

— IVICA ĐURICOVÁ – KATARÍNA SEDLÁČKOVÁ – VLADIMÍRA ŠEBOVÁ —

49

HRDINIEK
slovenského
BIZNISU

— ~ —

*Ako premeniť svoj dievčenský
sen na vlastnú firmu*





Softvér pre ľudí

Ekonomický, podnikový, stavebný a znalecký softvér



Blízko k vám

7 zákazníckych centier
po celom Slovensku



HOTLINE

Podpora, na ktorú
sa naozaj dovoláte



Vzdelávanie

Školenia a publikácie
pre uľahčenie práce

www.kros.sk

IVICA ĐURICOVÁ • KATARÍNA SEDLÁČKOVÁ • VLADIMÍRA ŠEBOVÁ

49

hrdiniek slovenského biznisu

2018

49

hrdiniek slovenského biznisu

Autorky: Mgr. Ivica Ďuricová
Mgr. Katarína Sedláčková
Vladimíra Šebová

Recenzent: Ing. Ján Solík, PhD.

Vydavateľ:



Odborný garant:



Realizované s finančnou podporou Nadácie Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky na rok 2018.

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto publikácie sa nesmie kopírovať bez výslovného písomného súhlasu vydavateľa.

ISBN: 978-80-972470-2-7

Predhovor

Keď sa povie slovo biznis, väčšina z nás si predstaví mužov v kravatách a vyžehlených oblekoch. Táto originálna kniha dokazuje, že podnikanie na Slovensku už dávno nie je výhradne mužská parketa a ženská kreativita nemá limity.

Príbehy na nasledujúcich stranách sú pestré nielen v rámci oblasti podnikania či veku, ale aj vo vzťahu k situácii, kedy jednotlivé ženy začali podnikáť. Niektoré už počas vysokej školy, iné ako mamy na materskej, mnohé vybudovali svoj biznis na zelenej lúke, s partnerom alebo bez podpory rodiny, prípadne pokračujú ako nástupníčky v rodinnej firme.

V knihe nájdete aj príbehy z podobných oblastí podnikania, v ktorých jednotlivé dámy dosiahli úspech aj vďaka úplne rozdielnym prístupom. Univerzálny recept na úspech neexistuje, na vrchol vedú rôzne cesty a každá si musí zvoliť vlastnú.

Ja sama som začala podnikáť tesne po ukončení vysokej školy, a preto viem, aké dôležité je mať sa s kým v podnikaní poradiť a poučiť sa zo skúseností iných. Dámy v tejto knihe sa opierajú o viac ako 500 rokov skúseností v podnikaní a ochotne sa o ne podelili s čitateľmi.

Teším sa, že na Slovensku máme stále viac úspešných podnikateliek, ktoré dokazujú, že žena sa dnes nemusí rozhodovať medzi rodinou a vlastnou firmou, ale môže mať oboje. Život podnikateľky nie je o tom, že je dokonalá a že má superschopnosti, ktoré my ostatné nemáme. Rozdiel je v tom, že sa aj v ťažkých chvíľach nevzdáva a nájde v sebe silu prekonať prekážky. A presne o tom sú životy nás všetkých – každodenných hrdiniek, ktoré bojujú za svoje sny.

Držím vám palce, aby ste sa po prečítaní tejto knihy pridali k nim.

Eva Milučká,
predsedníčka dozornej rady ZSE

Legenda

Ako sa orientovať v tejto knihe?

Príbehy slovenských podnikateliek sme rozdelili do niekoľkých kategórií podľa oblasti, ktorej sa venujú.

Prečo?

Jednoducho preto, aby ste ľahko našli príbehy z takého typu biznisu, v akom by ste aj vy možno chceli začať podnikat'. Jednotlivé oblasti sme graficky rozlíšili.

Tieto značky vám pomôžu identifikovať oblasť podnikania:



Služby



Obchod



Handmade a dizajn



Výroba a priemysel



Iné

Obsah

„Vzdelávame Slovensko vďaka úspešnej franšíze“	9
Denisa Baranovičová, Katarína Boskovičová, Petra Ťaptíková, jazykové centrum Berlitz	
„Firma je naše štvrté dieťa“	16
Jana Bednárová, donášková služba kytíc z ovocia a čokolády Chutné kytice	
„Jazyky učíme v Bratislave a testujeme v Ázii“	24
Klaudia Bednárová, jazyková škola The Bridge	
„Naše oblečenie nosí aj prezident“	32
Viera Beniaková, odevná značka Favab	
„Sama s tromi deťmi vybudovala 500-hektárovú farmu“	40
Anna Beníková, Koliba Papradno a Agropenzión Grunt	
„Koláče ako od starej mamy“	47
Biba Bilčíková, Petra Bilčíková a Lucia Čierna, pekárne Fertucha	
„Z jadrovej elektrárne do vedenia rodinnej firmy“	55
Monika Božíková, výroba bicyklov KENZEL	
„Trikrát podnikateľka, dvakrát mama, raz sama sebou“	62
Ol'ga Bušo, kvetinová zásielková služba Lásky kvet	
„Nemám Show Jana Krausa, no je moja a milujem ju“	70
Veronika Cifrová Ostrihoňová, moderátorka formátov SIT DOWN stories a Small Talk	
„Fungujeme na stoličkovom mechanizme“	78
Daniela Danihel Rážová, realitná spoločnosť BOND Reality	
„Korporát ma naučil robiť biznis“	88
Dana Dúbravská, vzdelávacia spoločnosť Komunikácia	
„Etické oblečenie pre malých i veľkých“	100
Lenka Garajová a Miriam Šichmanová, dizajnové detské oblečenie mile	
„S tradičnou keramikou sme dobyli Japonsko“	109
Renáta Hermyssová, výroba tradičnej keramiky Majolika R	
„Naučili sme Slovákov milovať sezónne kvety“	117
Lenka Hlubinová Vargová, kvetinový Ateliér Papaver	
„Biznis vymyslený pri víne“	125
Iveta Hrabovská, výroba džemov a omáčok s alkoholom GentleJam	
„Deti nosíme pri srdci, podnikanie v ňom“	135
Slávka Chlebová a Barbora Priehodová, výroba šatiek a nosičov na nosenie detí Sestrice	
„O predaji rozhodujú jogurty a dáždňiky“	143
Igha Jarrah, potraviny MARKET sweet home	

„Od titulu <i>Miss k vlastnému obchodu</i> “	150
Ivica Jusková, dizajnový obchod slávica	
„ <i>Sestry, ktoré obliekajú Bratislavu</i> “	157
Doris Kedrová a Karolína Kedrová, módný butik <i>La Femme a TWIN-SET Bratislava</i>	
„ <i>Ako sa nezbláznit' z expanzie e-shopu</i> “	165
Slávka Kollárová, interiérové doplnky <i>Inspio</i>	
„ <i>Obl'úbená „alchymistka“ slovenských športovcov</i> “	174
Želmíra Komorechová, výživové doplnky <i>Kompava</i>	
„ <i>Zariad'ujeme pekárne aj na kl'úč</i> “	184
Daniela Kováčová, predaj pekárenských strojov a kovovýroba <i>Pekastroj</i>	
„ <i>Náš zákazník má štyri nohy</i> “	191
Mia Kurucová, pekáreň <i>MLS, MLSkafé, HAF park</i>	
„ <i>Obúvame detičky v niekoľkých krajinách Európy</i> “	198
Pavína Lišková, výroba a predaj detských topánok <i>Barefootovo</i>	
„ <i>Zo strojárky hudobná vydavateľka</i> “	205
Jana „Shina“ Lokšenincová, hudobné vydavateľstvo <i>SLNKO RECORDS</i>	
„ <i>Polyglotka valcuje svet online vzdelávaním</i> “	215
Lýdia Machová, netradičné online vzdelávanie <i>JazykovyMentoring.sk</i>	
„ <i>Od malých náušnic ku gigantickému portálu</i> “	223
Alexandra Miklášová, handmade portál <i>Sashe.sk</i>	
„ <i>Predávame ľuďom svätý pokoj</i> “	232
Melinda Mikleová, predaj kancelárskej techniky <i>Eurotoner</i>	
„ <i>Vyrábame domovy na kolesách</i> “	238
Tatiana Nátna, výroba obytných karavanov <i>TURČAN-AUTO</i>	
„ <i>Horko-sladký príbeh v pohári</i> “	247
Monika Nógellová, pívne džemy <i>Beermalade</i>	
„ <i>Od despotickeho šéfa k vlastnej nadnárodnej firme</i> “	253
Tatiana Ondrejková, cestovateľský portál <i>Pelikan.sk</i>	
„ <i>Láska k vinárovi sa zmenila na spoločnú firmu</i> “	263
Jaromíra Ostrožovičová, vinárstvo <i>Ostrožovič spol. s r. o.</i>	
„ <i>Biznis je najsladší s gastronomickým Oscarom</i> “	275
Katalin Papp Vargha, výroba čokolády <i>CHOCOMAZE</i>	
„ <i>Prvým krajinným architektom bol Pán Boh</i> “	283
Ivana Pasečná, ateliér krajinnej architektúry <i>zka</i>	
„ <i>Za dupľu si neúčtujeme nič</i> “	290
Slávka Pástorová, stravovacie zariadenie <i>Naša jedleň</i>	

„Učíme ľudí zachovať si svoje zuby až do smrti“	300
Lucia Pašková, ústna hygiena CURAPROX	
„Kráľovná logistiky z východu“	309
Miriam Poništová, špeciálna spoločnosť DeutschMann Internationale Spedition	
„Som šéfkou svojho hobby“	317
Jana Schweighoferová, travelbloggerka	
„Život je o hľadani rovnováhy“	324
Viera Sentešová, sieť jogových štúdií YoGO	
„Cez deň herečka, večer šéfka kabaretu“	333
Lucia Siposová, kabaretný klub Red Cat Cabaret	
„Perničky troch generácií“	340
Marta Slosarčíková, výroba perníkov Medex	
„Svet valcuje obrovský záujem o tradície“	346
Iveta Smileková, výroba krojov Detvianske ľudové umenie	
„Priemyselné technológie nie sú len doménou mužov“	354
Eva Stejskalová, vývoj a výroba CNC strojov MicroStep	
„Zmrzlinová kráľovná Bratislavy“	362
Barbara Szalaiová, zmrzlináreň KOUN	
„Biznis mi doslova vonia“	370
Eva Škovranová, výroba a predaj parfumov 1907 Perfumeries	
„V cene šperku musí byť aj benzín“	379
Petra Toth, šperky a doplnky Petra Toth	
„Vyliečený pacient je chodiaca reklama zadarmo“	387
Žaneta Truplová Brachňáková, lekáreň Vicky Wall	
„Krásny vzťah mamy a dcéry v biznise s krásou“	397
Dagmar Volková a Karolína Volkov, salón krásy DNJ BEAUTY	
„Od programovania k ručne robenej kozmetike“	409
Ivana Zuzinová, ručná výroba kozmetiky Ponio	
Podnikanie očami expertov	417
Pomoc pri štarte podnikania	421



Denisa Baranovičová Katarína Boskovičová Petra Ťaptíková

jazykové centrum Berlitz

Foto: archív podnikateľiek

„Vzdelávame Slovensko vďaka úspešnej franšíze“



Oblasť podnikania:

jazykové vzdelávanie

Miesto podnikania:

Bratislava + celé Slovensko

Štart podnikania: rok 2015

Web: www.berlitzbratislava.sk

DENISA

Najsilnejšia vlastnosť: zmysel pre humor

Životné heslo:

Nebojte sa mať odvážne sny.

Znamenie: býk

KATARÍNA

Najsilnejšia vlastnosť: dochvilnosť

Životné heslo: „Nedá sa“ neexistuje.

Znamenie: blíženc

PETRA

Najsilnejšia vlastnosť: pantičkárstvo

Životné heslo: Nemá.

Znamenie: lev

Začínali ako zamestnankyne, neskôr od materskej firmy odkúpili jazykovú školu formou franšízy. Ich lektori ročne odučia 50 000 hodín a u jedného zákazníka učia aj 450 študentov.

Denisa, Petra a Katarína boli dlhodobými zamestnankyňami a kolegyňami v jazykovej škole Berlitz.

Tá má dlhoročnú tradíciu po celom svete, na Slovensku však zo začiatku nefungovala ako franšíza, ale ako pobočka zahraničnej materskej firmy. Systém, s ktorým všetky tri dámy pracovali, sa im páčil a verili mu. Začali sa teda pohrávať s myšlienkou, že by jazykovú školu prebrali pod svoje krídla

formou franšízy. Keď nakoniec dali všetky tri výpoved', aby sa stali podnikateľkami, bili sa o ne materská firma s jej franšízovou divíziou. Obe si chceli tri veľké talenty ukradnúť pre seba.

Kúpa franšízy

Materskú firmu Berlitz International s plánom odkúpiť franšízovú licenciu veľmi prekvapili. Ako by zamestnankyne vo firme mohli prevziať franšízovú pobočku? Bolo to vraj veľmi neštandardné. Denisa, Petra a Katarína museli oficiálne podať výpovede, aby následne mohli požiadať o kúpu franšízovej licencie. „*Systému Berlitz sme verili,*“ vravia zhodne všetky tri. Hoci jazyková škola fungovala aj pod ich vedením už od roku 1994, dámy ju v roku 2015 prebrali pod vlastnú firmu a stali sa nezávislou franšízovou pobočkou Berlitz, ktorá sídli na Tyršovom nábreží v Bratislave. Sú jedinou Berlitz jazykovou školou na Slovensku.

Ešte pred rozhodnutím kúpiť franšízu si Denisa, Petra a Katarína prizvali na pomoc odborníkov. „*Pred kúpou franšízy sme sa poradili s finančnými a právnymi poradcami a konzultantmi,*“ vysvetľuje Denisa. Konzultanti im poradili, ako poňať akvizíciu firmy tak, aby sa im oplatila a aby právne všetko prebehlo hladko.

Vďaka odkúpeniu licencie sa zo zamestnankýň stali podnikateľky. Dámy presne nasledovali Berlitz systém, dokonca zostali verné svojim predošlým pozíciám. Denisa je riaditeľkou jazykovej školy, Petra je riaditeľkou ľudských zdrojov a finančnou manažérkou a Katarína šéfuje oddeleniu predaja.

Výhodou je, že každá z troch dievčat si prešla všetkými pozíciami vo firme. Od práce na recepcii, cez lektorstvo sa prepracovali až k manažmentu. Rozumejú teda perfektne tomu, čo ktorá pozícia vyžaduje. „*Je skvelé poznať firmu z každého uhla. Keď som napríklad bola na recepcii, nerozumela som tomu, prečo robia obchodníci niektoré veci tak, ako ich robia. Pochopila som to až v momente, keď som sa sama stala obchodníčkou,*“ spomína Katarína.

Špecifická metóda aj klientela

Systém výučby Berlitz je špecifický a zakladá sa na tzv. Berlitzovej metóde, alebo aj „priamej“ metóde, či „direct“ metóde. Vytvoril ju Maximilian Berlitz, zakladateľ jazykovej školy a je postavená na princípe opakovania viet v cudzom jazyku. Mnohí klienti navštevujú Berlitz Bratislava aj viac ako päť rokov. *„Výučba cudzieho jazyka prebieha celý život, nielen tri mesiace na jednom kurze,“* zdôrazňuje Denisa.

Najčastejším vyučovacím jazykom je u nich angličtina a druhým jazykom, po ktorom je najväčší dopyt, je nemčina. Klienti často prichádzajú, pretože potrebujú zlepšiť svoje jazykové vedomosti kvôli práci. Zaujímavosťou je, že sa u nich vyučuje i slovenský jazyk, ktorý potrebujú cudzinci žijúci u nás. Ročne odučí Berlitz okolo 50 000 hodín.



Mnohí klienti prichádzajú vďaka referenciám. Prostredníctvom tendrov zasa jazykovú školu oslovujú veľké spoločnosti. S nimi však majú majiteľky jazykového centra rôzne skúsenosti. *„Veľké korporácie sa na nás často pozerajú z pozície moci a snažia sa určovať podmienky,“* vysvetľuje Denisa. Katarína sa pripája a vraví: *„V jednom momente sa tešíte, že ste vyhrali veľkú zákazku a v druhom sa dozviete, že splatnosť faktúr má byť 90 až 120 dní.“*

Klienti sú však pre jazykovú školu prioritou. Denisa, Petra a Katarína vedia, že ich biznis stojí práve na tom, aby bol každý klient spokojný. Vedú si napríklad databázu klientov, vďaka ktorej vedia, koľko hodín u ktorého lektora daný klient mal a aké učivo spolu preberali. Majú tak perfektný prehľad a keď daný klient zatelefonuje, hoci aj po rokoch, ihneď majú k dispozícii všetky informácie. *„Zakladáme si na osobnom prístupe. Klienti oceňujú, že si ich pamätáme,“* hovorí Petra.

Lektori a práca s nimi

Aby bol klient spokojný, musia mu vraj správne vybrať lektora. Dámy musia detailne poznať nielen jeho vedomosti, ale aj štýl práce so študentmi. Zaujímavosťou je, že v Berlitz Bratislava dbajú pri výbere napríklad aj na povahu lektora. *„Introvertní študenti napríklad nemajú vždy radi extrovertných učiteľov a opačne,“* vysvetľuje Denisa.

Nových zamestnancov jazyková škola naberá vďaka online inzercii i cez HR agentúry. *„Požiadavky na lektorov sa zvyšujú a rovnako i záujem o jazykové vzdelávanie,“* hodnotí Petra. Schopnosť nájsť tých najlepších lektorov je podľa nej na trhu jazykového vzdelávania kľúčová.

Každý lektor prejde školením a následne ho tri mesiace sledujú. Škola všetkých lektorov každý rok kontroluje. *„Aj lektori, ktorí u nás pracujú desať rokov, musia každý rok prejsť kontrolou kvality výučby,“* vraví riaditeľka školy Denisa. Aby bola kvalita služieb stále rovnaká, musia vraj na ňu dohliadať. Robia to napríklad aj prostredníctvom neohlásených návštev na hodinách.

V jazykovej škole je dnes približne 70 lektorov, ktorí učia rôzne jazyky.

Ako funguje franšízingový systém

„Keď si kúpite franšízovú licenciu, musíte dodržiavať striktné nastavený systém a pravidlá,“ vysvetľuje riaditeľka školy Denisa. Materská firma im vraj v pravidelných intervaloch posiela audítorov, ktorí kontrolujú, či ako nezávislá firma dodržiavajú licenčné podmienky.

Znamená to napríklad aj používanie franšízových učebných materiálov. Všetky materiály vytvára Berlitz International a distribuuje ich do svojich pobočiek a franšízových jazykových centier po celom svete. Cudzinci, ktorí sa v Berlitz Bratislava učia slovenčinu, používajú knihy vyvinuté Univerzitou Komenského.

Dotazníky a tabuľky

Spätná väzba je pre úspech jazykovej školy podstatná. Svojim klientom dáva jazyková škola vyplniť dotazník, ako sú spokojní s lektorom, učebnými materiálmi či napríklad aj s priestormi jazykovej školy a službami. „*Chceme vedieť, či je klient spokojný. Ak nie je, na základe jeho spätnej väzby sa vieme zlepšovať,*“ vysvetľuje Petra.



Dámy majú prehľad o celkovom dianí vo firme. Obzvlášť veľký dôraz kladú na reporty a tabuľky. Pomocou rôznych programov, ale aj klasicky papierovo, si vedú štatistiku, ako sa jazykovej škole darí. Dbajú tiež na kontrolu a spätne sledujú, ako sa im darí dodržať plán naozaj odučených hodín oproti tým naplánovaným. Percento „*odpadnutých*“ je vraj mizivé a to podnikateľské trio nesmierne teší.

„Ukradnutí“ lektori a augustové rozhodnutia

Tak ako každá firma, aj jazykové centrum Berlitz už zažilo ťažšie momenty. Problémom vraj býva napríklad neplatenie faktúr načas. „*Stačí, keď mešká jedna väčšia faktúra a vznikne problém,*“ vraví Katarína. „*Keď nám mešká platba od klienta, nemôžeme lektorovi povedať, že mu za jeho prácu zaplatíme o pár mesiacov neskôr,*“ vysvetľuje Denisa. Preto majú vždy vytvorený krízový plán a nachystanú finančnú rezervu aspoň na pokrytie odmien lektorov.

Niektoré firmy vraj majú svoje kódexy a verejne prezentované hodnoty, v realite ale konajú inak. Denisa, Petra a Katarína majú s nečestným konaním svoje skúsenosti. Stalo sa im napríklad, že iná jazyková škola, ktorá vyhrala tender a nemala dostatok vlastných lektorov, prebrala tých ich. Napriek tomu, že mali lektorov zazmluvnených, nemohli s touto situáciou nič urobiť. Je to síce nefér, no ako všetky tri tvrdia, určité situácie sú vraj na Slovensku pre podnikateľov stále právne nevyhnutelné a na lojalitu neexistuje legislatíva.

*„Problémy vás naučia byť viac opatrní
a niektoré veci si lepšie zazmluvniť.“*

V jazykovej škole aj z dôvodu tvrdej konkurencie považujú za nevyhnutnú diverzifikáciu. *„Je dôležité, aby ste nežili iba z jednej zákazky,“* prízvukuje Denisa. Dámy rozpočet školy plánujú dlhodobo dopredu, aby sa vedeli pripraviť. Každý august napríklad vytvoria finančný plán na ďalší rok. Naplánujú si, aký počet zákaziek musia zazmluvniť, koľko hodín odučiť a čo sa bude diať v prípade, že nejaká časť plánu nevyjde. K plánu A vraj vždy treba mať aj plán B. Keď dievčatá plánujú, pozerajú sa na finančnú závierku, náklady a cashflow. Biznis plán musí byť podporovaný reálnymi historickými číslami a mať ambíciu predčiť ich. Treba pritom vraj počítať s každou drobnosťou. *„Keď je v kalendári sviatok, musíme naplánovať, ako tento deň nahradiť, aby sme neboli v strate,“* vraví Petra.

Podnikanie v trojici

Všetky tri dámy považujú za veľkú výhodu, že podnikajú v trojici. Denisa, Petra a Katarína sa navzájom ťahajú dopredu. *„Keď má jedna horšie obdobie, zvyšné dve ju potiahnu. Podnikanie s niekým je výhodné. Vždy sa máte komu zdôveriť a niekto vám pomôže,“* vysvetľuje Denisa.

Vďaka jazykovému centru Berlitz sa z nich stali nielen spolupodnikateľky, ale aj skvelé priateľky. Občas sa vyskytne problém, na ktorý majú dievčatá odlišné názory, ale vždy všetko prediskutujú a spoločne vyriešia. Ide im predsa o spoločný biznis. *„Niekedy sa naši kolegovia čudujú, ako je možné, že pred desiatimi minútami sme ešte mali ostrú výmenu názorov v zasadačke a teraz spolu pokojne ideme na kávičku a bavíme sa s úsmevom o plánoch na víkend,“* vraví s pokojom Angličana riaditeľka Denisa.

Kľúčom k dlhoročnej spolupráci je vraj vedieť oddeliť firemné rozhovory od tých súkromných. Ak majú ako spolujemajiteľky firmy na niečo odlišný názor, ešte to vraj neznamená, že z nich zrazu prestanú byť priateľky. Ich pracovný vzťah krásne dopĺňa ten osobný. „Vytvorili sme si medzi sebou druhú rodinu,“ uzatvárajú spoločne.

Denisine, Katarínine a Petrine osobné lekcie:

- ✓ Na biznis sa musíte pripraviť aj exaktne, v podobe čísiel. Sledujte štatistiky a tržby a pripravte sa na ďalšie obdobie.
- ✓ Zostaňte stáť nohami na zemi. Neverte v úspech cez noc. Vykonávajte svoju prácu poctivo.
- ✓ Je dobré mať pri sebe niekoho, kto vám vie v podnikaní poradiť.
- ✓ Podnikanie je obrovská časová investícia. Spomeňte si na dni, keď ste si priali to, čo máte dnes. Vo firme musíte byť telom aj dušou.
- ✓ Neberte negatívne skúsenosti osobne, ale s nadhľadom a humorom.



Jana Bednárová

donášková služba kytíc z ovocia a čokolády
Chutné kytice

Foto: archív podnikateľky

„Firma je naše štvrté dieťa“



Oblasť podnikania: donášková služba kytíc z ovocia a čokolády

Miesto podnikania:
Bratislava

Štart podnikania:
rok 2011

Web:
www.chutnekytice.sk

Najsilnejšia vlastnosť:
dôslednosť

Životné heslo:
Správaj sa k druhým tak,
ako chceš, aby sa oni správali k tebe.

Znamenie:
baran

Za šesť rokov podnikania namočili do čokolády už milión jahôd. Pred štartom nevedeli o potravinárstve takmer nič, dnes majú viac ako desaťtisíc objednávok ročne.

Janka Bednárová inklinovala k podnikaniu odmalička. Ako malá sa okrem klasickej hry na učiteľku, rada hrávala aj na to, že si zakladá vlastnú firmu. Raz to bola cestovná kancelária, inokedy krajčírsky salón. Keď vyrástla, začali ju zaujímať financie a vydala sa smerom k ekonomickým médiám. Deväť rokov pôsobila v rôznych periodikách ako novinárka, až si raz po dohode so zamestnávateľom dali zbohom

a Janka sa začala obzerať po novej práci. Spolu s manželom si spísali na papier zoznam činností, v ktorých by mohli podnikat' a spomedzi všetkých sa zhodli na jednej. Nápad pochádza až z USA a manželom sa natol'ko zapáčil, že sa rozhodli priniesť ho ako prví na slovenský trh.

Štart podnikania

„Desať rokov som pracovala v rovnakej sfére a nevidela som žiaden kariérny postup,“ zdôveruje sa Janka a začína dlhú kapitolu svojho rozprávania. Bývalá novinárka sa vďaka práci v mediálnej sfére naučila ešte viac o ekonomike a základoch fungovania firmy. Hoci mala priestor na kreativitu, stále uvažovala o vlastnom podnikaní. Potom nastala kríza aj v médiách a Janka sa rozhodla v dobrom rozlúčiť so zamestnávateľom a navždy opustila vody novinárčiny. Vtedy nebol ani jej manžel stopercentne spokojný v práci a keď raz ukázal dlhý zoznam podnikateľských tipov, Janka cítila, že sú na dobrej ceste začať. Obom sa im najviac zapáčil produkt pochádzajúci z USA – čokoládovo-ovocná kytica. Manželia Bednárovci začali podnikat' v roku 2011, teda v čase, keď už mali jedno malé dieťa. Cesta k spoločnému biznisu bola kľukatá a veľmi zdĺhavá. *„Najskôr bolo treba obehnúť všetky úrady, získať povolenia na prácu s potravinami, vypracovať materiály a naštudovať si povinnosti podnikateľa,“* vymenúva Janka strasti spojené so štartom biznisu. Po peripetiách s úradmi nasledovala otázka *„Ako to ideme robiť?“*. Zo začiatku sledovali videá s návodom na postup na YouTube, v tom čase ich ale bolo veľmi málo. *„Niečím sme sa inšpirovali a niečo sme nepoužili vôbec,“* priznáva Janka. Často prichádzali aj s vlastnými nápadmi. Na rozdiel od kytíc, ktoré videli, sa priklonili k vytvoreniu základu kytice v nádobe s ľadovým šalátom. Boli to dlhé týždne usilovného skúšania, pretože vidieť postup na videu a pripraviť dokonalú ovocno-čokoládovú kyticu sú dve rôzne veci.