

MICHAEL E. GERBER



PODNIKATEĽSKÝ

MÝTUS

Prečo väčšina
malých firiem
nefunguje a ako
to zmeniť

MICHAEL E. GERBER



PODNIKATEĽSKÝ

MÝTUS

Prečo väčšina
malých firiem
nefunguje a ako
to zmeniť



THE E-MYTH.

Copyright © 1995 by Michael E. Gerber.

Published by arrangement with HarperCollins Publishers.

All rights reserved.

Slovak edition © 2013 Eastone Group, a. s.

Translation © 2013 Miroslava Bajaníková

Z anglického originálu *The E-Myth revisited. Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It*, vydaného vydavateľstvom HarperCollins Publishers, do slovenčiny preložila Miroslava Bajaníková.

V roku 2013 vydalo vydavateľstvo Eastone Books, Bratislava.

www.eastonebooks.com

Zodpovedná redaktorka: Marianna Petrová

Korektorka: Erika Myslivcová

Tlač: Kasico, a. s.

Všetky práva vyhradené.

Okrem použitia ukážok pre účely recenzie a kritiky žiadna časť tejto knihy nesmie byť reprodukováaná ani šírená v akejkoľvek forme alebo akýmkoľvek prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

ISBN 978-80-8109-219-0

*Môjmu otcovi.
Kiežby tu ešte bol.*

OBSAH

| | |
|-------------|----|
| Poďakovanie | IX |
| Predslov | XI |
| Úvod | XV |

PRVÁ ČASŤ

PODNIKATELSKÝ MÝTUS A MALÉ PODNIKANIE

| | |
|--|----|
| 1 Podnikateľský mýtus | 3 |
| 2 Podnikateľ, manažér a odborník | 11 |
| 3 Fáza detstva: Odborník | 23 |
| 4 Fáza dospievania: pomoc zvonka | 31 |
| 5 Za hranicami zóny komfortu | 37 |
| 6 Fáza zrelosti: Podnikateľská perspektíva | 49 |

DRUHÁ ČASŤ

REVOLÚCIA NA KLÚČ: NOVÝ POHĽAD NA BIZNIS

| | |
|---|----|
| 7 Revolúcia na klúč | 59 |
| 8 Franchisingový prototyp | 69 |
| 9 Pracovať na svojom podniku, nie v ňom | 75 |

TRETIA ČASŤ

BUDOVANIE FUNGUJÚCEHO MALÉHO PODNIKU

| | |
|-------------------------------------|-----|
| 10 Proces rozvoja podniku | 91 |
| 11 Program rozvoja vášho podniku | 103 |
| 12 Váš primárny zámer | 105 |
| 13 Váš strategický cieľ | 115 |
| 14 Vaša organizačná stratégia | 129 |
| 15 Vaša stratégia riadenia | 147 |
| 16 Vaša stratégia pre ľudské zdroje | 155 |

| | |
|---|-----|
| <i>17</i> Vaša marketingová stratégia | 171 |
| <i>18</i> Vaša systémová stratégia | 183 |
| <i>19</i> List Sáře | 199 |
| <i>Doslov</i> Ako vrátiť sen malým podnikateľom | 203 |
| <i>Záver</i> Prvý krok | 209 |
| O autorovi | 211 |

POĎAKOVANIE

RÁD BY SOM SA ÚPRIMNE POĎAKOVAL mnohým ľuďom, ktorí svojimi myšlienkami prispeli k vytváraniu obsahu tejto knihy a svojou podporou k jej dokončeniu.

Ilene Gerberovej, mojej manželke, spolupracovníčke a redaktorky, ktorej cieľavedomosť, oddanosť pravde a zápal pre vec nielen v našom podnikaní, ale vo všetkých aspektoch nášho spoločného života, pomáhajú prežiť našej firme a rovnako aj nášmu manželstvu.

Shane, Kim, Hillary, Samovi a Alex Olivii, našim deťom, od ktorých dostávam viac, ako im sám dávam. Všetci otcovia určite pochopia, ako to myslím.

Všetkým mojim partnerom v E-Myth Worldwide, tým súčasným aj minulým, ktorí zostávajú oddaní myšlienkam tejto knihy, jeden druhému a aj našim klientom, a svojím životom tak naplňajú obsah týchto myšlienok, dokonca aj vtedy, keď sa to zdá nemožné a neopodstatnené.

Tisíckam našich klientov, ktorí nám za tie roky prejavili svoju dôveru, čím sa nám štedrou mierou odvdáčili za našu prácu pre nich a za snahu dokázať, že výnimočné úsilie prekoná aj nedostatok zdrojov.

Nancy a Bobovi Drayfusovcom, mojim milým švagrovcom, za ich múdrosť, lásku a oddanosť, ktorá vo mne zanechala hlbokú stopu.

Virginii Smithovej z vydavateľstva HarperBusiness za jej porozumenie a inteligenciu, vďaka ktorej som dokázal čeliť najťažším momentom v procese písania tejto knihy a zostať sám sebou bez nutnosti ospravedlňovať či vysvetľovať svoje motívy aj vtedy, keď som im sám nerozumel.

A napokon, všetkým mojim čitateľom, ktorí s veľkou dávkou entuziazmu vytrvale podporujú moju prácu.

Vďaka vám všetkým.

PREDSLOV

OD PRVÉHO VYDANIA KNIHY *Podnikateľský mýtus* uplynulo už pätnásť rokov. Pre mňa to bolo pätnásť veľmi intenzívnych rokov. Veľa sa odvtedy udialo – v mojej rodine, podnikaní, živote. Mnoho úžasných, dobrých aj bolestivých vecí. A ak platia slová Dona Juana v knihe *Tales of Power* (Príbehy sily), ktorý tvrdí, že „základný rozdiel medzi bežným človekom a človekom – bojovníkom je v tom, že bojovník berie veci ako výzvu, zatiaľ čo bežný človek v nich vidí buď požehnanie, alebo prekliatie,“ tak potom pripúšťam, že patríam k zástupu celkom bežných ľudí, a bojovníkom sa stávam len výnimočne, ak mi Boh dá dostatočne veľa síl.

Počas spomínaných pätnástich rokov som bol blízko k osobnému bankrotu či ku krachu svojho biznisu, no zažil som aj úžasné víťazstvá; z nášho dnes už 16-ročného manželstva sme s Ilene vybudovali skvelé partnerstvo; narodili sa nám dve výnimočné deti, Sam a Alex Olivia (spolu ich už teda máme päť, vo veku od deväť do tridsaťosem rokov); stal som sa starým otcom vďaka dcére Kim a zaťovi Johnovi, ktorí na svet priviedli Sarah, Elijahu, Noaha, Hannah a Isaiaha; precestoval som celý svet a prednášal státisícim majiteľom malých podnikov v Austrálii, v Kanade, v Španielsku, na Novom Zélande, v Japonsku, v Portoriku, v Mexiku, v Indonézii a, samozrejme, v každom väčšom meste Spojených štátov. A popritom všetkom som s vďakou prijímal vytrvalú podporu a láskavosť mnohých ľudí, do ktorých života sa mi v istom zmysle podarilo vstúpiť a ktorých cesty sa stretli s tou mojou.

Ak to mám zhrnúť, tie roky boli povznášajúce, náročné, frustrujúce, vysilujúce, nudné, prospešné, a keď to spätne takto hodnotím, treba uznať, že by

to bol poriadne tvrdý oriešok pre kohokoľvek, najmä však pre človeka v mojom veku s tendenciou ísť hlavou proti múru bez ohľadu na možné vážne následky.

Táto kniha je teda výsledkom ostatných pätnástich rokov, rovnako ako sa na nej podpísalo tých predchádzajúcich pätnásť. Bez mála osem rokov po prvom vydaní knihy *Podnikateľský mýtus* som založil spoločnosť E-Myth Worldwide a práve skúsenosti v nej sa stali základom pre myšlienky, o ktoré sa chcem podeliť s čitateľmi, ktorí držia v rukách toto jej rozšírené vydanie.

Odkedy vyšiel *Podnikateľský mýtus*, mnohí čitatelia a aj klienti z radov malých podnikateľov ma žiadali, aby som bližšie vysvetlil niektoré z myšlienok prezentovaných v knihe tak, aby ich mohli využiť vo svojom podnikaní. Odpoveďou na mnohé opakujúce sa otázky je práve táto kniha, ktorá novým aj „starším“ čitateľom cez rozšírené spracovanie princípov *Podnikateľského mýtu* poskytuje príležitosť pustiť sa do svojho podnikania s novou vervou a novými nápadmi.

Práve s týmto zámerom som sa snažil odpovedať na tie najdôležitejšie otázky týkajúce sa princípov preberaných v jednotlivých kapitolách formou dialógu s veľmi milou ženou menom Sára (meno som si vymyslel), s ktorou som minulý rok strávil pomerne veľa času. Jej bohaté skúsenosti, trpezlivosť, inteligencia a oduševnenie boli pre mňa veľkou pomocou pri riešení náročných úloh súvisiacich s premenou myslenia aj postoja k podnikaniu mnohých klientov. Môj pokus ešte lepšie priblížiť stanoviská a princípy *Podnikateľského mýtu* svojim čitateľom bol do veľkej miery inšpirovaný Sárinou frustráciou a jej nástojčivými otázkami. Dúfam, že budú aj pre vás také prínosné, aké boli pre mňa.

Ale ešte pred tým, ako vám Sáru predstavím, by som sa chcel podeliť s pár myšlienkami o malom podnikaní a o ľuďoch, ktorí sa mu venujú.

Často dostávam rovnakú otázku: „Čo je to, čo majitelia výnimočných podnikov vedia, a tí ostatní nie?“

Moje dlhoročné skúsenosti ma naučili, že napriek prevládajúcemu opačnému názoru nejde o to, čo ľudia mimoriadne úspešní v podnikaní vedia, ale dôležitá je ich *neutíchajúca potreba vedieť stále viac*.

Problém väčšiny neúspešných podnikov, s ktorými som sa osobne stretol, nespočíva v tom, že ich majitelia nemajú dostatočné znalosti o financiách,

marketingu, manažmente alebo pracovných procesoch – hoci je to často aj pravda, no všetko toto sa dá ľahko naučiť. Kameň úrazu je v tom, že títo ľudia venujú všetok svoj čas a energiu obhajobe toho, čo si myslia, že vedia. Tí najlepší z najlepších, aspoň podľa mojich skúseností, sú podnikatelia vytrvale pátrajúci po správnych riešeniach bez ohľadu na cenu, ktorú budú musieť zaplatiť.

A keď hovorím o správnych riešeniach, nemám na mysli iba podnikanie. Myslím tým aj čosi, čo človeka povznáša, nejakú víziu či vyššie ciele, ktorým „správne riešenia“ budú slúžiť.

Morálna istota, etický princíp, univerzálne platná pravda.

Nie všetci, ktorých ja považujem za výnimočných podnikateľov, o tom takto uvažujú či hovoria. Mnohí to nevedia. Aj keď kdesi vnútri to tak cítia, slovami to vyjadriť nedokážu. No je to tam. Vidíte im to v očiach, cítite, ako to ich osobnosti vyžarujú, počujete to v tóne ich hlasu.

Na druhej strane treba povedať, a to bez snahy znížiť hodnotu hľadania akéhosi vyššieho cieľa, že tí najlepší z najlepších sú výnimočne realistickí ľudia; zameraní na detaily, pragmatickí, nohami stojaci pevne na zemi a citlivo vnímajúci realitu bežného života okolo seba. Vedia, že podniky nekrachujú preto, lebo sa im nepodarilo stať sa výnimočnými v zmysle akýchsi ťažko definovaných vyšších princípov, ale v tom, čo sa odohráva aj v tom najnenápadnejšom kúte ich podniku – v telefonátoch, v rozhovoroch medzi zákazníkom a predajcom, na prekladisku tovaru, za registračnou pokladňou.

A tak sa zdá, že všetci veľikáni, ktorých som mal možnosť spoznať, intuitívne chápu, že jediná cesta, ako sa dostať vyššie, vedie cez detailné sledovanie obrovského množstva zdanlivo nevýznamných, nedôležitých a nudných vecí, ktoré vytvárajú textúru každého podniku. (A koniec koncov, rovnako aj života ako takého!)

Ak sa týmto veľmi všedným a nezáživným maličkostiam venuje primeraná pozornosť a vážnosť, stávajú sa tou pridanou hodnotou a takmer nedefinovateľnou kvalitou výnimočného podniku. Tá ho jasne odlišuje od priemerných firiem, ktorých majiteľom stačí prežiť do ďalšieho pracovného dňa.

Takže – áno, veľmi prozaickým tajomstvom tých najlepších podnikateľov, ktorých som spoznal, je ich úprimná fascinácia nevídaným vplyvom, aký správne vykonané maličkosti majú na chod okolitého sveta.

A práve tejto fascinácii sa venuje moja kniha.

Táto kniha je sprievodcom pre všetkých, ktorí budovanie výnimočného podniku vnímajú ako neustále hľadanie, vytrvalé pátranie a veľmi aktívne využívanie vnútorných aj vonkajších síl, ktoré tých skutočných pátračov spomedzi nás vytrvale ohromujú svojou rozmanitosťou, nepredvídateľnosťou a nečakanou komplexnosťou.

Je teda logické, že táto fascinácia budovaním výnimočného podniku a fascinácia úspechom, sú dve veľmi odlišné veci.

Určite aspoň toho úspechu, ako ho bežne chápeme. Akýsi cieľ, pri ktorého dosiahnutí si môžeme povedať: „Dokázal som to!“ Pretože na základe vlastných skúseností veľmi dobre viem, že ciele sa v procese budovania podniku neustále nahrádzajú novými štartovacími bodmi.

Preto táto kniha nie je o cieľoch, ale o začiatkoch, o nikdy sa nekončiacej hre, radostnom a vzrušujúcom procese, trvalej evolúcii našich zmyslov, nášho vedomia vlastnej ľudskosti, ktoré sa dostavia len vtedy, keď naplno prežívame súčasnú chvíľu so zrakom pevne upriameným na dianie okolo seba.

Verím, že podnikanie má moc nastavovať zrkadlo, v ktorom sa vidíme takí, akí v skutočnosti sme, ktoré odráža to, čo naozaj vieme, a aj to, čo nevieme, a vytvára veľmi verný, neskreslený a aktuálny obraz nás samých.

Som presvedčený o tom, že podnikanie môžeme vnímať aj ako „Cestu“.

Istý múdry človek raz povedal: „Spoznaj sám seba.“ K tejto ctihodnej výzve všetkým podnikateľom na ceste k objavovaniu už iba dodávam – šťastnú cestu a veľa šťastia.

A na záver ešte pridám krátke odporúčanie ďalšieho múdreho človeka Anthonyho Greenbanka, ktorý v knihe *The Book of Survival* (Kniha o prežití) píše: „Ak chcete prežiť zdanlivo neprekonateľnú situáciu, nepotrebuje reflexy pilota Formuly 1, ani Herkulovu silu či mozog Einsteina. Stačí, keď budete vedieť, čo robiť.“

Prajem vám príjemné čítanie.

MICHAEL E. GERBER
Santa Rosa, Kalifornia
jún 2001

ÚVOD

„Myslím si, že snád' v každej firme sa nájde
človek, z ktorého sa pomaly stáva blázon.“

– JOSEPH HELLER

Something Happened (Niečo sa stalo)

AK STE MALÝ PODNIKATEĽ, PRÍPADNE BY STE SI CHCELI malý podnik založiť, táto kniha je práve pre vás. Je zhrnutím tisícok hodín práce v našej spoločnosti E-Myth Worldwide za posledných dvadsaťštyri rokov. V knihe sa venujem istému predsudku malých podnikateľov, s ktorými v našej firme spolupracujeme, a tak sme si ich všeobecné presvedčenie mohli aj overiť. Sú totiž presvedčení o tom, že malým podnikom v Spojených štátoch sa jednoducho nedarí; napriek tomu, že malí podnikatelia ťažko pracujú. My sme zistili, že na to, aký majú tieto malé firmy skutočný zisk, pracujú ich majitelia až príliš ťažko.

Problém naozaj nie je v tom, že by malí podnikatelia robili málo, ide skôr o to, že sa nevenujú tej správnej práci. Výsledkom je potom chaos vo firme – veci sa vymykajú spod kontroly, dejú sa neplánovane a takáto práca neprináša želané výsledky.

Zamyslite sa nad niekoľkými nasledujúcimi faktmi.

Rýchlosť, akou v Spojených štátoch amerických vznikajú a zanikajú podniky, sa raketovým tempom zvyšuje. Každý rok v krajine založí novú firmu

viac ako milión ľudí. Štatistika nám tiež odhalí, že minimálne 40 percent z nich neprežije ani rok.* Do piatich rokov skončí viac než 80 percent z nich – celkovo asi osemstotisíc malých podnikov.

A to nie je jediná zlá správa.

Ak vlastníte malý podnik, ktorý už prežil päť alebo viac rokov, nezaspávajte na vavrínoch. Faktom totiž je, že viac než 80 percent z firiem, ktoré sú na trhu päť rokov, už ďalšiu päťročnicu neprežije.

Prečo je to tak?

Prečo tak veľa ľudí začne s podnikaním a vzápätí to musí zabalit?

Prehliadli niečo dôležité?

Prečo tak málo ľudí dosiahne podnikateľský úspech v období, keď je k dispozícii také množstvo informácií a rád, ako podnikat' úspešne?

Táto kniha poskytuje odpovede na podobné otázky.

Rozvíja pritom štyri základné myšlienky. Keď im porozumiete a dôsledne ich budete aplikovať, môžu vám pomôcť vytvoriť výnimočne vzrušujúci malý podnik, z ktorého budete mať nielen pôžitok, ale aj úžitok.

Ak sa ich rozhodnete ignorovať, pravdepodobne sa zaradíte k stotisícim podobných ľudí, ktorí svoju energiu aj prostriedky – a v skutočnosti celý svoj život – venujú založeniu podniku, ktorý vzápätí skončí; prípadne sa stanete ďalším z tých, ktorí celé roky drú a bojujú o prežitie.

MYŠLIENKA Č. 1 V tejto krajine je rozšírený mýtus – volám ho Podnikateľský mýtus –, podľa ktorého malé podniky zakladajú ľudia, ktorí riskujú svoj kapitál, aby zarábali. Je to omyl. Skutočné dôvody ľudí, ktorí chcú len zarabať, nemajú s podnikaním takmer nič spoločné. Viera v tento Podnikateľský mýtus je vlastne hlavnou príčinou spomínaného katastrofálneho pomeru zaniknutých podnikov. Pritom správne porozumenie Podnikateľskému mýtu a jeho využitie pri vytvorení a budovaní malého podniku môžu byť kľúčom k jeho úspechu.

MYŠLIENKA Č. 2 Oblasť malého podnikania v Spojených štátoch zažíva v súčasnosti revolúciu. Ja ju volám Revolúcia na kľúč. Mení nielen spôsob,

* Údaje Ministerstva obchodu Spojených štátov amerických.

akým podnikáme v tejto krajine a aj inde vo svete, ale aj to, kto v skutočnosti podnikat' začína, ako k podnikaniu pristupuje a aká je jeho šanca prežiť.

MYŠLIENKA Č. 3 Revolúcia podnikania na kľúč je založená na istom dynamickom procese, ktorý u nás v E-Myth Worldwide interne voláme Proces rozvoja podniku. Ak ho majiteľ malého podniku dokáže systematicky a zmysluplne využiť, Proces rozvoja podniku premení akúkoľvek malú firmu na vysoko efektívnu organizáciu. Videli sme, ako si malé podniky udržali svoju pôvodnú hnaciu silu a dosiahli úspech vďaka tomu, že tento proces aplikovali do každej svojej činnosti a využili ho ako nástroj kontroly nad vlastným osudom. Ak malý podnik tento proces odmieta – a väčšina z nich to, bohužiaľ, robí – zveruje sa do rúk Manažmentu náhody a v konečnom dôsledku smeruje k vlastnej záhube. Následky sú neodvratné.

MYŠLIENKA Č. 4 Proces rozvoja podniku môžu využívať všetci malí podnikatelia prostredníctvom metódy postupných krokov, ktorá myšlienky Revolúcie na kľúč zavádza do pracovných procesov konkrétneho podniku. Vďaka Procesu môže želané výsledky a životaschopnosť dosiahnuť každý podnik, ktorého majiteľ je ochotný venovať mu potrebný čas a pozornosť.

Od roku 1977, keď spoločnosť E-Myth Worldwide vznikla, sme pomohli viac ako 25 000 malým podnikateľom aplikovať Proces rozvoja podniku, a to prostredníctvom nášho jedinečného programu E-Myth Mastery Program™. Fungoval niekoľko tisíckrát.

Dovolím si dokonca tvrdiť, že žiadna iná organizácia nemá viac priamych skúseností s aplikáciou pravidiel Revolúcie na kľúč a Procesu rozvoja podniku, ako máme u nás v E-Myth Worldwide. A hoci proces samotný nemožno vnímať ako nejakú „zázračnú tabletku“, a je pomerne náročný, tá práca vždy stojí za to a je zároveň jedinou, ktorá vám poskytne potrebnú mieru kontroly nad dosiahnutím želaných výsledkov. Zmení vašu firmu a zmení aj váš život.

Táto kniha bude teda o dosahovaní výsledkov, nielen o tom, „ako na to“. Lebo medzi nami – dobre vieme, že také knihy veľmi nefungujú. Je to vždy na ľuďoch.

A to, čo ľudia poháňa v ich úsilí, je istá predstava, pre ktorú sa oplatí pracovať, spolu s jasným pochopením náplne práce. Až keď sa tá predstava stane stálou súčasťou vášho myslenia a procesov vo vašej firme, sa návod „ako na to“ stáva zmysluplným.

Táto kniha je o takej predstave – o predstave, že váš podnik je vlastne presným obrazom vašej vlastnej osobnosti.

Ak máte neusporiadané myšlienky, aj váš podnik bude neusporiadaný.

Ak konáte chaoticky, aj vo vašom podniku zavládne chaos.

Ak ste skúpej povahy, ani vaši zamestnanci nebudú ochotní dávať zase vám zo svojho úsilia a zručností, čo sa odrazí na vašom podniku.

Preto, ak sa má váš podnik zmeniť – čo je pre jeho dlhodobý úspech nevyhnutné – budete sa musieť najskôr zmeniť vy. Ak sa zmene bránite, nečakajte, že podnikanie naplní vaše očakávania.

Prvá nevyhnutná zmena súvisí s vašim vnímaním skutočnej definície podniku a toho, čo je potrebné na jeho fungovanie.

Keď dôkladne porozumiete vzťahu, ktorý musí existovať medzi každým majiteľom a jeho podnikom, ako podmienkou jeho správneho fungovania, ubezpečujem vás, že váš podnik aj život vstúpia do novej etapy rozvoja a nadobudnú nový zmysel.

Pochopíte, prečo sa toľkým nedarí zo svojho podniku získať to, čo si predstavovali.

Otvoria sa pred vami takmer zázračné príležitosti ponúkajúce sa všetkým, ktorí začínajú podnikáť správnym spôsobom, so skutočným porozumením a s nevyhnutnými nástrojmi.

Stal som sa toho svedkom už tisíckrát, v každej predstaviteľnej sfére podnikania a u ľudí, ktorí o podnikaní na začiatku nemali ani poňatia.

Želám si, aby sa počas čítania tejto knihy čosi podobné začalo diať aj u vás.

PRVÁ ČASŤ

**PODNIKATEĽSKÝ MÝTUS
A MALÉ PODNIKANIE**

PODNIKATEĽSKÝ MÝTUS

„Úplne sa ponoria do práce, len aby sa nemuseli zaoberať sami sebou.“

– ALDOUS HUXLEY

PODNIKATEĽSKÝ MÝTUS je vlastne mýtus o podnikateľovi. V Spojených štátoch je hlboko zakorenený a nesie v sebe akýsi nádych hrdinstva.

Ak si máme predstaviť typického podnikateľa, vynárajú sa nám v mysli obrazy herkulovského typu: vidíme muža či ženu hrdo stojacich osamote, ošľahaných všetkými živlami sveta, odvážne vzdorujúcich zdanlivo neprekonateľným prekážkam, zdolávajúcich vrchol zradného útesu – a to všetko pre uskutočnenie vysneného cieľa: vybudovanie vlastnej firmy.

V tejto legendárnej predstave cítiť akúsi urodzenosť, povznášajúce až nadľudské úsilie, zázračné odovzdanie sa ideálom, ktoré presahujú jednotlivca.

Úprimne – nepochybujem, že na svete takí ľudia existujú, no ja som ich v živote stretol naozaj veľmi málo.

Za ostatné dve desaťročia som spoznal tisíce ľudí z podnikateľského prostredia, no len o máloktorých z nich sa na začiatku dalo povedať, že boli skutočnými podnikateľmi.

Väčšine z nich chýbala vízia.

Ich chuť dostať sa na vrchol potlačil strach z výšky.

Zostali pevne pripútaní k stene, po ktorej mali liezť stále vyššie.

Videl som veľa unavených tvárí, ale radosť iba zriedka.

Neboli tí ľudia na začiatku všetci podnikateľmi? Veď napokon, každý z nich založil svoj vlastný podnik. Museli mať predsa nejaký sen, vďaka ktorému tak riskovali.

A ak to tak bolo, čo sa s tým snom stalo? Prečo sa rozplynul?

Kde bol ten podnikateľ, ktorý sa podujal viesť svoju vlastnú firmu?

Odpoveď je veľmi jednoduchá: *podnikateľmi boli iba na chvíľu.*

Prchavý moment v čase.

Vzápätí bol preč. Vo väčšine prípadov navždy.

Ak pojem podnikateľ vôbec prežil, je to len v podobe akéhosi mýtu zrodeného z mylnej predstavy o type človeka, ktorý do sveta podnikania vstupuje, a o jeho motívoch.

Tento omyl už našu krajinu vyšiel pekne draho – drahšie, ako si vôbec dokážeme predstaviť – pretože plytváme zdrojmi, príležitosťami a ľudským životným úsilím.

Je to mylná predstava, mýtus, ktorý som nazval Podnikateľským mýtom.

Podarilo sa mu u nás zakonzervovať naivnú vieru v človeka – podnikateľa, zakladateľa vlastného malého podniku. No v skutočnosti väčšina týchto ľudí vôbec podnikateľmi nie je.

Kto si teda v Spojených štátoch amerických zakladá malý podnik? A prečo?

PODNIKATEĽSKÝ OŠIAL

Aby sme pochopili Podnikateľský mýtus a omyl, na ktorom je postavený, pozrime sa lepšie na jednotlivca, ktorý sa pustí do podnikania. Nie vo chvíli, keď už firmu má, ale ešte pred jej založením.

Keď už o tom hovoríme, ako to vyzeralo u vás pred tým, než ste začali podnikat? A ak o tom zatiaľ len uvažujete, ako ste na tom dnes?

Ak sa podobáte väčšine ľudí, ktorých poznám, asi ste pracovali pre niekoho iného.

Čo presne ste robili?

Pravdepodobne to bude nejaký odborný typ práce, ako u väčšiny ľudí, ktorí sa rozhodnú skúsiť niečo vlastné.

Tesár, mechanik, opravár strojov.

Účtovník, personalista, kaderník, holič alebo počítačový programátor, lekár, autor technických nákresov, grafický alebo interiérový dizajnér, prípadne inštalatér alebo predajca.

V každom prípade, bola to nejaká odborná práca.

A stavím sa, že ste ju robili fakt dobre.

Háčik bol ale v tom, že to bolo pre niekoho iného.

Potom sa však niečo stalo. Len tak, bez zjavného dôvodu. Možno v tom bolo počasie, ďalšie narodeniny alebo vaše dieťa ukončilo strednú školu. Mohol to byť pohľad na vašu výplatnú pásku, prípadne sa na vás šéf pozrel spôsobom, ktorý sa vám akosi nezdal. Možno sa vás zmocnil pocit, že si váš podiel na úspechu firmy vôbec neváži.

Mohlo to byť čokoľvek a vlastne na tom ani veľmi nezáleží. Prišiel však deň, keď ste zdánlivo úplne bezdôvodne *podľahli podnikateľskému ošialu*. A váš život sa od toho dňa úplne zmenil.

Počuli ste v sebe ten vnútorný hlas, ktorý vám hovoril: „Načo toto všetko robím? Prečo pracujem pre tohto človeka? Dočerta, viem predsa o tomto biznise minimálne to, čo on. Bezo mňa by to tu mohol vlastne zabaliť. Dnes si už firmu môže založiť každý hlupák. A ja práve pre jedného pracujem.“

A vo chvíli, keď ste ten vnútorný hlas začali počúvať a uvažovať o tom, čo vám hovorí, váš osud bol spečatený.

Nedokázali ste sa už zbaviť vzrušenia pri každom pomyslení na to, ako pretrhnete všetky putá a pustíte sa vlastnou cestou. Pomyslenie na nezávislosť vás neustále prenasledovalo. Tá predstava, že ste sám sebe šéfom, že pracujete na vlastnom, tancujete len tak, ako si sám pískate – to všetko vám pripadalo rozprávkovo neodolateľné.

Pre toho, koho sa zmocní Podnikateľský ošiaľ, už niet cesty späť.

Nedá sa toho zbaviť.

Jednoducho si ten vlastný podnik *musíte* založiť.

OSUDNÁ PREDSTAVA

V pazúroch Podnikateľského ošialu ste sa stali obeťou tej najzradnejšej možnej predstavy o podnikaní.

Táto predstava je spoločná všetkým, ktorí do podnikania idú ako bývalí zamestnanci – odborníci. Bohužiaľ, už v momente zrodu v hlave budúceho podnikateľa táto predstava veľmi presne určí smer vývoja jeho podniku – od slávnostného otvorenia až po bankrot.

Tá osudná predstava je založená na omyle, že ak rozumiete odbornej časti práce, ktorá je hlavnou činnosťou podniku, automaticky rozumiete aj celému podniku, ktorý túto činnosť zabezpečuje.

Táto predstava je osudná preto, že je jednoducho nepravdivá.

V skutočnosti sa stáva hlavnou príčinou neúspechu väčšiny malých podnikov!

Odborná časť podnikania a podnikanie založené na tejto odbornej práci *sú dve absolútne odlišné veci!*

Ale „odborník“, ktorý si zakladá svoj podnik, toto, bohužiaľ, nevidí.

Nástrahy Podnikateľského ošiaľu spôsobia, že on svoju firmu nevníma ako podnikateľský subjekt, ale ako miesto, kam chodí pracovať.

A tak sa tesári, elektrikári alebo inštalatéri stávajú svojimi vlastnými zamestnancami.

Holič si otvorí holičstvo.

Technický kreslič si založí firmu poskytujúcu technické nákresy.

Kaderník si otvorí salón krásy.

Elektrotechnik začne obchodovať s polovodičmi.

Hudobník si otvorí obchod s hudobnými nosičmi.

Všetci pod vplyvom mylnej predstavy, že ak rozumujú odbornej stránke podnikania, automaticky ich to kvalifikuje do pozície podnikateľa v tejto oblasti.

Toto ale vôbec nie je pravda.

V skutočnosti je to tak, že ich znalosti o odborných aspektoch daného podniku sa dokonca stávajú ich najväčším bremenom, nie výhodou.

Lebo ak by „odborník“ nevedel tú odbornú prácu vykonať sám, musel by sa naučiť, ako zariadiť, aby ju urobil niekto iný. Bol by nútený naučiť sa zabezpečovať chod podniku namiesto toho, aby všetku prácu vykonával sám.

Najväčším nešťastím potom je, že ak sa „odborník“ nevyhne Osudnej predstave, jeho podnik, ktorý ho mal pôvodne oslobodiť od obmedzení zamestnaneckého pomeru, z neho urobí otroka.