podnikateliek je stále málo, navyše ich hodnotenie na rovnakých pozíciách je o dosť nižšie. Možno by sme mohli aj my muži začať pozerať na ženy ako na seberovné, schopné viesť ľudí, rozhodovať, plánovať, organizovať... Mám skúsenosť so ženami vo vedúcich funkciách a naozaj to vedia. Povzbudzujem ženy, nech sa nenechajú nikým a ničím odradiť. To, čo robíte, ak to robíte so srdcom a máte to radi, robíte dobre!

Mgr. Peter Dlhý

tvorca nápadov a kreatívneho zobrazenia v Jungletrip

V mojom prípade, keďže som kreatívec, ženy dávajú poriadok ceste, ktorú tvorím. Kreatíve sa medze nekladú a aj v rámci mojej firmy Jungletrip prináša moja manželka nadhľad a usmernenie. Najmä v oblasti ekonomiky, dizajnového feedbacku a práce s klientmi je mi veľkou podporou. Ženy v biznise vidia veci detailnejšie a idú viac do hĺbky. Je preto dôležité, aby pracovali muž a žena spolu, pretože sa dopĺňajú a vytvárajú jedinečné dielo.

Ing. Ľudovít Ligač

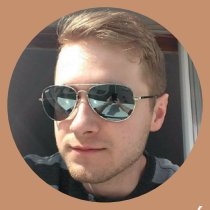
majiteľ rodinného papiernictva KSM

Intuícia, empatia, zmysel pre rovnováhu a životný esprit sú vlastnosti, ktorými vynikajú ženy nielen v biznise. Jediný problém je, že tých žien v biznise je u nás ako šafranu. Som presvedčený, že Slovensku by svedčalo viac aktívnych žien – podnikateliek, političiek, vďaka ktorým by sa podnikateľské prostredie viac „poľudštilo“. Potrebujeme to ako soľ.

Ing. Ján Šanta

konateľ spoločnosti BLMT, s. r. o.

Žijeme v dobe, keď nie je výnimočné, že ženy zastávajú pozície, na ktorých by pred 20 rokmi bola sukňa s prívlastkom „generálna riaditeľka“ nepredstaviteľná. No v biznise už neplatí, že úspešným môže byť len muž a ženu potrebuje len na reprezentáciu vo svojej biznis kariére. Žena sa v poslednom období vyprofilovala na osobnosť, ktorá je schopná a odhodlaná pustiť sa svojou vlastnou cestou a dokázať, že ženský rod nie je prekážkou pri zápise do obchodného registra. Vnímam ženu ako konkurenta, či už v biznise alebo v spoločenskom uplatnení, a život mi dáva za pravdu, je ich viac a viac. A preto im držím palce.



Roman Grebáč

podnikateľ vo sfére odevných doplnkov

Vnímam to skôr nestranne, ženy dokážu byť dobré líderky a často omnoho precíznejšie ako muži podnikatelia. Taktiež majú veľmi dobré organizačné schopnosti. Negatívom môže byť, že pri svojich rozhodnutiach sa ženy často riadia citovo, čo nemusí byť vždy to najlepšie.

Ing. Ján Lachký

finančný agent pre Allianz Slovenskú poisťovňu, a. s.

Ženy podnikateľky. Áno, stretávam sa s nimi často. Všetky kolegyne pracujúce pri predaji poistenia sú vlastne SZČO, čiže podnikateľky podnikajúce pre svoje malé firmy. A sú rôzne. Ženy, ktoré svoje IČO berú len ako nutnosť, najradšej by boli klasicky zamestnané a dostávali úlohy, a sú ženy naozaj podnikateľky, ktoré sa s veľkou vervou pustili do rozvoja svojej firmy, vytvárajú obchodné skupiny, prenajímajú si kancelárie, vzdelávajú sa, a musím povedať, že v tom vedia byť dobré, cieľavedomé a zodpovedné. Predávajú poistenie, čo znamená starať sa o klienta, a ženy podnikateľky sa starať vedia. Deti, manžel, domácnosť, tak prečo nie firma?

Ing. Radovan Sidor

konateľ spoločnosti Produkcia Doraz, s. r. o.

Ženy podnikateľky vnímam veľmi pozitívne, napriek tomu, že to zatiaľ na Slovensku nie je až taký rozšírený jav. Ale schopnosť skĺbiť rodinu, prácu a biznis povinnosti je silný odkaz a výzva aj pre nás mužov podnikateľov. Ich šarm a jemnejší pohľad vnáša nový vietor do prostredia, kde by sa to nečakalo, ale veľmi sa to žiada.

Vladimír Koc

CEO Kotsch, s. r. o.

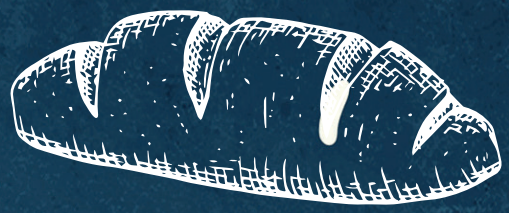
Myslím, že ženy majú svoje miesto v biznis prostredí. Vedia priniesť nový pohľad a vďaka tomu prinášajú aj iné riešenia.

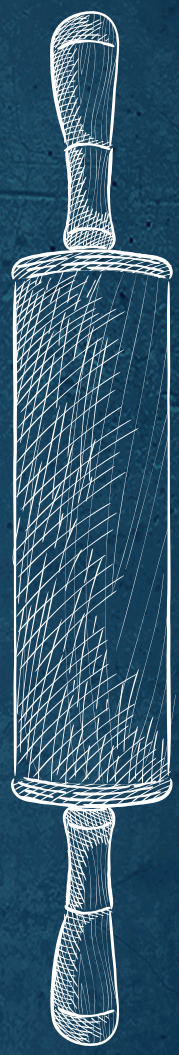
Ing. Marek Šály

konateľ Salyway, s. r. o.

Sú typy podnikania, kde majú ženy ako podnikateľky výhodu pred mužmi, inde je to naopak a musia čeliť predsudkom. Ak sa na to pozriem ako manžel a otec malých detí, ženy majú v domácnosti oveľa dôležitejšiu úlohu a podnikanie s tým musia skĺbiť. To si vyžaduje veľkú dávku trpezlivosti, skvelé plánovanie a nasadenie. Vážim si ženy, ktoré sa do toho pustia a dokážu byť úspešné.

vydáva **SLOVAK BUSINESS AGENCY**





Internetový biznis dáva blogerkám možnosť slobodne žiť

Oplatí sa ich SLEDOVAŤ

Úspešnými sa väčšinu stali ešte veľmi mladé. Nielen vďaka internetu, ale predovšetkým vďaka vlastnej energii, kreativite a odvahe. Ukazujú svetu svoj talent a žiaria šťastím.

VERONIKA ČOPÍKOVÁ

Praženica a párky? Lenivá kuchárka je úplne o inom!

Ľúbivý a chutný blog ***www.lenivakucharka.sk*** založila Veronika pred tromi rokmi popri štúdiu na vysokej škole. Ešte sa ním neuživí, ale vyzerá to, že je na najlepšej ceste. Pravda, len ak sa bude chcieť vydať na dráhu internetovej podnikateľky.

„Priestor medzi učením sa na skúšky som vypĺňala experimentálnym pečením. A keďže najbližšiemu okoliu moje výtvory chutili, priateľ mi navrhol, aby som si založila blog. Cieľom bolo ukázať ľuďom, že piecť sa dá aj s oveľa nižším množstvom cukru a s použitím alternatívnych múk.“

Jednoduchosť, rýchla príprava a chutný výsledok spolu s Veronikinými blogerskými schopnosťami zaujali natoľko, že sa v roku 2017 stala Blogerkou roka v kategórii Food. Tento rok jej blog vyhodnotili ako najlepší Wordpress blog, pričom sa hodnotili aj technické aspekty webu, ako napríklad rýchlosť, zabezpečenie, funkčnosť a podobne.

Lenivá kuchárka – lenivé recepty? *„V žiadnom prípade! Viem, že mnohým ľuďom symbolizuje názov blogu recepty typu párok v rožku, treska alebo praženica. Ale je to presný opak. Prívlastok lenivá som zvolila kvôli tomu, že chutné recepty sa dajú pripraviť aj jednoducho a rýchlo, a dokáže ich spraviť naozaj každý.“*

Jej blogu dominujú sladké dezerty, ktoré sú aj nesmierne fotogenické. *„Som taký sladkomil! Ale chystám sa rozšíriť zoznam receptov aj o polievky a hlavné jedlá, ktoré si môžu ľudia pribaliť do práce, a tak sa kdekoľvek najesť zdravo a chutne,“* hovorí talentovaná blogerka, ktorá nielen píše o varení a pečení, ale vytvára aj minimalistický magazín BREZZA (www.brezza.sk), produkuje videorecepty a chystá sa vydať kuchársku knihu.

„Hoci sa svojmu projektu venujem len po práci a cez víkendy, niekedy sa už cítim ako podnikateľka. Hlavne vte-

dy, keď komunikujem s klientmi ohľadom spolupráce na mojom blogu či vytváram unikátny obsah spočívajúci v tvorbe videí, fotografií a receptov pre potreby klienta. To si vyžaduje dávku podnikateľských zručností – odpovedať rýchlo, k veci a určite si správne nastaviť cenník služieb."

Pred pár rokmi to bolo takmer nepredstaviteľné, ale dnes je úplne bežné, že blogovanie je pre niekoho jediným zdrojom obživy. Ako vlastne bloger zarába? „*Peniaze môžu pochádzať z rôznych kanálov. Najčastejšie zo spolupráce s klientmi. Konkrétne nastavenie už závisí od dohody, môže ísť o recenzie produktov, použitie produktov v recepte či na fotke a ich propagáciu na sociálnej sieti blogera.*"

Ďalšou možnosťou je tvorba obsahu vo forme článkov, fotografií, receptov či videí pre účely firmy, ktorá si blogera najme. Častý je tiež affiliate marketing alebo vytvorenie vlastných produktov, ktoré následne bloger predáva a propaguje cez svoje kanály, alebo využitie klasickej bannerovej reklamy." Nebuďte lenivý a pokochajte sa jej výtvormi na stránke ***lenivakucharka.sk***.

Foto: Veronika Čopíková

JANA SCHWEIGHOFEROVÁ

Na cestách v sukni

Nie je typická podnikateľka, nevysedáva v kancelárii ani na poradách. Cestuje. A o svojich potulkách po svete píše na svojom blogu. Nápad virtuálnej prezentácie jej potuliek mal prapočiatok na Seychelách. Každý sa vraj divil, že si ako študentka mohla dovoliť taký drahý zájazd, a tak napísala Seychely bez miliónov na účte. Jej prvý blog bol o tom, ako sa dá do exotickej destinácie cestovať za relatívne malé peniaze. A čuduj sa svete, blog sa vtedy stal jedným z najčítanejších na Slovensku.

Po štúdiu práv pracovala Katarína aj na dobrých a atraktívnych miestach, ale spokojná nebola. A tak založila blog, kde pod menom Janka Travelhacker učí svojich fanúšikov, ako cestovať za málo peňazí, dáva tipy, triky a rady, prednáša na seminároch a workshopoch, skrátka, delí sa o svoje skúsenosti. A spolupracuje aj s Národným podnikateľským centrom.

„*Travelhacker je pre mňa práca, ktorú som si vytvorila, pretože žiadna iná ma nelákala. Každému vyhovuje niečo iné. Pokiaľ je človek šťastný a spokojný s prácou, ktorú robí, môže robiť čokoľvek,*“ napísala na svojom blogu Janka, ktorú v súčasnosti jej blog a aktivity okolo živia na sto percent.

„Po pol roku fulltime podnikania prehlasujem, že je to mega náročné. Celá tá administratíva, fakturovanie, design, marketing, neustále zlepšovanie sa, robenie nových spoluprác, písanie článkov, prinášanie fakt hodnotných tipov, nehovoriac o posúvaní biznisu dopredu. Ale momentálne je to pre mňa konečne práca, ktorá spĺňa všetky moje kritériá. Nevedela som takú nájsť, tak som si vytvorila vlastnú.“

Janka Travelhacker je autorka dvoch kníh o lowcostovom cestovaní, influencerka, Blogerka roka 2017 i 2018 a na viacerých kanáloch virtuálneho sveta sociálnych médií ju sleduje takmer 60 tisíc fanúšikov. Jej tipy o lacnom cestovaní si prečítalo 700-tisíc ľudí. A to je podnikanie, ktoré už stojí za to. Sledujte na ***travelhacker.blog***.

Foto: Jana Schweighoferová

NATY ŽÚREKOVÁ ŠTEFKOVÁ

Veľká kvásková revolúcia

Internetové prostredie je jej hlavným komunikačným kanálom. Web, práca s fotografiou, interakcia na sociálnych sieťach, to všetko zvláda dokonale. Varí, pečie, sladké i slané, moderne i tradične. „*Odievam tradičnú kuchyňu do trendy šatu*," píše o sebe na svojom blogu Chuť od Naty. Poznávacím znamením Blogerky roka 2018 v kategórii Food je, že jej receptom dominuje kvások – nájdete ich v úspešných knihách Kváskovanie – Recepty z kvásku a Kváskovanie – Poklady z vašich kuchýň.

„*Kváskovanie je môj životný štýl. Pre jeho benefity v sociálnej i zdravotnej oblasti sa snažím ľudí motivovať, aby sa vrátili k tradícii prípravy chleba a pečiva v domácnosti. Preto je kvások v mojich receptoch dominantný. Mojím snom je, aby bol v každej domácnosti tak, ako to bolo kedysi*," hovorí vyštudovaná učiteľka, ktorá chcela pochopiť, ako strava ovplyvňuje naše zdravie. Preto sa stala nutričnou poradkyňou.

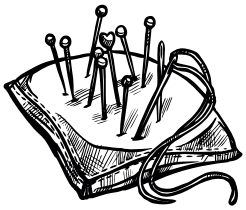
A ako vlastne vznikol projekt Chuť od Naty? „*Veľmi spontánne, už som nestíhala písať recepty pre známych, ktorí ma o to žiadali. Začínala som na známej sociálnej sieti a celý nápad sa postupne rozvinul až do dnešnej podoby. A stále sa vyvíja*," hovorí Naty, ktorú podľa jej slov ovplyvňuje talianska kuchyňa a recepty Jamieho Olivera. Dbá na kvalitu, chuť, čerstvosť a pestrosť na tanieri.

Podnikateľkou v tom pravom slova zmysle sa však byť necíti. „*Blogovanie je obrovský koníček, ktorý ma napĺňa. Nechcem, aby sa z neho stalo tvrdé podnikanie bez autentickej vášne, hoci nedávno sa stalo mojím zamestnaním. Ako Bloger roka som sa dopracovala do bodu, že som už nevládala mať dve práce. Rozhodovala som sa však dlho a nebolo to vôbec jednoduché. Mám tri deti a odísť zo zamestnania,*

ktoré je istotou, je bláznovstvo. No vedela som, že keby som to neurobila, vyčítala by som si to celý život. Vrátiť sa do klasickej práce môžem kedykoľvek.“

A čo všetko musí dobrý bloger zvládnuť a obsiahnuť, aby sa uživil? *„Je celý komplex služieb, ktorý ponúkam, ako platené spolupráce či propagácia značiek, ktoré ma oslovujú. V rámci svojej práce som vydala dve knihy, ktoré sú stále veľmi dobre predávané a organizujem školenia, workshopy a prednášky po celom Slovensku. Z toho sa skladá môj príjem,“* dodáva Naty Žúreková Štefková. Vyskúšajte ***chutodnaty.sk***.

Foto: Naty Žúreková Štefková



KATARÍNA BERCELI OLESOVÁ

Šijem, šiješ, šijeme

Šijací stroj a strihy z časopisu Burda boli pred polstoročím povinnou výbavou každej dobrej gazdinky. Fádna a uniformná konfekcia nemohla uspokojiť žiadnu modernú ženu, a tak sa šilo a prešívalo ako o preteky. Teraz sa oblečenie vozí na tony a čo potrebujeme, to si kúpime. Aj veľmi lacno.

Zdalo by sa, že z domáceho šitia sa stane retro, na ktoré budeme len spomínať, no šitie sa opäť dostalo do módy a tento fakt využila aj Katarína Berceli Olesová, ktorá založila úspešnú internetovú stránku Ako ušiť.

„S nástupom internetu som hľadala nové a nové inšpirácie na rôznych, prevažne zahraničných weboch. No nie vždy spĺňali moje požiadavky. Bola som tiež sklamaná z časopisov o šití, kde neboli postupy dostatočne zrozumiteľné. Uvedomila som si, že ak nie sú napísané zrozumiteľne pre mňa, nemôžu byť pochopiteľné ani pre začiatočníkov alebo ľudí, ktorí sa nikdy technologickým postupom nevenovali,“ hovorí o vzniku svojho internetového podnikania absolventka strednej priemyselnej škole odevnej.

Hoci sa Katarína nikdy nezamestnala ako krajčírka či návrhárka, jej obľúbené remeslo ju ako koníček sprevádza už 20 rokov. *„Rozhodla som sa posunúť svoje vedomosti ďalej. Chcem, aby všetci, čo sa chcú naučiť šiť, mali prístup ku kvalitným informáciám a kvalitne spracovaným postupom. Mojou víziou je vytvoriť Školu šitia, kde vo videách, tutoriáloch a článkoch priblížim jednotlivé kroky a postupy. Chcem podporovať kreativitu mojich sledovateľov, jednoducho – naučiť ich šiť.“*

Katarína so svojimi fanúšikmi komunikuje nielen na stránke, ale aj prostredníctvom dostupných sociálnych sietí, napísala e-book, pripravuje videá a za jej úspešný blog sa v roku 2017 stala Blogerkou roka v kategórii nováčik. Overte si jej šikovnosť na ***akousit.sk***.

(slo)

Foto: Katarína Berceli Olesová

vydáva **SLOVAK BUSINESS AGENCY**

Vybudovala prvý prestížny módny salón v Čechách a jej tvorbu uznávala celá Európa

ČESKÁ COCO CHANEL

Život sa s ňou nemaznal. Prišla o manžela, stratila oboch synov, o firmu ju pripravili komunisti. Taký bol trpký osud prvej dámy českej módy Hany Podolskej.

Hana Podolská v bielych šatoch so slnečníkom, 1907. Foto: rodinný archív

Patrila medzi najväčšie podnikateľky módneho priemyslu a perfektne ovládala marketing a PR. Hana Podolská, vlastným menom Johanna, sa narodila 16. mája 1880 ako najstaršia z dvanástich detí, z ktorých sa dospelosti dožilo len päť. Ich detstvo bolo rozprávkové, ale, žiaľ, len kým otec František Vošahlík, uznávaný architekt, nezomrel ako 44-ročný na tuberkulózu.

Ranou osudu musela Hana vo veľmi mladom veku začať pomáhať matke živiť mladších súrodencov. Bola však veľmi zručná a v pražskej Celetnej ulici sa v salóne Anežky Fišerovej vyučila za dámsku krajčírku. Spočiatku chodila do domácností svojich zákazníčok, ale keď sa zoznámila s akademických maliarom Viktorom Podolskim, v ktorého žilách kolovala poľská zemianska krv, zosobášili sa a Hana si mohla otvoriť svoju prvú dielňu.

Bolo to v roku 1908 a Hana začínala skromne. Mala len dve krajčírky, no darilo sa jej, a tak sa už v roku 1914 rodina presťahovala do luxusného bytu v paláci Lucerna na Václavskom námestí. Tam si Hana otvorila svoj prvý skutočný módny salón s názvom Modelový dom Hany Podolskej.

Viktor Hanu veľmi miloval a všemožne ju podporoval. Dokonca sa vzdal vlastnej kariéry a začal pracovať v jej firme, čo v tých časoch naozaj nebolo bežné. Zlatá éra salónu nastala po prvej svetovej vojne, keď sa z neho stal skutočne honosný módny dom, ktorého súčasťou bolo aj klobučníctvo a kožušníctvo. Vtedy už mal salón niekoľko desiatok krajčírok.

Malá módna špionáž

Počas prvej svetovej vojny sa české dámy inšpirovali módou, ktorú videli vo Viedni, a veľmi rýchlo sa tiež začali orientovať vo francúzskej móde. Neskôr, medzi dvoma svetovými vojnami, sa česká móda vyšvihla medzi európsku špičku a rozhodne za Parížom nezaostávala.

Hana Podolská
(1880-1972)

je v súčasnosti považovaná za najslávnejšiu českú módnu návrhárku prvej polovice 20. storočia. Niektoré jej modely sú umiestnené v depozitári pražského Uměleckoprůmyslového múzea alebo sú súčasťou súkromných zbierok.

Portrét Hany Podolské, Salon IX, č. 2, 1930, s. 24. Foto: Carola Praha

Svoj podiel na tom mala aj Hana Podolská. Hoci ju účasť na módnych prehliadkach stála množstvo peňazí, do metropoly nad Seinou cestovala pravidelne, neunikla jej ani jedna. Odpozorovala všetky aktuálne trendy a následne ich ponúkala svojim zákazníčkam. V tom čase jej salón už niesol názov Maison Podolská a názvy modelov boli takisto vo francúzštine.

Prehliadok sa zúčastňovala spolu so svojou dvornou výtvarníčkou Hedvikou Vlkovou. Na prehliadkach bolo v tom čase zakázané kresliť, skicovať a fotografovať, no oni našli spôsob, ako tento ochranný systém obísť. Hneď ako Podolskú niektorý z modelov zaujal, žmurkla na Vlkovú a tá ho odišla naskicovať na toaletu. Francúzske trendy a informácie z prvej ruky im sprostredkovávali aj najaté módne dopisovateľky.

Efektívny marketing

Nakoniec začala Hana Podolská organizovať vlastné autorské prehliadky, ktoré sa rýchlo stali významnými spoločenskými udalosťami. Niektoré boli súkromné, pre významné ženy a manželky ministrov, iné boli určené pre širšiu verejnosť a zúčastnilo sa ich aj 300 ľudí.

Modely jej predvádzali odvážne dámy z vyššej spoločnosti alebo herečky, v 30. rokoch napríklad Adina Mandlová alebo speváčka Jarmila Novotná. Neskôr začala zamestná-

vať prvé profesionálne manekýnky, no stať sa modelkou u Podolskej nebolo jednoduché. Dôraz kládla na ladnú chôdzu a modelky rozdeľovala do niekoľkých kategórií – športová, elegantná alebo mladistvá.

K úspechu salónu prispel nielen jej cit pre módu, ale predovšetkým usilovnosť, dôraz na dokonalé vypracovanie a neustále sledovanie aktuálnych trendov. Skvele ovládala to, čo by sme dnes nazvali efektívnym marketingom a PR. Okrem prehliadok vydávala aj časopisy Móda a vkus a Eva, kde predstavovala svoje modely, radila zákazníčkam a písala o aktuálnych trendoch. Svoje sily spojila s Františkom Drtikolom, jedným z najlepších fotografov tej doby.

Mala podnikateľského ducha a ako jedna z prvých pochopila, že pasívne čakanie na zákazníkov jej veľkú slávu neprinesie. Kto chce byť úspešný, musí byť aj videný. Preto s Drtikolom a modelkami pravidelne cestovala na dostihy do Chuchle a raz ročne navštevovali Mariánske Lázne, kde sa stretávala vtedajšia smotánka. Modelky sa po kolonáde prechádzali v jej modeloch.

Šaty pre hviezdy

Hana Podolská spolupracovala aj s filmovou produkciou a vytvorila kostýmy pre viacero dobových trhákov. Vo večerných šatách z jej dielne očarila Adina Mandlová Oldřicha Nového v legendárnom Kristiánovi, Lída Baarová zasa zahviezdila v jej modeloch vo filme Maskovaná milenka. Vo filme Katakomby je dokonca scéna, kde Adina Mandlová otvára škatuľu so šatami a kamera pomerne dlho sníma nápis Modelový dům Hany Podolskej, čo by dnes bolo učebnicovým príkladom product placementu.

V dobe najväčšej slávy sa na jej šaty čakalo až pol roka. Neústupne totiž dbala na kvalitu, osobne dohliadala na šitie – neunikol jej ani jeden chybný steh a zúčastňovala sa každej skúšky. Bola nekompromisná šéfka, ale dobre vykonanú prácu dokázala náležite oceniť. Bola aj veľmi spoločenská, so zákazníčkami sa stretávala aj v osobnom živote, poznala ich a vedela presne odhadnúť, v čom sa budú cítiť dobre, ktorú ich prednosť vyzdvihnúť a čo naopak dômyselne zakryť.

Prvá dáma Hana Benešová, filmové hviezdy Adina Mandlová, Nataša Gollová či Hana Vítová, automobilová pretekárka Eliška Junková... To je len zopár významných osobností prvej republiky, ktoré si v jej salóne podávali kľučky. Aj preto sa Hane Podolskej právom hovorilo česká Coco Chanel. Stala sa synonymom elegancie a kto niečo znamenal, obliekal sa u nej. Aj keď boli modely veľmi drahé, cena bola opodstatnená, veď používala ten najlepší materiál, mala dokonalé vypracovanie a jej modely sa vyznačovali jednoduchosťou, ženskosťou a šarmom európskej úrovne.

Rany osudu

Zo začiatku sa Hane Podolskej darilo vo všetkom, v práci aj v súkromnom živote – mala šťastné manželstvo, porodila dvoch synov. Lenže osud akoby ju chcel za mimoriadny úspech v pracovnom živote potrestať. Prvá veľká tragédia ju postretla v roku 1926, keď jej manžel nešťastne zahynul na poľovačke. S jeho stratou sa Hana nikdy nevyrovnala.

Malé večerné šaty s vyšitou kyticou. 1931 marokén. Výšivka sekanými korálkami ušité pre Gudrun Neis, neter Hany Podolské.

Večerné šaty, 1938–1948 modrá krajkovina a taft.

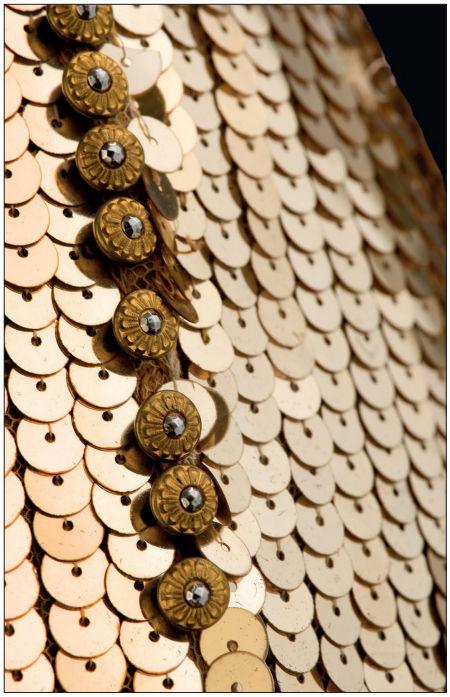
Letné vycházkové šaty. Měsíc VII, č. 7, 1939, s. 2–3. Foto: František Vobecky

To bol však len začiatok rán, ktoré jej život uštedril. V roku 1935 jej starší syn oslepol, následne na to ochrnul a nakoniec umrel. Potom prišli útrapy vojny a po nej ju tiež nič dobré nečakalo, v roku 1948 emigrovala do USA manželka mladšieho syna, ktorého následne zatkli a uväznili. Po prepustení emigroval za svojou ženou a Podolská ho nikdy viac nevidela.

Nakoniec prišla aj o svoje posledné dieťa – svoj salón. Vzali jej ho komunisti. Po roku 1948 bol znárodnený a dostal názov Oděvní služba Eva. Pôvodný lesk luxusného salónu sa rýchlo vytratil, kontakty s Parížom sa zrušili. Hana síce mala sľub prvej dámy Marty Gottwaldovej, že môže vo firme zostať, aby si zarobila aspoň na dôchodok, ale v pozícii predavačky. Zarábala 2 400 korún mesačne a nielenže prišla o svoj milovaný salón, ale aj o polovicu svojho bytu.

Napokon v roku 1954 dostala zo dňa na deň výpoveď, čo bola ďalšia rana osudu. Do salónu sa už nevrátila, výnimku urobila len v roku 1968, keď súhlasila urobiť s Miroslavom Horníčkom rozhovor pre Československú televíziu. Zomrela opustená v roku 1972 a celý svoj majetok odkázala opatrovateľke, ktorá ju doopatrovala.

(ith)



Plesová toaleta, 1936, tyl, plošná výšivka zlatými flitrami. Zo sbierok UPM, inv. č. 82.270.

PORAĎTE SA S ODBORNÍKOM!

KONZULTÁCIE PRE PODNIKATEĽOV

Máte problémy vo svojom biznise a neviete si poradiť? Máte malý alebo stredný podnik, od ktorého vzniku **UPLYNULI VIAC AKO 3 ROKY**? Sídlite v Banskobystrickom, Košickom, Nitrianskom, Prešovskom, Trenčianskom, Trnavskom alebo Žilinskom samosprávnom kraji?

Neváhajte a získajte bezplatne všetky potrebné informácie a pomoc odborníka prostredníctvom nášho poradenstva!

ZÍSKATE

- **10 konzultačných hodín** s odborníkom priamo vo svojom regióne
- **pomoc expertov** z oblasti marketingu, financovania, práva a legislatívy, manažmentu a alternatívnych foriem podnikania

Možný počet podporených podnikov je limitovaný!

Viac informácií a podmienky Krátkodobého individuálneho poradenstva nájdete na našej stránke:

ZISTITE VIAC

https://bit.ly/2Nhykoq

KONTAKTY:

- **Trnavský kraj:** rp.tt@npc.sk
- **Nitriansky kraj:** rp.nr@npc.sk
- **Trenčiansky kraj:** rp.tn@npc.sk
- **Banskobystrický kraj:** rp.bb@npc.sk
- **Žilinský kraj:** rp.za@npc.sk
- **Prešovský kraj:** rp.po@npc.sk
- **Košický kraj:** rp.ke@npc.sk

Podmienky:

Zapojiť sa môžu podnikatelia (**3 a viac rokov od vzniku firmy**), spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska, okrem Bratislavského samosprávneho kraja.

Krátkodobé individuálne poradenstvo sa realizuje v rámci Národného projektu NPC v regiónoch, podaktivity 2.1 Rastový program. Kód projektu ITMS2014+: 313031I870.

EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja

OPERAČNÝ PROGRAM VÝSKUM A INOVÁCIE

DEŇ OTVORENÝCH DVERÍ NPC 2019

Desiatky návštevníkov, inšpiratívne príbehy hostí, ktorí sa presadili vo svojom odbore aj s pomocou Slovak Business Agency, perfektné diskusie i dve slovenské herecké hviezdy Kristína Tormová a Marek Fašiang, ktoré sa predstavili ako podnikatelia v úplne inej pozícii, než v akej ich poznáme. Taký bol 28. marca prvý ročník Dňa otvorených dverí v Národnom podnikateľskom centre v Bratislave.

Prvý a určite nie posledný, a podľa reakcií hostí i návštevníkov úspešný. Od rána do večera bolo u nás rušno, tak ako by sme si to predstavovali každý deň. Ale práve preto, sme sa do organizovania takejto akcie pustili.

Marek Fašiang

Kristína Tormová

Martin Pekarčík, startup S-Case (medicínsko-technologické zariadenia schopné merať fyziologické funkcie človeka).

Ivana Brutenič, LinkedIn konzultantka a kariérna expertka, majiteľka personálnej konzultačnej spoločnosti EXACT RECRUITMENT.

Pavel Buzás zo spoločnosti iGenius, ktorá robí poradenstvo pre Apple produkty. Je členom nášho Inkubátora NPC.

Martina Bálint, zakladateľka Planetka Mia, ktorá prostredníctvom edukačných kurzov pre deti od 2,5 rokov a ich mamičky podporuje sociálnu integráciu dieťaťa.

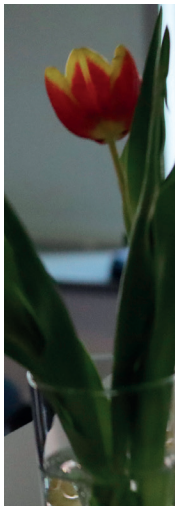
V panelových diskusiách predstavila svoje podnikateľské príbehy dvadsiatka hostí, odborníkov na rôzne témy. Hovorilo sa o podnikaní na materskej a rodičovskej dovolenke, gastrobiznise, predstavili sa podnikatelia, ktorí začali svoje nápady realizovať už na vysokej škole. Zastúpené boli i populárne témy handmade a sociálne siete. Napokon Národné podnikateľské centrum (*www.npc.sk*) predstavilo širokú paletu služieb pre nepodnikateľov i podnikateľov.

Jaroslava Lukačovičová, prezidentka Slovenskej asociácie účtovníkov neziskových organizácii, venuje sa ekonomickému a daňovému poradenstvu.

Ladislav Bóna, manažér stratégie YouTube a konzultant pre digitálne video v spoločnosti Markíza.

Michal Borza zo spoločnosti RVmagnetics a.s., ktorá vytvorila jedinečnú technológiu senzorov fyzikálnych veličín (teplota, tlak, ťah, magnetické pole...)

Martina Horváthova je spoluzakladateľkou 2SIScosmetics, poctivej ručne vyrábanej prírodnej kozmetiky.



Príjemné priestory, ktoré hostili Deň otvorených dverí v NPC, počas iných dní môžu slúžiť každému, kto prejaví záujem o miesto v našom Coworkingu. Ak sa prihlásite, získate na 4 mesiace komfortné kancelárske priestory, ktoré môžete využívať 24 hodín denne. Pre tých, čo začínajú podnikať je to obrovská pomoc. Viac informácií o možnostiach získať miesto v Coworkingu nájdete na www.npc.sk v sekcii služby.

COWORKING
AKCELERAČNÉHO PROGRAMU

JEDINEČNÝ **PRIESTOR PRE TVOJ BUDÚCI BIZNIS**

Si študent so skvelým podnikateľským nápadom? Mamička, ktorá si chce spestriť materskú či rodičovskú dovolenku? Zamestnanec, ktorý má plné zuby svojej práce? Všetkých vás, ktorí máte podnikateľský nápad a chcete na ňom zapracovať, pozývame do Coworkingu Akceleračného programu.

STAŇ SA NA ŠTYRI MESIACE ČLENOM VÝNIMOČNEJ KOMUNITY, získaj nové kontakty a pracuj na nových podnikateľských projektoch! Príď k nám ako jednotlivec, alebo sa prihláste ako tím.

PRE KOHO?
Účastník musí byť fyzická osoba, nepodnikateľ, s trvalým pobytom v Bratislavskom kraji.*

ČO ZÍSKAŠ?

- **zdieľané kancelárske priestory - 24 hodín denne**
- **po dobu maximálne 4 mesiacov**
- **pracovný stôl**
- **uzamykateľnú skrinku**
- **wifi pripojenie**
- **pracovný priestor priamo v srdci Bratislavy**
- **pravidelný networking s podnikateľskou komunitou**

REGISTRÁCIA:
https://bit.ly/2sjb0wS

Kontakt:
ap@npc.sk | www.npc.sk

** Výnimku spomedzi FO – nepodnikateľov tvoria cudzí štátni príslušníci, ktorí sa preukážu potvrdením/záznamom o prechodnom pobyte na území BSK alebo študenti s trvalým pobytom mimo územia BSK, ktorí sa preukážu platným potvrdením o dennom štúdiu na školách sídliacich a pôsobiacich na území BSK.*

Služba Coworking AP sa poskytuje v rámci Komponentu č. 1 e) Aktivít na podporu podnikania v rámci podaktivity 1.2 Akceleračný program, Národného projektu NPC II-BA kraj, Prioritná os 4 OPVaI, kód ITMS2014+ 313041I861.

EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja

OPERAČNÝ PROGRAM VÝSKUM A INOVÁCIE

Edward Sinclair

ÚSPEŠNÁ ŠKOLA PRE OLYMPIJSKÉ NÁDEJE

ODVAHA ROBIŤ VLASTNÉ ROZHODNUTIA

Marianna Makarová Sinclair začala podnikať už na prahu dospelosti. Lebo ako hovorí, na rozbehnutie biznisu neexistuje vhodný vek. Dôležité je mať odhodlanie a využiť príležitosť.

Tú svoju rozpoznala Marianna ako maturantka – podnikanie vtedy rozbehla v oblasti prípravy na prijímacie pohovory na právnické fakulty. „Ako osemnásťroční sme uvideli medzeru na trhu. Prijímacie testy len málo odzrkadľovali vedomosti získané počas strednej školy. Každá právnická fakulta používala inú formu testovania a neexistoval kurz, ktorý by zahŕňal prípravu na väčšinu právnických fakúlt na Slovensku a v Česku. Tak sme začali vyučovať," spomína na svoje začiatky dnes už úspešná podnikateľka.

Počas štúdia dostala Marianna ponuku pracovať pre prestížnu britskú jazykovú školu. Štvoro letných prázdnin jej stačilo na to, aby krok za krokom vystúpila po kariérnom rebríčku až na vrchol. „Začala som ako vedúca v tábore a každé leto som bola povýšená, až som napokon ako Centre Manager mala na starosti 900 študentov a 150 zamestnancov."

V Británii však musela začať odznova, no ani tamojšia nepríjemná byrokracia ju neodstrašila. „Môj právny background je veľkou výhodou pri zdolávaní takýchto prekážok. Ale spolupracujem aj s kvalitnými profesionálnymi poradcami, lebo nemôžem poznať každý detail. Kto chce mať úspešný biznis, musí sa vedieť dobre orientovať vo svojej sfére, správne narábať s radami poradcov, ale najmä mať odvahu robiť svoje vlastné rozhodnutia."

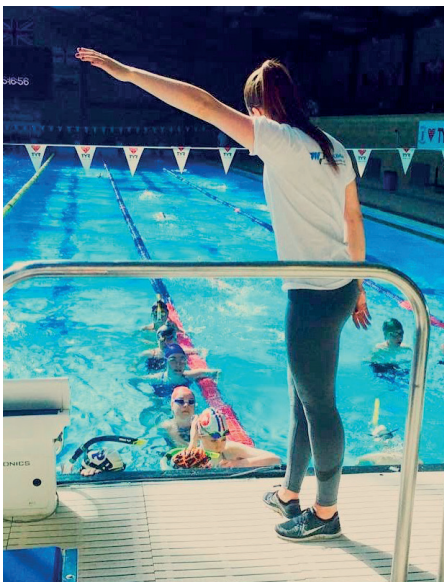
Biznis v bazéne

Svoj súčasný biznis vedie spolu s manželom Edwardom Sinclairom, ktorý je bývalým olympionikom a európskym rekordérom. Získal niekoľko medailí na európskych, ale aj svetových šampionátoch. Po ukončení profesionálnej športovej kariéry začal trénovať budúce olympijské nádeje. K jeho zverencom patrí napríklad olympionik James Disney-May a majster sveta a olympionik James Guy.

„Založenie firmy Maximum Performances, ktorá poskytovala mo-

Marianna Makarová Sinclair

pochádza z Bratislavy, študovala právo na Karlovej Univerzite v Prahe, aj na Law School na Queen's University v Belfase. Ako 18-ročná založila vzdelávaciu agentúru Právnik, ako 21-ročná začala pôsobiť na anglickej súkromnej strednej Millfield School. Žije v Londýne, kde spolu s manželom vedie úspešnú vzdelávaciu agentúru zameranú na šport a fitness.



tivačné kurzy pre mladých plavcov, bola jednou z jeho aktivít zdieľania skúseností z pôsobenia vo vrcholovom športe.“ Marianna s Edwardom zo začiatku vo firme pracovali len na „pol plynu“, pretože obaja mali aj iné zamestnania. Z hobby sa však vyvinula práca na plný úväzok.

„Po čase som vycítila potenciál tohto projektu a oznámila som Edwardovi, že mám záujem vybudovať z našej záľuby väčšiu firmu, a že dám výpoveď v prestížnej firme v médiách. Napokon sme si to obojstranne odobrili, pretože, samozrejme, práca s partnerom prináša nielen pracovný risk, ale vplýva aj na dynamiku vzťahu.“

Bol to dobrý ťah. Maximum Performances v súčasnosti poskytuje desiatky rôznorodých plaveckých tréningových sústredení, organizuje zahraničné tréningové pobyty, online výučbu, zabezpečuje osobných trénerov, motivačných spíkrov a aj konzultácie pre športové kluby a školy. Zatiaľ čo Edward zabezpečuje športové know-how, Marianninou doménou sú právne a finančné záležitosti a rozvoj firemných stratégií.

S úsmevom priznáva, že ona sama sa zlepšila v plávaní, ale stále je len rekreačnou plavkyňou. „S ob-

ľubou sa pozerám na motýlika, ale plávam rada prsia a kraul.“ Novým koníčkom je pre ňu plávanie s malou dcérkou.

Ženská výzva

Žiadna cesta podnikateľky nie je priamočiara. Marianna sa na svojej profesionálnej ceste síce nestretla s nevýhodným postavením kvôli tomu, že je žena, ale zato stála pred náročnou výzvou ako mladá matka. „Už v tehotenstve a potom s malým bábätkom sú ženské schopnosti multitaskingu podrobené náročnej skúške.“ Na rozhodovanie ženy, ako sa postaviť k podnikaniu počas materstva, vplýva veľa faktorov.

Už samotné podnikanie vidí Marianna ako riešenie osobnej ženskej výzvy. Vlastná firma je výhodou, lebo žene-matke dáva možnosť vlastného časového rozvrhu. „Vďaka flexibilite som bola schopná dojčiť 22 mesiacov a zároveň zvýšiť produktivitu našich firiem.“

Úspešná Slovenka zdôrazňuje, že jej spôsob zosúladenia kariéry a rodiny je len jedným z mnohých. „Každý nech si zvolí to, čo vyhovuje jeho rodine. Dôležité je však, aby spoločnosť vytvorila podmienky, v ktorých voľba možná je,“ dodáva na margo možných riešení.

(akb)

Foto: Marianna Makarová Sinclair

ZASMEJME SA!

PODNIKATEĽSKÉ „TIPY"

- Chceš po sebe zanechať výrazné stopy? Nos zablatené topánky.
- Šťastie nespočíva v peniazoch, ale v ich množstve.
- Chceš sa dostať do televízie? Stačí ti kladivo.

SBA

SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

WWW.SBAGENCY.SK

SLOVAK BUSINESS AGENCY | KARADŽIČOVA 2 | 811 09 BRATISLAVA 2