

ISSN 2644-562X | ISSN 2644-6618

INBIZNIS

2
2022

ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV

TÉMA ČÍSLA:

PODNIKANIE MLADÝCH

ČASOPIS VYDÁVA
SLOVAK BUSINESS AGENCY

 **SBA**
SLOVAK | BUSINESS | AGENCY



BIZNIS ► INFO

ZMENY V ZÁKONNOCH REČOU PODNIKATEĽA



UPOZORŇUJE NA LEGISLATÍVU
A PODPORNÉ PROGRAMY

ŠETRÍ ČAS
PRI SLEDOVANÍ ZMIEN

POMÁHA VYHNÚŤ SA
ZBYTOČNÝM POKUTÁM

www.biznisinfo.sk



ZPS
ZDRUŽENIE PODNIKATEĽOV
SLOVENSKA

SBA
SLOVAK | BUSINESS | AGENCY



Združenie mladých
podnikateľov Slovenska



Pikobalónmi chcú ovládnuť stratosféru

str. 4



Biznis nakopol darovaný tepovač

str. 12



Podnikanie mladých inovátorov

str. 14



Mladých podnikateľov brzdia vysoké dane, rastúce ceny a časté zmeny v zákonoch

str. 16



Tomáš Lodňan: Doma v IT

str. 18



Neskúsení, no odhodlaní

str. 24



Nebojte sa prehíer – radi výrobca novej elektrickej Babetty

str. 28



Bratislavský tínedžer pomáha firmám šetriť čas aj peniaze

str. 38



Podnikavé deti

str. 38

EDITORIÁL

S túžbou preraziť

Inovatívne balóny Jakuba Nagya vo veľkosti dvojeurovej mince, veľký ohlas novej elektrickej Babetty Tomáša Slobodníka na výstave v Osle, unikátne a aj ocenené digitálne riešenia Tomáša Lodňana v IT sektore. Mladí slovenskí podnikatelia píšú pod Tatrami neobyčajné príbehy, ktoré sme sa rozhodli priblížiť vám aj v tomto čísle časopisu IN BIZNIS.

Mať talent a nápad bol len začiatok príbehu tých, o ktorých bude v časopise reč. Až húževnatosť a cieľavedomosť priviedla všetkých na prah úspechu. Spolu s kreativitou a nezlomnou túžbou po seberealizácii. Tá, našťastie, vekové obmedzenie, neregistruje. A hoci slovenské podnikateľské prostredie ešte nie je tak ďaleko ako napríklad české – to umožňuje pri splnení stanovených podmienok samostatne podnikáť už osobám vo veku 16 rokov – našich mladých podnikateľov to na ceste za ich snami našťastie nezastavilo.

Tohtoročný prieskum SBA uskutočnený v spolupráci so Združením mladých podnikateľov Slovenska opätovne poukázal na nestabilitu legislatívneho rámca v podnikateľskom prostredí mladých. Mladí podnikatelia negatívne vnímajú aj daňovo-odvodové zaťaženie, ktoré považujú za najvýznamnejšiu prekážku v podnikaní.

Ich kreativita, nezdolnosť a neutíchajúca viera vo vlastné schopnosti im však pomáha rozrážať väčšinu dverí, ktoré sa im na ceste za presadením sa, postavia do cesty.

Nás v Slovak Business Agency teší, že môžeme byť súčasťou tejto cesty a mladým podnikateľom rôznymi spôsobmi napomáhať.

Nech je aktuálne číslo pozvánkou do sveta podnikania mladých aj pre tých, ktorí ešte stále váhajú, hoci ich čosi podobné láka. Prajem príjemné čítanie a kopec inšpirácie.

Rastislav Hríbik,
editor

IN BIZNIS

ČASOPIS NIELEN PRE PODNIKATEĽOV

VYDÁVA:

Slovak Business Agency
Karadžičova 2
811 09 Bratislava 2
Slovenská republika

Tel.: +421 2 203 63 100

E-mail: marketing@sbagency.sk

REDAKCIA:

Šéfredaktorka: Petra Palenčárová

Editor: Rastislav Hríbik

Redaktori: Prokop Slovák, Viktória Kiripolská, Martina Gyenes, Kristína Kiseláková, Marek Baláž

Grafický dizajn: Peter Drengubiak, Kristína Kiseláková

Vychádza štyrikrát ročne.

Fotografie: pokiaľ nie je uvedené inak, archív redakcie.

Fotografia na titulke: Marek Baláž

ISSN 2644-562x | ISSN 2644-6618

PIKOBALÓNMI CHCÚ OVLÁDNUŤ STRATOSFÉRU

Jakub Nagy a jeho tím patria k slovenskej inovátorskej špičke. Hoci všetci sú ešte stále tínedžeri. Už dlhšie zveľaďujú svoj medzinárodne úspešný nápad – Projekt Picoballoon. Nedávno so svojou aplikáciou vyhrali súťaž amerického vojenského námorníctva. Bývalý člen Coworkingu i Akcelérátora NPC v Bratislave **JAKUB NAGY** nám porozprával o úskaliach podnikania mladých, možnostiach financovania nápadov, šanciach preraziť aj o úspechoch celého tímu.

Pamätáš si, kedy si zistil, že ťa mimoriadne zaujímajú technické veci?

- Prakticky od malička.

Najprv to boli najmä stroje na stavbe, mal som aj kostým Boba staviteľa zo známej rozprávky. Ešte som bol len prvák či druhák na základnej škole, a hoci som o časticovej fyzike nič nevedel, chcel som pracovať v CERNE (Európska organizácia pre jadrový výskum, pozn. red.), kde je najväčší urýchľovač častíc na svete. Asi v deviatich rokoch som sa dostal aj k elektronike. U babky som našiel starú ruskú hračku, kde sa rozsvieti svetielko, keď sa správne spojí obvod. Pozrel som si, ako to funguje, a postavil si vlastnú verziu. Potom som robil odpaľovače na ohňostroje a kadejaké iné elektronické záležitosti. Učil som sa programovať. Teraz, postupom času, už pracujeme s najmodernejšími technológiami.

Mal si nejakú technickú oporu v rodine?

- Ani nie, príbuzní sa venujú iným veciam. Hádam len dedko, ktorý pracuje v teplárni. Ten mi nosil nejaké vyradené súčiastky a dielce. Ja som si tiež rozoberal staré prístroje a konštruoval nové. Cestu k tomu som si našiel úplne sám.

Rozpoznali učitelia tvoj talent? Alebo rodičia?

- Áno. Keď učitelia hovorili rodičom, že sa veľmi veľa

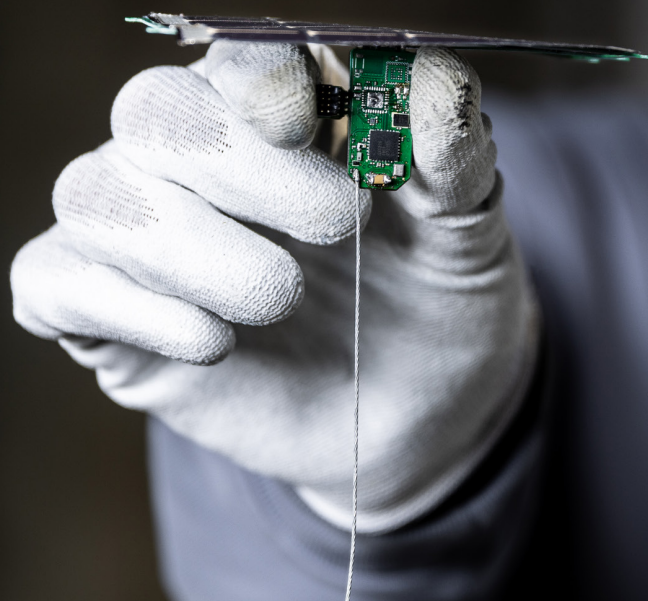


pýtam a veľa rozprávam o odborných veciach, začalo sa to riešiť. Napríklad keď som bol tretiak, chodil som na chémiu so siedmakmi. A tak som od šiestej triedy nastúpil do školy pre mimoriadne nadané deti v Bratislave. V septembri nastupujem do septimy.

PROJEKT PICOBALLOON

Prvý raz si na seba a svoj tím výraznejšie upozornil vďaka Projektu Picoballoon, v ktorom vyvíjate ultraľahké meteorologické balóny s pokrokovými technológiami. Prečo práve tento smer?

- V prvom rade to pre mňa bola technologická výzva. Chcel som sa naučiť niečo nové, čo môžem v budúcnosti využiť. Hvezdáreň a planetárium v Brne organizovala v spolupráci so Slovenskou organizáciou pre vesmírne aktivity súťaž picoBalloon Challenge. Skončil som na druhom mieste. Postupne sme vývoj posúvali vyššie, začali sme pracovať vo väčšom tíme, prichádzali nové nápady. Teraz už prechádzame ku komerčnejšiemu vývoju a výskumu. Pripravujeme biznis model, pracujeme na kalibrácii a certifikácii našich balónov, chceme uviesť do života vypúšťacie stanice. Máme partnerov, ktorí nám pomáhajú dostať sa na stále vyššiu úroveň.



INOVÁTORSKÝ ÚSPECH VO SVETE **PICOBALLOON**

Project Picoballoon sa dostal do povedomia už aj vo svete, a to vďaka súťaži Red Bull Basement 2021, ktorá je zameraná na vyhľadávanie a podporu mladých inovátorov. **Chlapci sa stali víťazmi národného kola a postúpili do globálneho finále**, na ktorom sa zúčastnilo 44 projektov (celkovo bolo do súťaže prihlásených vyše 4 000 projektov). Project Picoballoon vo finále v tureckom Istanbulu prezentovala dvojica Lukáš Obermajer a Michael McLean. Slovenský nápad sa napokon do najviac oceňovanej TOP 3 nedostal, ale už účasť vo finále bola globálnym úspechom.

Z víťazstva sa napokon tešili študentky Brinlee Kidd a Sylvia Lopez z univerzity v Arizone. Rozhodli sa zamerať na kategóriu vzdelávanie. Ich projekt s názvom **Jotted** je automatizovaný študijný nástroj, ktorý identifikuje kľúčové pojmy v učebných poznámkach a vytvára napríklad cvičné kvízy. Jednoducho povedané, uľahčuje prístup k vzdelávaniu a študentský život.

Koľko ľudí je v tíme?

- Je okolo toho naozaj veľa práce. Programovanie balónových sond, spracúvanie získaných údajov, marketing, dizajn, weby, komunikácia s partnermi. Dokopy je nás okolo dvadsať, najaktívnejších asi osem. Podľa toho, kto má koľko času. Vďaka platforme noove.org, ktorú sme založili, sme mali spolupracovníkov aj z iných krajín. Teraz v tíme prevažujú Slováci. Pracuje sa nám tak jednoduchšie, flexibilnejšie. Firma GOSPACE nám sponzoruje laboratórium vo vedeckom parku UK, takže máme aj miesto, kde sa môžeme stretávať.

Čo presne si pod pojmom pikobalón máme predstaviť?

- Meteorologické balóny sa vypúšťajú aspoň sto rokov. Spoločne s lietadlami, pozemnými meteorologickými a ručnými meraniami sú dôležité pre predpovede počasia a klimatológiu. Denne sa po celom svete vypustí aj 2 500 balónov. Letia krátko, väčšinou za hodinu prasknú. Pikobalóny poznáme asi desať rokov. Sú to balóny s veľmi malou

a čo najľahšou elektronickou sondou. Mali by zozbierať nejaké informácie a poslať ich. Konštruujú ich väčšinou rádioamatéri, a tak je využitie zozbieraných informácií minimálne. My chceme široký potenciál pikobalónov využiť v meteorológii.

Ako presne?

- Chceme skonštruovať čo najľahšiu a najmenšiu sondu. Najnovšia má len 1 gram (spolu so solárnymi panelmi 5 gramov) a jej veľkosť sa dá prirovnať k dvojeurovej minci. Musí mŕňať minimum energie, vydržať mechanické zaťaženie, veľké rozdiely teplôt a popritom pracovať spoľahlivo. Pracujeme na tom, aby mali sondy presne skalibrované merania, aby pikobalóny vedeli medzi sebou komunikovať, a ak bude treba, posilať si navzájom dáta. Aby vedeli lietať aj v noci, hoci využívajú solárny pohon. Vyrábame aj vypúšťacie stanice, malé, kompaktné, na solárny pohon. V ideálnom prípade by sme ich rozmiestnili na viacerých miestach



po celom svete. Náš dlhodobý cieľ je vypustiť tisíce balónov. Máme presne sformulované ciele, čo chceme dosiahnuť, aký priestor nimi obsadiť. Ak dokážu letieť týždeň, a nie hodinu, pokryjú svojimi meraniami obrovskú plochu. Bude to ekonomickejšie riešenie, získané dáta sa využijú v meteorológii. Náš systém je navrhnutý globálne. Aby mohli fungovať všetky jeho benefity, musí byť zapojených veľa krajín a vypustených veľa balónov naraz.

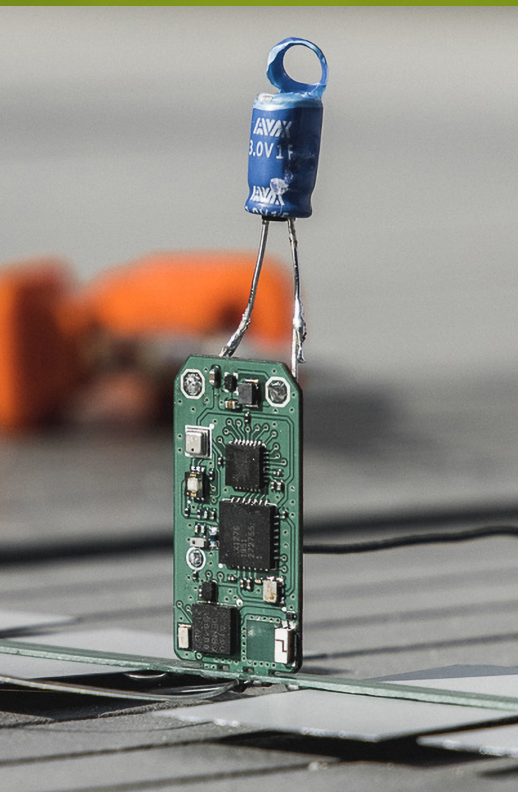
Ako sondy vyrábate?

- Prototypy, samozrejme, ručne. Je to veľmi náročná, jemná práca s drahými nástrojmi. Niektoré súčiastky sú len také milimetrové smietka a osádzajú sa pod mikroskopom. Treba veľa skúseností a šikovnosti. Musí to tak byť, lebo potrebujeme sondu testovať. Až keď máme konečné riešenie, môžeme si sondy dať vyrobiť pásovo. Základné dosky nám robia exkluzívne v Číne, komponenty pochádzajú z Číny,

USA či Nemecka. Kompletizáciu nám robí slovenská firma. Napriek tomu, že sondy ešte nie sú certifikované, už teraz je po nich dopyt z celého sveta.

Váš tím spolupracuje s firmami, ktoré sú špičkou vo vašom odbore. Vaším hlavným partnerom je napríklad MicroStep-MIS, firma, ktorá dodáva meteostanice, letecké systémy či radary do celého sveta. Nestalo sa ti nikdy, že ťa podceňovali pre tvoj vek?

- Väčšinou mám presne opačnú skúsenosť. Ľudia, čo sú na vysokých pozíciách, buď sami začínali veľmi skoro podnikať, alebo to na základe svojich skúseností chápu. Preto sú prívetiví a rešpektujú nás. Je veľa firiem, ktoré majú projekty pre študentov, takže to nie je pre nich nič nové. Som veľmi rád, ak sa nám podarí nadviazať spoluprácu s renomovanými spoločnosťami. Znamená to, že sme ich presvedčili. Že máme výsledky, ktoré stoja za pozornosť.



PROJEKT PRE AMERICKÉ VOJENSKÉ NÁMORNÍCTVO

Nedávno sa tvoje meno a tvoj tím spomínali v súvislosti so súťažou pre americkú armádu, ktorú ste vyhrali. O čo išlo?

- Keď nás jeden z dlhodobých mentorov – Andrej Mošať, zakladateľ Myspectral – upozornil na túto výzvu, povedal, že to bude pre nás hračka. Zvládli sme to, ale trvalo to dva mesiace a nebolo to bez problémov. Výzvu vyhlasovala organizácia Naval Sea Systems Command, ktorá navrhuje, vyvíja a servisuje vojenské lode. Potrebovali si overiť, či je možné navrhnuť nejaké riešenie, ktoré by uľahčilo opravy lodí priamo v teréne. Aby nemuseli mať na lodi sklady plné náhradných dielcov, ale aby ich inžinieri mohli vyrobiť na 3D tlačiarňi priamo na lodi. Nové technológie to, samozrejme, umožňujú. Problémom je, že väčšina dielcov, ktoré sa často kazia, nemá digitálne „dvojča“. Úlohou teda bolo naprogramovať softvér, ktorý by po zadaní len niekoľkých parametrov dokázal vyrobiť náhradnú súčiastku.

Čo všetko ste mali odovzdať?

- V zadaní sme spracúvali koliesko od ventilu tak, aby stačilo zadať pár údajov a mohlo sa vyrobiť priamo na lodi. Oni vlastne potrebovali len jednoduchú konzolovú aplikáciu ako z deväťdesiatych rokov, súbor, ktorý sa na počítači spustí a môže sa tlačiť 3D. My sme však k tomu dali aj pridanú hodnotu, keďže vo všetkom sme perfekcionista. Výsledkom bola veľmi pekná, úhľadná aplikácia, ktorá napokon vyhrala.

Spomínali ste problémy. Aké?

- Krátko pred uzávierkou súťaže sme si mysleli, že máme hotovo. Ukázalo sa však, že aplikácia sa síce otvára na programátorovom počítači, ale na inom už nie. Sedeli sme nad tou chybou od desiatej večer do piatej rána. Pracovali sme nepretržite už dvadsať hodín bez prestávky. Pred piatou ráno už bola skoro nulová šanca, že chybu odstránime. Zvažovali sme, že to pošleme aj s chybou, ale nespĺnili by sme podmienky. Napokon sa nám to na poslednú chvíľu podarilo. Za hodinu sme dopísali dokumentáciu a doslova pár sekúnd pred uzávierkou sme to poslali.





Koľko ľudí z tímu sa na tom vytrápilo?

- Pracovali na tom Martin Bekeč ako programátor 3D algoritmu, Viktor Demčák ako dizajnér, Adam Bednár mal na starosti právnu zložku a ja.

Čo bude ďalej?

- Vlastne sa nás to už netýka. Súťaž sa skončila, my sme vyhrali nejakú sumu a tím sa to pre nás končí. No to sme vedeli. Oni si overili, čo potrebovali, a v ďalšom kroku zrejme nakontraktujú nejakú veľkú firmu, ktorá rozvinie náš nápad a vo veľkom ho aplikuje do praxe.

PODNIKANIE MLADÝCH

Aké možnosti financovania majú podobné projekty, aké robíte vy?

- Existujú možnosti pre projekty v prvej fáze. Menšie sumy, ktoré dopomôžu k rozbehu. Granty orientované na študentov sa dajú získať, ponúkajú ich nadácie mnohých podnikov. Chýba následná fáza, granty povedzme v rozmedzí od 20- do 50-tisíc € na projekty, ktoré okrem chodu firmy potrebujú investovať aj do výskumu a vývoja. Získať taký grant z EÚ je takmer nemožné, aplikačný proces je príliš

zložitý. Riešili sme to niekoľko mesiacov, radili sme sa aj priamo s Bruselom. Na Slovensku by nám niektoré firmy dokázali pomôcť, ale to by bolo treba zaplatiť. A to si nemôžeme dovoliť. Navyše nám nikto negarantuje, že peniaze získame. Veľmi by pomohlo, a určite nielen nám, ak by granty takejto strednej veľkosti mali menej zložitú prihlasovanie. Veľkou pomocou by boli aj univerzitné inkubátory, kde by študenti mohli svoje projekty rozvíjať.

V Národnom podnikateľskom centre v Bratislave ste absolvovali pobyt v Coworkingu aj v Akcelerátore. Čo vám toto obdobie dalo?

- Bolo veľmi fajn mať miesto na prácu i stretávanie, čo je vždy lepšie ako online. Absolvovali sme nejaké konzultácie, čo bolo tiež veľmi užitočné. Podobné projekty, ktoré sú hradené z EÚ, sú výborné, ale podľa nás nie je ich potenciál optimálne využitý pre potreby mladých podnikateľov. Minimálne nám chýbala možnosť využívať služby coworkingu dlhšie, vďaka čomu sa vytvorí komunita, v ktorej si môžu byť ľudia navzájom veľmi užitoční. No nechápem, že projekty EÚ sa riadia nejakými navrhnutými pravidlami, ktoré sa nedajú za pochodu meniť. Do Inkubátora, ktorý je v NPC tiež, sme ísť nemohli, lebo sme ešte nespĺňali podmienky.

Pri počítači tráviš veľa času, komunikuješ so svojím tímom, ideš do všetkého naplno. Ako relaxuješ?

- Pravda je taká, že sa mi práca ťažko dostáva z hlavy. Nemám rád pasívny oddych, moja nočná mora je dovolenka pri mori na jednom mieste. Keď niekam ideme, program musí byť aktívny. Lyžujeme, chodíme na dvanásťhodinovú turistiku. Napríklad teraz sme boli v Jordánsku, bývali sme na siedmich miestach, veľmi veľa sme toho videli. Takýmto štýlom viem úplne vypnúť a oddýchnuť si. Som presne ako môj otec, aj on to má takto nastavené.

Vysoká škola? Máš nejaký plán?

- Vysoká škola musí zatiaľ počkať. Projekt má prednosť pred osobnými ambíciami. Hoci nie som vo svojom tíme nejaký nadradený šéf, cítim zodpovednosť za svojich kolegov. Pre to, ako je teraz projekt nastavený a v akej fáze je, mám obavu, že ak by som odišiel, nedotiahli by sme ho do konca. Alebo aspoň na istú úroveň.

Máš vysnívanú vysokú školu?

- Veľké svetové univerzity priťahujú tých najlepších na

svete. To je obrovská možnosť aj pre môj rozvoj. Pre mňa je dôležité, aby na škole bola možná medzidisciplinárna spolupráca. Napríklad v jednej budove je nukleárny reaktor, v druhej elektrónové mikroskopy. V ďalšej sa testuje elektronika alebo sa pracuje s nanotechnológiami. A sú tam ľudia, ktorí toto všetko vedia ovládať a ja sa budem môcť od nich učiť.

Prokop Slováček

**Foto: Marek Baláž,
Project Picoballoon, Filip Nagy /
Red Bull Content Pool**



BARIÉRY V PODNIKANÍ MLADÝCH

ADAM BEDNÁŘ

(spolupracovník v tíme, bývalý člen Coworkingu
a Akcelérátora v NPC)

Ako študenti podnikajú inde

Keď sme sa snažili založiť firmu, hľadali sme možnosti. Najlepšie nám z toho vyšla Veľká Británia, kde je veková hranica podnikania 16 rokov. Aj česká legislatíva umožňuje podnikanie so súhlasom rodiča alebo patróna a so súhlasom súdu. To je cesta, ktorá sa nám páči. Zaujímavo fungujú i v Holandsku. Tam sú povolené určité právne formy podnikania študentov, ale zakázané sú určité rizikové podnikateľské zámery. To by mohla byť dobrá cesta aj u nás. Viem si predstaviť, že štát by mohol sústrediť svoju energiu a pozornosť pri podpore konkrétnych zámerov podnikania detí.

Podpora pre študentov

Nám sa podarilo získať granty od rôznych nadácií, ale tie boli zamerané len na vybavenie, nie na samotnú technológiu, vývoj a výskum. Práve táto fáza je pre nás kľúčová, nevyhnutná a vyžaduje si investované peniaze. Bez partnera, ktorý je ochotný zaplatiť drahý vývoj a výskum, sa nevieme posunúť.

Šanca získať grant z EÚ je prakticky nulová, lebo je to byrokratické peklo, ktoré študenti bez právnikov nevedia vyriešiť. A ak aj náhodou áno, šancu získať grant majú zväčša menej rizikové firmy a projekty. Nie študenti. A podľa našich informácií zatiaľ neexistujú v rámci EÚ projekty, ktoré by sa zameriavali výhradne na podnikajúcich študentov.

Čo by študentom mohlo pomôcť

Bolo by fajn, ak by študenti na začiatku dostali možnosť zadarmo využívať dostupné nástroje – mám na mysli napríklad CNC frézy alebo online nástroje na tvorbu videí... Čokoľvek v tomto duchu, čo im môže pomôcť. Od toho by sa mohli odraziť, potom si už na svoje projekty dokážu niečo zarábať.

Projekty ako Národné podnikateľské centrum, ktorého sme boli súčasťou, sú výborné v začiatkoch, ale ich potenciál ani zďaleka nie je využitý. Taký Coworking alebo Creative point by mohli mať komunitný charakter a optimálne by bolo dlhodobé členstvo. Chápeme však, že tieto veci sú nastavené v podmienkach a nedajú sa len tak meniť.



NPC

NÁRODNÉ
PODNIKATEĽSKÉ
CENTRUM

Slovak Business Agency vám
cez svoje národné projekty
poskytuje množstvo zaujímavých
služieb pre začatie alebo rozvoj
podnikania. Viac sa dozviete na:

www.npc.sk



BIZNIS NAKOPOL DAROVANÝ TEPOVAČ

Zakladateľ firmy Jovitep **FILIP JOVANOVIČ** sa s myšlienkou podnikat' zahrával už na strednej škole, keď mal 15 rokov. Najprv vykupoval a predával mobilné telefóny. Napokon prerazil v úplne inom segmente – v čistiacich službách.



Čo ho v takom mladom veku lákalo na podnikanie? Ako hovorí, možnosť vytvoriť jedinečný projekt presne podľa svojich predstáv. Projekt, na ktorom bude môcť pracovať aj s najlepšimi kamarátmi.

„Priateľ mojej mamy mal veľkú čistiacu firmu. Bol to prvý človek z mojich blízkych, ktorý mal rozbehnuté podnikanie. Fascinovalo ma to. Natolko, že som v jeho firme začal vypomáhať so všetkými prácami, ktoré potreboval. Až do momentu, kým mi nedaroval tepovač. To bol úplný začiatok,“ spomína Filip.

Diera na trhu

Upratovacích firiem je na trhu dosť. Ako sa teda dá zaujať? „Najväčšiu dieru na trhu sme videli v slabej prezentácii na sociálnych sieťach. Rovnako som v tom čase registroval málo firiem v odbore, ktoré by tvorili prevažne mladí ľudia.“

Ak si pozriete profily firmy na Instagrame alebo na Facebooku, začnú vám dávať Filipove slová väčší zmysel. Príspevky majú

v sebe mnoho mladieckeho espritu a humoru.

Ani covid tepovače nevypol

Firma, ktorá vznikla v roku 2018, mala našliapnuté na úspech. No prišiel rok 2020 a obdobie koronového temna. Mladíci si však poradili. „Prvý týždeň sme začali ponúkať služby uzatvoreným podnikom a prevádzkam. Ľudia nás však volali domov aj počas karantény. To sme nechceli riskovať. Preto sme zaviedli prenájom tepovacích zariadení a zároveň sme tepovali autá na objednávku. Auto sme vzali a vrátili majiteľovi čisté,“ vysvetľoval nám Filip ešte začiatkom roka 2020, keď sme sa ho pýtali na to, ako sa jeho firma vyrovnala s koronakrízou.

Stále robiť kroky vpred

„Za štyri roky podnikania vnímam ako najväčší úspech to, že sa nám podarilo vytvoriť jedinečnú firemnú kultúru

s mladými a ambicióznymi ľuďmi. Firmu, ktorá kvalitnou prácou a inovatívnym marketingom patrí medzi najrýchlejšie rastúce v odbore,“ vraví Filip. Vidí avšak aj opak. „Krokom vedľa bola istá naivita. Prikrášľoval som si pohnútky a vlastnosti ľudí v mojom





Mal som šťastie na ľudí okolo seba, ktorí moju myšlienku podporovali. Kľúčové pre mňa bolo najmä to, že vo mňa verili.

vtedajšom okruhu známych.“ A čo plánuje do budúcnosti? V najbližšom čase ponúkne Jovitep na trh novinku – prípravky na pranie.

„Mal som šťastie na ľudí okolo seba, ktorí moju myšlienku podporovali. Kľúčové pre mňa bolo najmä to, že vo mňa verili,“ vysvetľuje Jovanovič. A čo by podľa jeho slov mohlo v dnešných časoch mladých podnikateľov ešte viac nakopnúť? „Prijal by som zníženie administratívnej záťaže. A myslím si, že by bolo fajn, keby mohli začať podnikat' aj ľudia mladší ako osemnásťroční. Nájst' na to nejaké legislatívne riešenie.“

Spolupráca s SBA

Aj Jovitep patrí do širokého portfólia firiem, ktoré boli určitý čas úzko späté so Slovak Business Agency. V bratislavskom Národnom podnikateľskom centre využívali službu 10 hodín poradenstva zdarma s expertom. „Príjemná skúsenosť, veď pomocná ruka sa na začiatku zišla. Najväčšou pridanou hodnotou bolo vytvorenie stránky pre Jovitep. Už viac ráz sme odporučili začínajúcim podnikateľom práve služby SBA.“

A na záver rada pre začínajúcich mladých podnikateľov

od Filipa Jovanoviča: „Nesnažte sa byť podnikateľom za každú cenu. Len preto, lebo je to teraz in. Je iba malé percento ľudí, ktorí sú na to naozaj stavaní. Podnikanie zahŕňa neprestajné riziko a stres,“ hovorí Filip.

Ak to niekomu nevyjde, netreba vraj zúfať. „Je úplne v poriadku, ak si človek v určitom momente uvedomí, že to jednoducho nie je preňho, a naplnenie nájde na inej pozícii alebo v inom odbore.“

**Prokop Slováček,
Petra Palenčárová
Foto: Jovitep**



AJ ČOKOLÁDOVÁ TYČINKA

Filipove podnikateľské plány sa úspechom čistiacej firmy nekončia. Práve naopak, nakopli ho realizovať ďalší nápad. „S Jovitepom som zistil, aký potenciál majú sociálne siete. Táto znalosť skombinovaná s ambíciou mať ďalšiu firmu a covidom ma priviedla k tomu, že som si splnil dlhoročný sen – vytvoriť

vlastnú horkú čokoládu v podobe tyčinky.“ Tyčinky sa volajú Jovinečky. Momentálne firma predáva šesť druhov. Sú bez lepku, vegánske a vyrábajú sa ručne. „Podnikanie v gastronómii sa mi zapáčilo natoľko, že sa už dlhšie pohrávam s myšlienkou otvoriť prevádzku zameranú na zdravé sladkosti či raňajky.“

PODNIKANIE MLADÝCH INOVÁTOROV



SLOVENSKÁ REPUBLIKA §12 ŽIVNOSTENSKÉHO ZÁKONA



Nepplnoletá osoba **môže** podnikat:

- prostredníctvom zákonného zástupcu, ktorý ohlási živnosť (a bude spravovať aj majetok nepplnoletej osoby až do dovŕšenia plnoletosti, t. j. 18. roku veku).



Nepplnoletá osoba sa **môže** k živnosti dostať:

- nadobudnutím majetku dedením, ktorého prostredníctvom bola živnosť vykonávaná.

** Ak chce nepplnoletá osoba (dedič) pokračovať v zdedenej živnosti, musí sa jej ustanoviť zodpovedný zástupca (najčastejšie to býva rodič).*

** Aj v prípade dedenia bude za nepplnoletú osobu vykonávať úkony spojené so živnosťou zákonný zástupca.*



Priznanie plnej spôsobilosti na právne úkony nepplnoletej osoby za účelom podnikania súdom **nie je možné**.

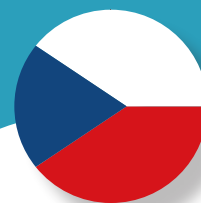
Plná spôsobilosť na právne úkony sa nadobúda:

- plnoletosťou (dovŕšením 18 rokov veku),
- uzatvorením manželstva pred dovŕšením 18 rokov veku.

** Osoba, ktorá uzavrela manželstvo pred dovŕšením 18 rokov veku, síce nadobudla plnoletosť, ale nemôže si sama založiť živnosť, pretože nespĺňa jednu z podmienok, t. j. že nemá 18 rokov.*

Ak chce mladý človek samostatne podnikat, musí, bez ohľadu na sektor podnikania, dosiahnuť vek 18 rokov, byť spôsobilý na právne úkony a byť bezúhonný. Podnikateľský duch, kreativita či túžba po sebarealizácii však vekové obmedzenie nepozná. Čo mu umožňuje naša legislatíva a aké podmienky majú podnikateľskí juniori v susednom Česku?

PODNIKANIE FYZICKEJ OSOBY – ŽIVNOSŤ



ČESKÁ REPUBLIKA

§33 V SPOJITOSTI S §37 OBČIANSKEHO ZÁKONNÍKA



Nepplnoletá osoba **môže** podnikat::

- samostatne ako nepplnoletý na základe súhlasu zákonného zástupcu (rodiča alebo poručníka),
- samostatne ako nepplnoletý na základe priznania plnej spôsobilosti na právne úkony súdom.



Nepplnoletá osoba sa **môže** k živnosti dostať:

- nadobudnutím majetku dedením, ktorého prostredníctvom bola živnosť vykonávaná.

** Ak chce nepplnoletá osoba (dedič) pokračovať v zdedenej živnosti, musí sa jej ustanoviť zodpovedný zástupca (najčastejšie to býva rodič).*



Priznanie plnej spôsobilosti na právne úkony nepplnoletej osoby za účelom podnikania súdom **je možné**.

Podmienky na priznanie plnej spôsobilosti na právne úkony nepplnoletej osoby súdom sú:

- dosiahnutie veku 16 rokov,
- návrh nepplnoletej osoby podaný na príslušný súd,
- súhlas zákonného zástupcu s takýmto návrhom,
- osvedčenie schopnosti nepplnoletej osoby sama sa živiť a obstarávať si záležitosti.

** Ak súd návrhu vyhovie, nepplnoletá osoba nadobúda plnú spôsobilosť na právne úkony, nielen na úkony spojené s podnikaním.*



SLOVENSKÁ REPUBLIKA



Nepplnoletá osoba **nemôže** na Slovensku založiť spol. s r. o. ani byť konateľom existujúcej s.r.o.

** Podmienkou založenia spol. s r. o. je plnoletosť (18 rokov), ktorú musí splniť osoba, ktorá má byť štatutárnym orgánom spoločnosti (konateľom).*



Nepplnoletá osoba si **môže** založiť spol. s r. o.:

- prostredníctvom zákonného zástupcu, ktorý by do dosiahnutia jej plnoletosti spravoval majetok.



Nepplnoletá osoba sa **môže** stať spoločníkom v nasledujúcich prípadoch:

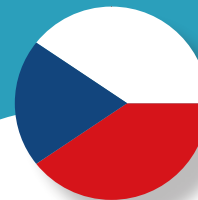
- nadobudne podnik dedením,
- nadobudne podnik darovaním.

** V prípade, že nepplnoletá osoba nadobudla obchodný podiel, musí všetky úkony súvisiace s prevádzkovaním spoločnosti vykonávať jej zákonný zástupca.*

Zdroje informácií:

- zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon)
- zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník
- zákon č. 36/2005 o rodine a o zmene a doplnení niektorých zákonov
- zákon č. 89/2012 Sb. Občanský zákoník
- Občanský zákoník I. Obecná časť (§ 1–654), 2. vydání, 2022, s. 147–148: E. Dobrovolná – výklad § 33 a § 37

PODNIKANIE PRÁVNICKEJ OSOBY – spol. s r. o.



ČESKÁ REPUBLIKA



Nepplnoletá osoba **môže** v Českej republike založiť spol. s r. o.

** Podmienkou založenia spol. s r. o. je súhlas zákonného zástupcu nepplnoletej osoby, ktorý je schválený súdom. Takéto schválenie nahrádza podmienku dosiahnutia určitého veku pre výkon podnikateľskej činnosti.*



Nepplnoletá osoba si **môže** založiť spol. s r. o.:

- prostredníctvom zákonného zástupcu, ktorý by do dosiahnutia jej plnoletosti spravoval majetok.



Nepplnoletá osoba sa **môže** stať spoločníkom v nasledujúcich prípadoch:

- nadobudne podnik dedením,
- nadobudne podnik darovaním.

** V prípade, že nepplnoletá osoba nadobudla obchodný podiel, musí všetky úkony súvisiace s prevádzkovaním spoločnosti vykonávať jej zákonný zástupca.*

** V prípade priznania čiastočnej alebo plnej spôsobilosti na právne úkony je možné, aby nepplnoletá osoba vykonávala práva a povinnosti spoločníka samostatne. Je na to potrebný súhlas zákonného zástupcu schválený súdom.*

Text: Centrum lepšej regulácie

“Dnes naša krajina talentovaným mladým ľuďom s nápadmi odkazuje, že musia čakať do 18, alebo si založiť firmu v zahraničí alebo ich už v čase dospievania nútime hľadať spôsob ako obchádzať pravidlá. Nevidím dôvod, prečo by za stanovených podmienok nemohli podnikat' aj v mladšom veku.”



Ján Solík,
prezident Združenia
podnikateľov Slovenska

“Pokladám za dôležité, aby aj nepplnoletí mladí ľudia mali možnosť podnikat'. Rovnako dôležité je tiež neurobiť chybu v príprave legislatívy, ktorá to umožní.”



Ján Palenčár,
1. viceprezident Slovenského
živnostenského zväzu



MLADÝCH PODNIKATEĽOV BRZDIA VYSOKÉ DANE, RASTÚCE CENY A ČASTÉ ZMENY V ZÁKONOCH

Prieskum prekážok v podnikaní mladých z roku 2022, ukazuje mierne zlepšenie celkovej situácie, no aj to, že sa dlhodobo nedarí odstrániť najpálčivejšie bariéry.



Prieskum o prekážkach v podnikaní mladých na Slovensku opäť pripravili Slovak Business Agency (SBA) so Združením mladých podnikateľov Slovenska (ZMPS). Konal sa v mesiacoch máj až jún 2022 a zúčastnilo sa na ňom 1 009 respondentov vo veku 18 až 39 rokov, ktorých firmy patria medzi malé a stredné podniky.

V porovnaní s rokom 2018 došlo k nepatrnému zlepšeniu takmer vo všetkých sledovaných faktoroch, no zároveň prieskum ukazuje dlhodobo sa opakujúce top problémy. Najväčšou prekážkou zostáva daňovo odvodové zaťaženie. Za ním nasleduje novo skúmaný problém súvisiaci s cenami vstupov a ich predpokladaným vývojom. Respondenti kriticky vnímajú aj časté zmeny zákonov a byrokratické povinnosti.

Zaujímavosti z prieskumu

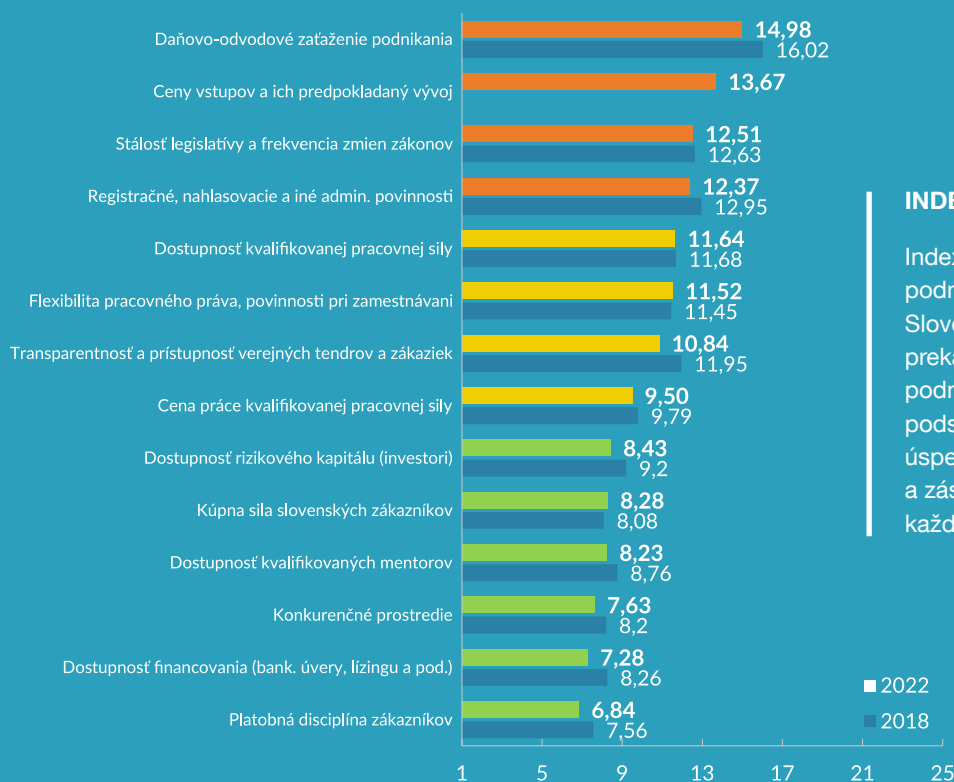
1. Najväčšiu bariéru, ktorou je daňovo-odvodové zaťaženie, vnímajú negatívne najmä začínajúci podnikatelia, podnikatelia v pôdohospodárstve, a tí s desiatimi a viac zamestnancami. Menej kriticky hodnotili túto oblasť živnostníci a mladí podnikatelia bez zamestnancov a mladí podnikatelia, ktorí majú výlučne zahraničných zákazníkov.
2. Ceny vstupov (energie, materiál a pod.) vnímajú negatívne opäť predovšetkým začínajúci podnikatelia, ktorí v minulom roku nepodnikali a podnikatelia z odvetví pôdohospodárstva a stavebníctva.
3. Čím dlhšie mladí podnikatelia podnikajú, tým kritickejšie vnímajú časté zmeny zákonov. Negatívnejšie ich ako bariéru v podnikaní vnímajú tiež ženy podnikateľky.
4. Registračné, nahlasovacie a iné administratívne povinnosti zaťažujú predovšetkým firmy s vyšším počtom zamestnancov. Vnímanie tejto bariéry

rastie priamo úmerne s vekom podnikateľa. Menej negatívne vnímajú tento problém firmy s výlučne zahraničnými zákazníkmi.

5. Čím je firma väčšia, tým vyššia je miera fluktuácie a kritickejšie vnímanie problému dostupnosti kvalifikovanej pracovnej sily. Miera fluktuácie zároveň klesá s vyšším vekom podnikateľa. Z hľadiska sektorov je situácia najkritickejšia v ubytovaní a stravovaní a stavebníctve.
6. Genu práce kvalifikovaných zamestnancov vnímajú ako problém najmä tí, ktorí podnikajú viac ako 10 rokov a firmy s nižšou priemernou obchodnou prírážkou a nižšími tržbami – menej ako 50 000 Eur. Najkritickejšie ju vnímajú mladí podnikatelia v odvetví pôdohospodárstva.
7. Platobnú disciplínu zákazníkov označujú mladí podnikatelia za bezproblémovú. Obavy z jej dodržiavania vyjadrili podnikatelia obsluhujúci výlučne zahraničných zákazníkov.

Text: Petra Palenčárová, Odbor výskumu podnikateľského prostredia

Index prekážok v podnikaní mladých na Slovensku a jeho zmeny v porovnaní s rokom 2018



INDEX PREKÁŽOK

Index prekážok hodnotí stav podnikateľského prostredia na Slovensku a pôsobenie konkrétnych prekážok na firmy mladých podnikateľov. Mapuje oblasti, ktoré podstatným spôsobom vplyvujú na úspech, ochotu a chuť podnikateľ a zásadným spôsobom ovplyvňujú každého podnikateľa.



Blížšie informácie o Prieskume nájdete na:
<https://bit.ly/3T1ShAr>

nie je bariéra

vysoká bariéra

TÉMA PODNIKANIA NEPLNOLETÝCH NA SLOVENSKU OŽÍVA



Výsledky najnovšieho prieskumu ukazujú, že prekážok, ktoré musia mladí podnikatelia preskakať nie je málo a s niektorými problémami sa

dlhodobo nedarí pohnúť. Napriek tomu sa

zaradujeme medzi krajiny s vysokou mierou podnikateľskej aktivity mladých ľudí, čo potvrdzuje aj Global entrepreneurship monitor - počiatočná podnikateľská aktivita na Slovensku dosahuje najvyššiu úroveň u mladých ľudí vo veku do 24 rokov (19,2%).

Aj preto pokladáme za dôležité nebrániť mladým ľuďom v realizácii ich nápadov a upriamujeme pozornosť na tému podnikania nepplnoletých. V súvislosti s novelou Živnostenského zákona v uplynulom roku, prišiel aj návrh, ktorý

by zmenil situáciu mladým Slovákom so záujmom o podnikanie. Avšak ten neprešiel. Ide o komplexnú úpravu, ktorá musí byť kvalitne pripravená a dotkne sa Obchodného zákonníka, Občianskeho zákonníka či Zákona o rodine. Problémy, ktoré s touto témou súvisia však nie sú neriešiteľné a ukazuje to aj príklad Česka, kde majú nepplnoletí mladí ľudia možnosť podnikateľ už roky.

Na jednej strane vidíme rekordné počty noviel a dlhodobo nevyriešený problém, na ktorý mladí podnikatelia poukazujú - frekvencia zmien v zákonoch. Na druhej strane sa v rekordných počtoch noviel stále nenašla tá, ktorá by umožnila mladým realizovať ich inovatívne nápady aj v skoršom veku a naša právna úprava patrí medzi najprísnejšie v Európe.

Hoci väčšina krajín, ktoré povoľujú podnikanie nepplnoletých, na to vyžaduje **povolenie súdu** a zároveň obmedzuje vekovú hranicu, pri ktorej môže mladistvý podnikateľ vykonávať túto činnosť

(pohybuje sa od veku 15 – 17 rokov), na Slovensku zatiaľ osobe mladšej ako 18 rokov nie je umožnené podnikateľ ani so súhlasom súdu.

Vo svete je pritom niekoľko pozitívnych príkladov nepplnoletých podnikateľov. Jedným z nich je Belgičan Shubham Banerjee, ktorý ako 13-ročný založil spoločnosť zameranú na výrobu nízkonákladových tlačiarň v Braillovom písme, alebo Mikaila Ulmerová z USA, ktorá vo svojich štyroch rokoch začala pracovať na nápade s vlastnou limonádou a v 11-tich vyjedнала s Whole Foods distribučnú zmluvu vo výške 11 miliónov dolárov. Núdzou o šikovných mladých podnikavých ľudí nie je ani v susednom Česku. Napríklad Václav Staněk z Fryštáku u Zlína začal na svojom hlavnom biznisovom projekte pracovať v 17-tich rokoch.

Simona Mišíková,
Predsedníčka Združenia mladých podnikateľov Slovenska



TOMÁŠ LODŇAN: **Doma v IT**

Tomáš Lodňan bol už počas univerzity veľmi aktívny, zapájal sa do množstva činností. Bol súčasťou študentského klubu a tak nejako prirodzene hľadal, čo ho baví. V roku 2013 spolu s ďalšími nadšencami pre technológie založil spoločnosť GoodRequest, ktorá sa zameriava na komplexné digitálne riešenia v oblastiach ako sú fintech, ecommerce, šport alebo automotive. V aktuálnom ročníku cien Via Bona 2021 získala práve táto spoločnosť ocenenie v hlavnej kategórii - Zodpovedná malá/stredná firma.

„Láska k technológiám ma chytila na konci vysokej školy. Najmä mobilné aplikácie ma fascinovali. Počas leta, po skončení výšky v roku 2011, som s kamarátom rozbehol prvé podnikanie. O dva roky sme založili aj ekologický startup. GoodRequest. Práve ten časom zhltnú všetku moju pozornosť. Aj preto, lebo sa nám darilo získavať prvé zákazky a rásť. Práve preto som sa naplno začal venovať tvorbe digitálnych end-to-end produktov pre našich zákazníkov,“ opisuje svoje začiatky zakladateľ spoločnosti Good Request.

Vývoj aplikácií

Keď si Tomáš na strednej škole z našetreného vreckového kúpil Nokia N95, už vtedy bol z aplikácií a rýchleho vývoja technológií nadšený. Ako sám tvrdí, veril, že práve tam je budúcnosť. „Nokia to síce nerozdýchala, ale následný nástup iPhone vydláždil cestu prechodu zo stolových počítačov k mobilným zariadeniam. Mal som šťastie, že som stretol veľa rovnakých nadšencov aj na univerzite a následne aj ako

čerstvý absolvent a tí sa k nám radi pridali,“ spomína Tomáš.

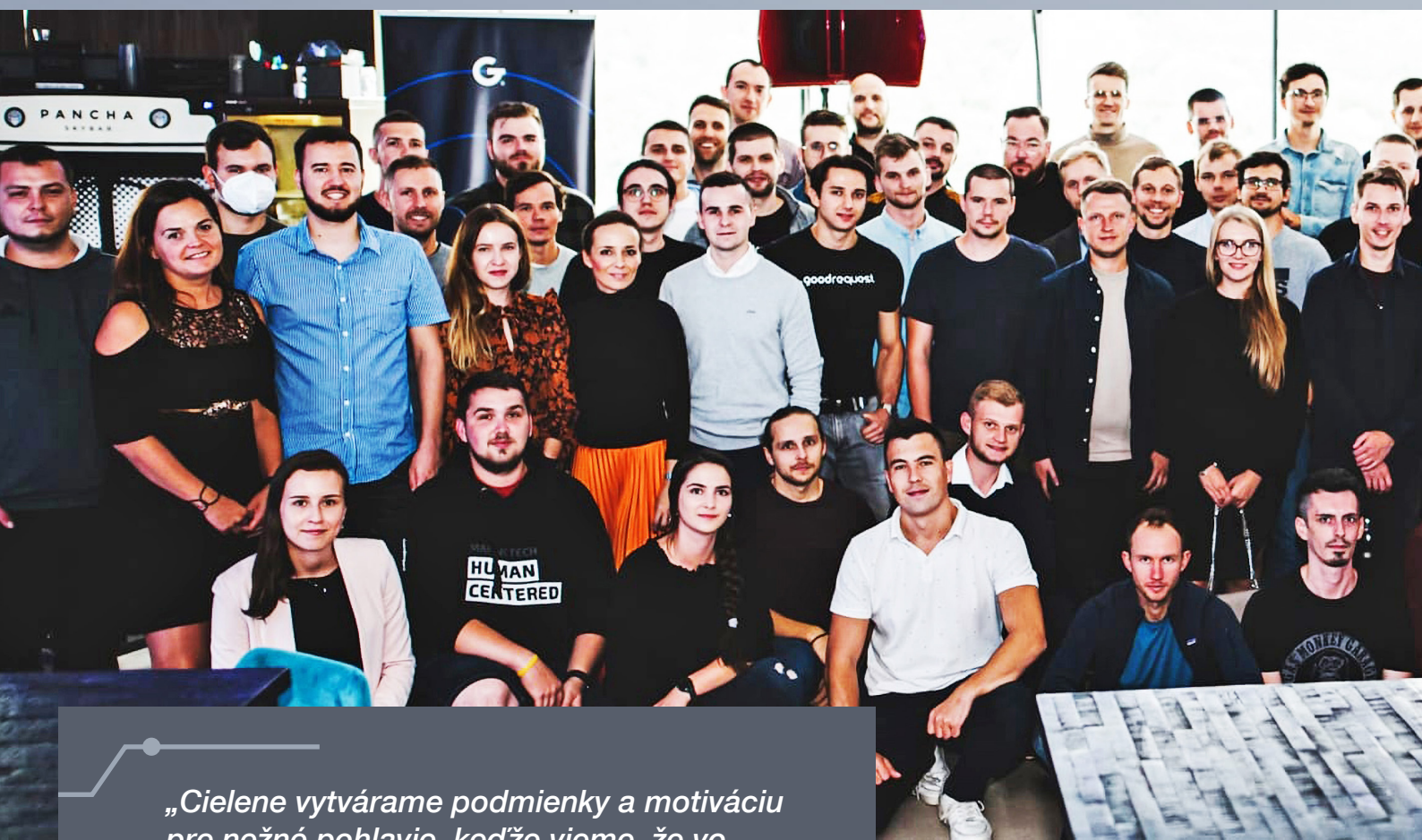
Keďže sa písal rok 2013-2014, mobilné aplikácie ešte neboli rozšírené, mali ich najmä veľkí mobilní operátori alebo banky. Začiatky boli náročné, ale vďaka prístupu tímu, ochote a húževnatosti sa firme podarilo postupne rásť.

Spoločnosť GoodRequest od začiatku stavia na hodnotách,

firemnej kultúre a vzťahoch. Zakladateľ i celý tím chce vidieť zmysel v tom, čo robia, preto aj víziou spoločnosti je tvoriť projekty, ktoré pomáhajú budovať zmysluplný a zodpovedný digitálny svet.

GoodRequest má jasne nastavené hranice. Nevenuje sa napríklad hazardu, tabakovému priemyslu a podobne. Ambíciou firmy je, aby v prvom rade





„Cielene vytvárame podmienky a motiváciu pre nežné pohlavie, keďže vieme, že vo všeobecnosti diverzia tímov koreluje s efektivitou a kreativitou.“

prinášala klientom vysokú pridanú hodnotu. Ak sa v nejakej téme necítia byť silní, odporúčia potenciálnym zákazníkom radšej iných dodávateľov.

Gender balance

„Snažíme sa byť férovou a zodpovednou firmou pre našich zamestnancov. V IT nie je jednoduché, aby ste mali vyrovnaný počet žien a mužov. Aktuálne možno až nemožné, nakoľko pre tento technický smer sa častejšie rozhodujú muži. Tak či onak, cielene vytvárame podmienky a motiváciu pre nežné pohlavie, keďže vieme, že vo všeobecnosti diverzia tímov koreluje s efektivitou a kreativitou,“ vysvetľuje Tomáš.

Podľa jeho slov má spoločnosť aktuálne v manažérskych tímoch

dobrý pomer mužov a žien. Pokiaľ však ide o technické tímy, je stále na čom pracovať. Kedysi, nemali žiadnu ženu v tímoch, dnes sa už pomery predsa len zlepšili.

Via Bona Slovakia 2021

V aktuálnom ročníku cien Via Bona 2021 získala spoločnosť ocenenie v hlavnej kategórii - Zodpovedná malá/stredná firma, a to s projektom GoodRequest Academy. Jeho cieľom je odovzdávať know how späť do komunity a samozrejme aj pomôcť zdravému rastu spoločnosti.

Situácia s ITčkármi bola, je a bude na trhu náročná. GoodRequest už viac než dva roky tvorí projekty, kde pracuje so študentmi alebo komunitou. Minulý rok tieto aktivity

spracovali do strategického prístupu - jednoducho povedané pripravili súbor aktivít, ktoré tzv. lievikovým spôsobom vzdelávajú komunitu. Začínajú pri veľkých aktivitách, ako sú prednášky, panelové diskusie, spolupráce na predmetoch v škole. Nasledujú intenzívnejšie aktivity ako súťaže alebo stáže. A na konci ide o fulltime program pre vybraných uchádzačov, kde dostávajú plat, techniku, mentoring. Po jeho absolvovaní, ak chcú, sa môžu stať členmi tímu spoločnosti.

Kríza v podnikateľskej kariére vs. podnikateľské úsilie

„Krízy sú na to, aby sa prekonávali. Náročné okamihy prídu vždy. Nás veľmi preveril niekedy v treťom alebo štvrtom roku podnikania klient, ktorý nám vtedy robil značnú časť obratu. No keďže jeho startup nevyšiel, ostalo po ňom veľa nezaplatených faktúr. Odvtedy milujem excel a plánovanie. Ale vážne. Bolo



„Mne najviac vyhovuje tá sloboda, možnosť robiť s ľuďmi, s ktorými chcem. Na veciach ktoré nás bavia a posúvajú vpred. Zároveň som človek, ktorý sa nevyhýba zodpovednosti a viem, že ak chceme, robíme a máme výsledky, tak bude dobre. Je to v našich rukách.“

to náročné. Nikdy som však nerozmýšľal, že by som skončil. Mal som dostatočnú silu v sebe ísť ďalej. Objektívne ma to veľmi baví a zároveň ľudia v mojom okolí ma vždy podporovali. A to je veľká devíza,“ teší sa Tomáš.

Firme sa do dnešného dňa podarilo vybudovať silnú značku, ktorá rastie, podľa slov svojho zakladateľa, pomerne stabilne okolo 50 % medzoročne. Je zložená z odborníkov a špecialistov, ktorých snahou

je zlepšovať každodenný život klientom.

Niekedy však treba byť odvážnejší, niektoré rozhodnutia robiť skôr, niektoré služby spustiť rýchlejšie – priznáva Tomáš. Niektoré projekty označil za naozaj naivné od úplného začiatku. Po vojne je však každý generál. „Aj chyby sú cestou, ktorá nás posúva vpred a formuje,“ netají.

Dopad pandémie

Pandémia koronavírusu pôsobenie firmy na trhu takmer vôbec neovplyvnila. Na jej začiatku vládol síce na trhu strach, ukázal sa však ako neopodstatnený.

Pandémia však pomerne plynulo prešla do inflačnej krízy spojenej s nárastom cien energií, čo už pociťuje aj GoodRequest. Zatiaľ nie vo vlastných projektoch, alebo v rozbehnutých aktivitách, trh je opäť oveľa opatrnejší a zvažujú sa investície. „Myslím si, že teraz je na investície ideálny priestor. Ceny budú len rásť a pokiaľ niekto



využije tento priestor na nové projekty, môže mu to poskytnúť veľkú konkurenčnú výhodu. Preto aj my pracujeme na nových službách, ktoré by sme chceli spúšťať ešte do konca roka,” uzatvára Tomáš.

Klady a záporny podnikania

„Sloboda. Možno by si niekto povedal, že výhodou je, že zarobím viac ako zamestnanec. roky podnikania neplatí. Je to investícia. Mne najviac vyhovuje tá sloboda, možnosť robiť s ľuďmi, s ktorými chcem. Na veciach ktoré nás bavia a posúvajú vpred. Zároveň som človek, ktorý sa nevyhýba zodpovednosti a viem, že ak chceme, robíme a máme výsledky, tak bude dobre. Je to v našich rukách. Niekoho to desí, ale ja to mám veľmi rád,” tvrdí.

Napriek slobode, prepojenie pracovného a rodinného života

označuje ako náročné. Tomáš je otec, má dve deti. Syn Lukáš má 6 a dcéra Lily 3 roky. Čas s deťmi beží ako voda. *„Ešte pred chvíľou boli bábätká a teraz, pár dní dozadu, som Lukáša viedol do školy ako prvého. Treba si povedať čo sú priority. Ja stále trávim prácou pomerne veľa času, lebo do veľkej miery je to vec, ktorá ma aj osobne naplňuje. Balansovať je ťažké. Najmä, keď má človek v práci nejaké problémy, alebo kritické momenty. Vtedy sa nedá pozerieť na to, či ste na rodinnej oslave, alebo na dovolenke. Zdvihnete ten telefón a veci riešite. Našťastie musím povedať, že za tie roky je môj time management a celkovo prioritizácia už na úplne inej úrovni.”* Zároveň má v manažmente skvelých ľudí, ktorí vedú firmu plnohodnotne riadiť.

Tomáš má aj skvelú manželku ktorá ho podporuje a je oporou

celej rodine. Sám tvrdí, bez nej by to nezvládol. Napriek tomu, si nemyslí, že by sa kvôli podnikaniu musel niečoho vzdať. I keď, ako so smiechom dodáva, že vďaka podnikaniu už má niekoľko šedivých vlasov.

Príjmy aj zo zahraničia

Podnikanie zároveň rozširuje obzory. Pre Tomáša, ako CEO to zo začiatku bolo veľa o technológiách a projektovom riadení, následne o procesoch riadení financií alebo marketingu. Teraz sa zase veľa venuje stratégii alebo vedeniu firmy. Sám tvrdí, že sa veľa učí a to ho baví.

Zatiaľ čo, po minulé roky bola spoločnosť takmer výlučne na slovenskom trhu, aktuálne má už zhruba tretinu tržieb zo zahraničia. Práve preto sa aktuálne snaží zásadnejšie zlepšiť tržby práve zo zahraničia.

„Myslím si, že teraz je na investície ideálny priestor. Ceny budú len rásť a pokiaľ niekto využije tento priestor na nové projekty, môže mu to poskytnúť veľkú konkurenčnú výhodu.”





„Balansovať je ťažké. Najmä, keď má človek v práci nejaké problémy, alebo kritické momenty. Vtedy sa nedá pozerieť na to, či ste na rodinnej oslave, alebo na dovolenke. Zdvihnete ten telefón a veci riešite. Našťastie musím povedať, že za tie roky je môj time management a celkovo prioritizácia už na úplne inej úrovni.“

Zároveň firma vyvíja nové služby, ktoré by chcela spustiť ešte do konca roka. Plánujú pokračovať v hybrid work prístupe a podporovať ho. To znamená, že si každý vo firme môže vybrať setup, v ktorom sa mu najlepšie pracuje. Koncom budúceho roka sa bude firma sťahovať a otvárať nový flagship office v Žiline.

Do podnikateľských vôd si dnes trúfa vstúpiť stále viac mladých ľudí a to aj napriek tomu, že podnikateľské prostredie na Slovensku nie je ideálne. Vodňan tvrdí, že treba byť otvorený radám skúsenejších, veľa networkovať, prípadne diskutovať o nápadoch a získavať cennú spätnú väzbu.

K možnostiam pomoci od štátu sa paradoxne dostali vo firme až tento rok, kedy využili dotáciu na zahraničnú konferenciu. Aktuálne plánujú získať grant na ISO certifikáciu. Zároveň využili superodpočet keďže ako technologická firma robia veľa nových vecí a výskumu.

Menej administratívy

Ako mladý začínajúci podnikateľ, by Tomáš privítal, ak by sa podnikateľské prostredie zjednodušovalo a odstránili sa bariéry, na ktoré poukazuje aj najnovší prieskum prekážok v podnikaní mladých - vysoká administratívna záťaž či dôležité zmeny v zákonoch, o ktorých sa dozvedajú firmy na poslednú chvíľu. „Úprimne, mňa po tých rokoch podnikania vie stále niečo prekvapiť. Nejaká administratívna povinnosť, alebo nejaký formálny úkon, ktorý treba vyplniť. Našťastie veľa vecí filtruje naša skvelá účtovníčka, alebo finančné oddelenie. Ale tak, či tak si myslím, že je tam obrovský priestor, ako to podnikateľom zjednodušiť,“ uztavára Tomáš.

Po takmer 10 rokoch aktívneho podnikania vie Tomáš konkrétne pomenovať, ktoré regulácie najviac komplikujú podnikanie. „Na prvom mieste je určite daňovo-odvodové zaťaženie

práce, ktoré patrí medzi jedno z najvyšších v EÚ. Zároveň existuje veľa nelogických vecí ako napr. koncesionárske poplatky podľa počtu zamestnancov, pričom je jasné, že ide o duplicitu, keďže si každý platí za seba koncesionársky poplatok aj ako fyzická osoba, za svoju domácnosť. BOZP je pre IT povahu firmy zbytočnosť. Bolo by vhodné výrazne proces zjednodušiť. Teraz je to len ďalšia administratívna záťaž. Navyše máme to šťastie, že štatistický úrad si nás rád vyberá do predbežného zisťovania. Ako pozitívnu zmenu však vnímame možnosť zamestnávateľa vybrať si medzi stravnými lístkami a finančným príspevkom na stravné. Veľmi to u nás zjednodušilo administratívu. Keďže problémy s nevhodne nastavenou legislatívou trápia aj iné firmy, snažíme sa prostredníctvom podnikateľských združení spájať a spoločne na ne upozorňovať.“

Martina Gyenes
Foto: GoodRequest

NESKÚSENÍ, NO ODHODLANÍ

.....

Začali podnikat' veľmi mladí, niektorí dokonca hneď po dosiahnutí plnoletosti. Hneď, ako im to umožnil zákon. Napriek neskúsenosti to však dotiahli ďaleko.



HSH s.r.o / Andrej Husár, riaditeľ

Podnik s tridsaťročnou tradíciou sa venuje chovu a spracovaniu hydiny pod značkou Kura kráľovské. Ide o výrobky s vysokými nutričnými hodnotami a nadštandardnou kvalitou. V roku 2020 sa vedenia podniku ujal v mladom veku Andrej Husár, syn jedného zo zakladateľov firmy.

Akú pomoc zo strany štátu by ste ako mladý podnikateľ privítali najviac?

» Na túto otázku neviem presne odpovedať, keďže začiatky môjho podnikania sú spojené s preberaním rodinného biznisu. V tomto prípade by som zo strany štátu privítal možnosť kvalitnejšieho vzdelania a celkovo lepšiu vzdelávaciu systém.

Čo spätne považujete za najväčšie prekážky, ktoré komplikovali rozbehnutie vášho podnikania?

» Z pozície človeka, ktorý preberá firemnú štafetu, je odpoveď jasná: absencia jasného návodu, ako sa podnikanie presúva na ďalšiu generáciu. K ničomu takému som sa nedostal a celé sa to šije na kolene.

Ako vnímate spoluprácu so Slovak Business Agency? V čom vidíte jej najväčší prínos pre vaše podnikanie?

» Pozitívne, vďaka vašej pomoci sa nám podarilo pokryť časť nákladov na manažérske tréningy a školenia. Takýto rozvojový program sme vo firme dosiaľ nemali a väčšina kolegov ho ohodnotila veľmi kladne.





STRINGO & GREENLINE & LUMINAR / Ing. Kristián Šooš

Rodinný podnik má vo svojom portfóliu unikátne produkty. STRINGO ponúka obrazy z nehrdzavejúcej ocele, LUMINAR antikorové profily na dom. V oboch prípadoch ide o netradičné dizajnové inštalácie. GREENLINE je zasa projekt zameraný na vytváranie zelenej línie na okraji striech.

Akú pomoc zo strany štátu by ste ako mladý podnikateľ privítali najviac?

- » Kvalitný portál so všetkými potrebnými informáciami pod jednou strechou. A určite možnosť finančnej podpory. Chýbajú možnosti vstupného alebo rozbehového kapitálu. Špecifickým príkladom sú atypické startupy, ktoré podstatne ťažšie prenikajú na trh. Ich výhodou, no zároveň i nevýhodou je originalita. Majú potenciál zaujať, ale ťažšie sa dostávajú k ľuďom.

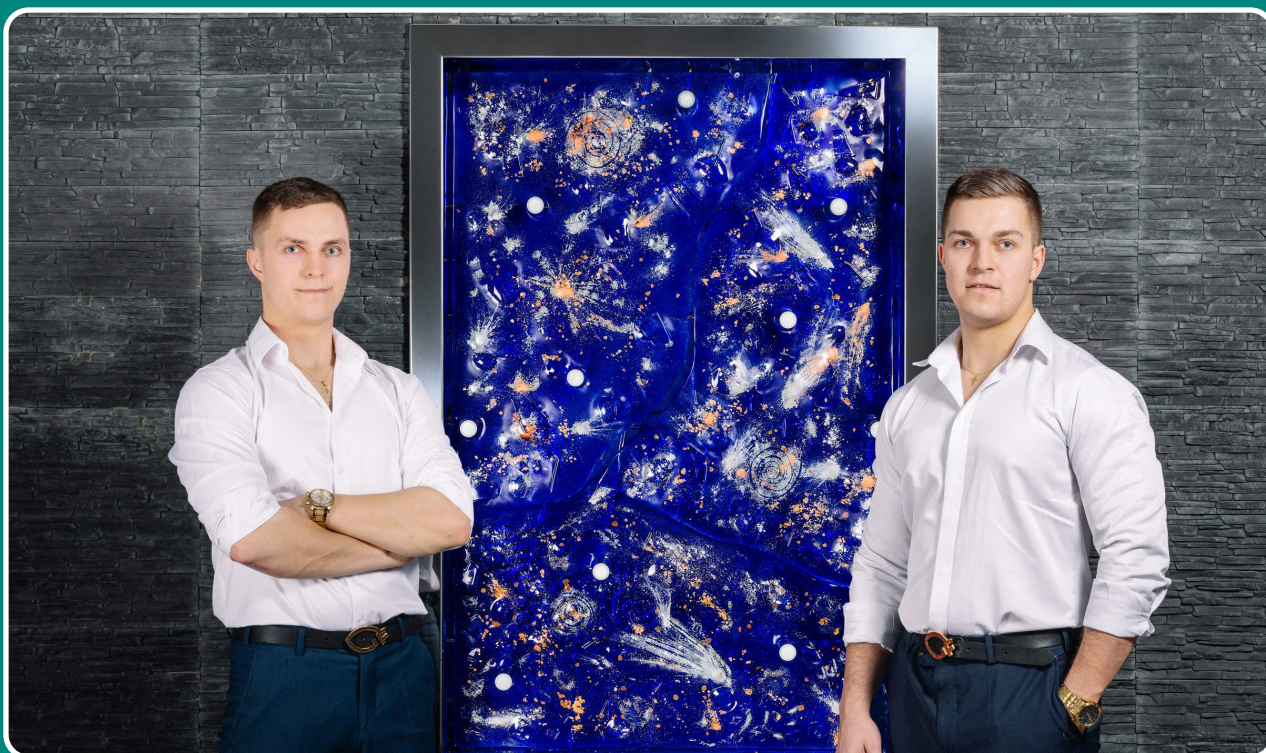
Čo spätne považujete za najväčšie prekážky, ktoré komplikovali rozbehnutie vášho podnikania?

- » Pre nedostatok financií sme museli v začiatkoch niektoré procesy oddaľovať. Potom prišiel covid a stratili

sme možnosť prezentovať sa na veľtrhoch a výstavách. Náš startup orientovaný na dizajn a architektúru sa vymyká bežne podporovanému prostrediu a aj to je prekážka. Nielenže je prienik na trh zložitejší, ale vyžaduje si aj viac energie a prostriedkov. No tie sa ani v rámci zabehnutých programov nezískavajú ľahko.

Ako vnímate spoluprácu so Slovak Business Agency? V čom vidíte jej najväčší prínos pre vaše podnikanie?

- » Veľkým prínosom boli pre nás konzultácie. Najskôr desať a potom osemdesiat hodín. Vybrali sme si odborníkov na marketing, pretože tam sme cítili nedostatky a považovali sme za rozumné dať si poradiť.





INEDUCO / Ivan Fratrič, spoluzakladateľ (predtým IVEX LIBRARY)

Startup INEDUCO je prvá slovenská digitálna knižnica pre vysokoškolákov, ktorá obsahuje vyše 20 000 elektronických publikácií. Víziou spoločnosti je poskytovanie kompletného vzdelávacieho obsahu v online podobe pre študentov po celom svete.

Akú pomoc zo strany štátu by ste ako mladý podnikateľ privítali najviac?

- » *Keby štát poskytoval menšie nenávratné finančné prostriedky, ktoré možno získať v urýchlennom konaní, mohol by pomôcť naštartovať ekosystém mladých podnikateľov. Podnikateľ začiatok potrebuje ustavične dostávať aj spätnú väzbu od skúsenejších osôb a priestory na fungovanie tímu.*

Čo spätne považujete za najväčšie prekážky, ktoré komplikovali rozbehnutie vášho podnikania?

- » *Fungovanie našej online knižnice je späté s autorským zákonom a obchodným zákonníkom. Najväčšou prekážkou bolo nastavenie obchodných spoluprác výhodných pre zákazníkov a poskytovateľov obsahu, aby boli v súlade so slovenskými zákonmi. Zložitou výzvou bola aj osвета propagujúca nové technológie na vysokoškolskej pôde. A predovšetkým bolo náročné financovať celý chod a náklady spojené s vývojom projektu. V tomto smere sme mali šťastie a našli sme investora.*

Ako vnímate spoluprácu so Slovak Business Agency? V čom vidíte jej najväčší prínos pre vaše podnikanie?

- » *Využili sme služby desať aj osemdesiat hodín odborného poradenstva. Najväčšie benefity spolupráce pre nás boli úzko špecifikované konzultácie, ktoré nám v začiatkoch pomohli nasmerovať niektoré procesy a nastaviť ďalšie kroky od osôb, ktoré konajú mimo organizácie. Ďalšou pridanou hodnotou konzultácií bolo zväčšenie networku a možnosť konzultovať a stretnúť sa so skúsenými osobnosťami slovenského biznisu nad rámec konzultácií. Konkrétne nám SBA pomohla v rozvoji prvej marketingovej stratégie a nachádzaní investičných príležitostí.*



„Najväčšie benefity spolupráce pre nás boli úzko špecifikované konzultácie, ktoré nám v začiatkoch pomohli nasmerovať niektoré procesy a nastaviť ďalšie kroky.“

PONSH / Jaroslav Ďurfina ml., spoluzakladateľ



Ponsh je značka kvalitných slovenských ponožiek s unikátnym dizajnom. Nápad založiť firmu dostali traja spolužiaci na jednom z nitrianskych gymnázií, ktorí chceli vytvoriť niečo originálne pre svoju školu. O ich produkty bol vysoký záujem nielen medzi spolužiakmi, a preto sa rozhodli založiť e-shop, kde ponúkajú ponožky s originálnymi vzormi inšpirovanými slovenskou prírodou a kultúrou. Tešia sa veľkej obľube.

Akú pomoc zo strany štátu by ste ako mladý podnikateľ privítali najviac?

- » Na začiatku bola okrem klasických problémov spojených s podnikaním najväčšia výzva vyznať sa v legislatíve a vo všetkých povinnostiach, ktoré s podnikaním súvisia. Často sme odpovede na naše otázky získavali buď od iných podnikateľov, alebo sme si ich hľadali na rôznych internetových fórach. Preto by bolo super, keby existovalo miesto, kam sa môžeme s našimi otázkami ohľadom legislatívy obrátiť.

Čo spätne považujete za najväčšie prekážky, ktoré komplikovali rozbehnutie vášho podnikania?

- » Okrem spomenutých prekážok to boli

klasické výzvy spojené s budovaním dobrého mena medzi zákazníkmi, ale aj medzi dodávateľmi. Po tom, ako sme si vybudovali status stabilného partnera, sa nám otvorili ďalšie dvere. S našimi dodávateľmi sme potom pracovali flexibilnejšie a efektívnejšie.

Ako vnímate spoluprácu so Slovak Business Agency? V čom vidíte jej najväčší prínos pre vaše podnikanie?

- » Ako skvelý projekt, ktorý spája malých podnikateľov s potenciálnymi partnermi. Vďaka SBA sme sa stretli s ľuďmi, ktorí nám veľmi pomohli v oblasti marketingu, SEO a Google Ads a z tohto partnerstva čerpáme dodnes.

Kristína Kiseláková, Prokop Slováček



„Vďaka SBA sme sa stretli s ľuďmi, ktorí nám veľmi pomohli v oblasti marketingu, SEO a Google Ads a z tohto partnerstva čerpáme dodnes.“



NEBOJTE SA PREHIER

– RADÍ VÝROBCA NOVEJ ELEKTRICKEJ BABETTY

Ked' začal podnikáť, mal dvadsať. Neodradili ho ani chýbajúce skúsenosti či nedostatočný finančný kapitál. Košičan Tomáš Slobodník dnes stojí za viacerými značkami. Najväčšiu pozornosť však v súčasnosti púta ich nová Babetta.

Tomáš už ako prvák na Ekonomickej univerzite začal predávať spolu s kamarátmi kolieskové korčule určené na adrenalínový štýl jazdenia v skateparkoch. Ešte v študentských časoch pribudla aj výroba oblečenia s lokálnymi motívmi Košíc pod značkou KERE. Šilo sa na mieru, z kvalitných materiálov. „Matej Belica, jeden zo spoločníkov, navrhol dizajn s upraveným košickým erbom. Ujal sa tak, že sme vyrábali už len produkty s motívom Košíc. S predajom kolieskových korčúl sme po nasýtení trhu a poklese dopytu prestali,“ spomína Slobodník.

V čase, keď rozbiehal prvú firmu a zároveň študoval, čelil nielen chýbajúcemu kapitálu, ale aj administratívnej záťaži. „Od štátu sme nedostali žiadnu podporu. V podstate sme istý čas platili takzvanú licenciú. Bolo to niečo ako minimálna daň, ktorú musíte platiť, aj keď nemáte zisk. Často sme sa o rôzne podpory zaujíмали, žiaľ neúspešne. Prvýkrát sa to podarilo až v Slovak Business Agency,“ hovorí Slobodník.

Jeho podnikateľská cesta sa neprestajne vyvíja. Ďalšia značka, za ktorou stojí, je Bikere. Nedávno predstavili v Osle nový model Babetty. „Babetta je legenda, ktorá mala obrovský úspech u nás aj v zahraničí. Vznikla na Slovensku a mal som pocit, že na ňu a jej úspech zabudol nielen národ, ale aj štát a kultúrne inštitúcie,“ hovorí Slobodník.

Vdýchli život legende

Novú značku Babetta začal budovať súčasne s obchodom Bikere, v ktorom predávajú prémiové elektrobicykle, bicykle a cyklo doplnky. Od začiatku túžil elektrobicykle nielen predávať, ale aj vyrábať.





Vtedy bol popri vlastnej firme ešte zamestnaný ako finančný riaditeľ v medzinárodnej strojársknej firme. Myslel si, že vyrábať elektrobicykle nebude problém.

„Fascinovala ma rýchla jazda na elektrobicykli v mestskej premávke, to však bežné elektrobicykle nemôžu, pretože majú limit len do 25km/h. Tak som začal skúmať nový segment elektrických mopedov, ktoré fungujú na princípe elektrobicykla, ale majú vyšší výkon a limit motora až do 45km/h,“ spomína.

V marci 2017 – v čase, keď na Slovensku málokto vedel, ako elektrobicykel funguje – začal riešiť evidenčné čísla vozidiel pre malé motocykle a ďalšie potrebné legislatívne veci. A vtedy natrafil na Babettu. *„Ako mladý manažér som rozmýšľal nad tým, že by bolo fajn kúpiť staršiu, nefungujúcu fabriku. A tak som začal zisťovať, čo je s Babettou, a rozhodol som sa jej prinavrátiť život,“* prezrádza.

Od myšlienky k produktu

Od prvého nápadu po realizáciu trval vývoj novej elektrickej Babetty viac ako päť rokov. Podľa Sľebodníka by sa to dalo stihnúť aj skôr, trh to však nevyžadoval. Na vývoji sa podieľali ľudia z Bikere, no venovať sa mu mohli len ako vedľajšiemu projektu, až keď si zarobili na predaji bicyklov.

Analýza trhu, konkurencie, dostupných technológií a výrobných možností si vyžiadala viac času. Vývoj sa mohol začať, až keď mali kompletný zoznam komponentov, ktoré chceli použiť, a presne vedeli, aký má byť výsledok. V spolupráci

s konštruktérom Vladom Hučkom pripravili geometriu a kompletne rozmery. „Vlado na základe toho vyrobil prvý funkčný prototyp z ocele, ktorý slúžil na otestovanie geometrie a jazdných vlastností. Až na základe tejto geometrie sme spolu s dizajnérmi Slavom Ozanikom a Patrikom Paulom mohli vytvoriť prvé dizajnérske skice. Z nich som vybral finálny na prípravu dizajnového 3D modelu. V lete 2020.“

V deň, keď mal definitívne potvrdiť dizajn na už schválenú geometriu a mali sa začať ďalšie rozsiahle práce, všetkým oznámil, že geometria nie je v poriadku. Bolo ju treba prerobiť v najzložitejšej časti – v zadnom odpružení. Vývoj sa tak vrátil späť a zdržal sa o rok. „Vedeli sme, že finálny produkt bude drahší o niekoľko stoviek, ale všetci sme dnes s touto zmenou spokojní. O našej Babette môžeme povedať, že je to špičkový produkt.“

„V inkubátore SBA som spoznal viacerých skvelých ľudí. Predovšetkým môjho mentora, úžasného človeka s obrovskými skúsenosťami pána Jozefa Ondáša, ktorého som pre jeho prínos nielen mestu Košice obdivoval už dávno predtým. S pánom Ondášom sme riešili najmä stratégiu projektu. V prvom rade som bol konečne donútený dať na papier mnoho vecí, ktoré som dovtedy držal len v hlave. Tak vznikla základná stratégia projektu, ktorú sme rozpracovali do detailov aj rôznych variantov,“ hodnotí spoluprácu so Slovak Bussines Agency Tomáš Slobodník.

V mnohých smeroch určuje trendy a prevyšuje aj konkurenciu,“ hrdó konštatuje Slobodník.

Až potom sa mohli opäť vrátiť k dizajnu a modelovaniu. Vznikol prvý plastový 3D výtlačok osadený komponentmi, ktorý išiel na technickú prípravu do výroby k Petrovi Dedečkovi. To si vyžadovalo množstvo drobných úprav a riešení kvôli technickým a výrobným požiadavkám a funkčnosti produktu. Počas vývoja sa však vyvíjali aj komponenty ich dodávateľov, a tak museli v procese robiť veľa zmien a úprav.

Naháňačka pred Oslom

Keď firma potvrdila termín zverejnenia finálneho produktu na výstave v Osle, mali len tri mesiace a produkt stále nebol hotový. „Vtedy som začal na projekt a ľudí skutočne tlačiť. Pracovali sme sedem dní v týždni, ľudia boli neskutočne ochotní, odhodlaní a obetaví. Nemali problém zdvihnúť mi telefón uprostred noci alebo počas nedeľného obeda. Za to, že ma podržali, si ich veľmi vážim,“ dodáva.

V posledných mesiacoch vývoja urobili veľké množstvo práce. Zamerali sa na redizajn loga Babetta, ktoré navrhol Matej Belica, i novú webovú stránku s e-shopom. Blížiac sa výstava ich donútila navrhnuť aj 3D animáciu produktu a najmä začať vyrábať karbónové rámy.

Posledné týždne pred zverejnením na výstave hrali o dni. V autolakovni museli namiešať päť finálnych odtieňov povrchových úprav. Tomáš prespával pred lakovňou v autostane. Karbónový rám stále nemali. Ten stihli vyrobiť až týždeň pred výstavou. No prišlo nemilé prekvapenie. Karbónový rám mal výrobnú chybu, ktorá predĺžila proces lakovania o dva dni, a nový kus sa vyrobiť nestíhal. „Bolo jasné, že kamión s nákladom do slovenského pavilónu nestihneme a Babettu si budeme musieť dopraviť do Nórska sami. Našťastie sa na to



„Svoju mladšiemu ja by som odporúčal vyskúšať štúdium a život v zahraničí. Ideálne už počas strednej školy a v krajine, ktorá nie je poznačená socializmom. Hľadať svoje silné stránky a to, čo ho baví, aby si vedelo vybrať vhodnú školu a neskoršie smerovanie. A najmä sa nebáť prehry, žiť život tu a teraz, byť sám sebou a mať vždy dobrý a poctivý zámer,“ radí Tomáš Slobodník.

podujal konštruktér Vlado Hučko s manželkou,“ spresňuje Slobodník.

Ohlasy od vstupu na výstavisko na seba nedali dlho čakať. „Babetta mala na výstave veľký úspech. A neskôr aj na sociálnych sieťach či naživo v Bikere, kde ju mohli ľudia vidieť. Naozaj som nečakal až také veľké uznanie, množstvo pochvál a gratulácií. Veľmi sa z toho teším,“ reaguje Slobodník.

Stretnutie s pôvodnými tvorcami

Tomáš za roky vývoja zažil rôzne momenty, no najsilnejší prišiel, keď sa stretol s pôvodným tvorcami Babetty Jindřichom Šafaříkom

a Zdenom Metzkerom, od ktorých dostal požehnanie.

Nevedel, ako zareagujú. Obával sa, či sa neurazia, že si dovolil siahnuť na ich ikonické dielo. „So Zdenom Metzkerom, konštruktérom pôvodnej Babetty, som sa stretol už skôr, pri podpise jeho knihy. No vtedy som nemal odvahu povedať mu, na čom robíme. V tichosti a tajnosti sme drelí ďalej. Odvahu som nabral až po oficiálnom zverejnení v Osle. Jeho reakcie boli už po telefóne veľmi pozitívne. Padol mi kameň zo srdca. Otázne ešte zostávalo, čo na našu Babettu povie tvorca názvu a dizajnu Babetty Jindřich Šafařík. S pánom Metzkerom sme ho počkali

pred domom aj s Babettou. Prišiel k nej a povedal: „Nádherný finish“. Sršal chválou, humorom, vďakou, pokorou aj profesionálnymi názormi a spomienkami na obmedzenú technológiu a prostriedky, ktoré v tom čase mali. Bolo jasné, že sme prešli tou najťažšou certifikáciou, a mohli sme ísť spoločne na pivo,“ smeje sa.

Po predstavení produktu je víziou firmy stať sa lídrom vo vývoji a výrobe na trhu mestskej mikromobility, najmä pedálovými elektrobicyklami a elektrickými mopedmi strednej a vyššej triedy. Chcú udávať trendy v mestskej mobilite a v zdieľaní malých dopravných prostriedkov. Spojením profesionálov v oblasti vývoja s automatizovanou výrobou chcú zabezpečiť udržateľnú konkurencieschopnosť svojich produktov a exportovať ich do celej Európy i sveta.

Viktória Kiripolská
Foto: Bikere



TOMÁŠ SLEBODNÍK

O PODNIKANÍ MLADISTVÝCH



Momentálne umožňuje legislatíva začať oficiálne podnikateľ od 18 rokov, no zvažuje sa posunutie hranice na 16 rokov. Je to podľa vás dobrý nápad?

- Áno, no uprednostnil by som zníženie vekovej hranice.

V Českej republike, Nemecku, ale aj v Dánsku môžu podnikateľ aj nepľnoletí, pokiaľ splnia špecifické podmienky a rodičia udelia súhlas. Ak by čosi podobné chcelo vaše dieťa, dali by ste mu súhlas?

- Dánsko je úplne inde ako Slovensko, čo sa týka podnikateľského prostredia aj vnímania podnikateľov v spoločnosti. Socializmus tam podnikateľom nezobral všetko, čo ich rodina vybudovala, a tí istí socialisti to potom nerozdali svojim kamarátom v privatizácii ako u nás. Podnikatelia sú tam ľudia, ktorí naozaj niečo dokázali vybudovať a dať ostatným, a preto si ich ľudia vážia. Som rád, že Česko už pristúpilo k takejto podpore mladých podnikateľov. Myslím si, že by to malo byť jedno zo základných práv človeka. Nevidím dôvod, prečo by sme to mali zakazovať.

Čo by sa mohlo ešte podľa vás v slovenskej legislatíve zmeniť, aby to uľahčilo nepľnoletým podnikateľ?

- Mohli by mať úľavy od platenia daní a odvodov aspoň do dôchodkového poistenia. Sme členmi Združenia mladých podnikateľov Slovenska (ZMPS) a práve vysoké daňové a odvodové zaťaženie je téma, na ktorú ZMPS pravidelne poukazuje a ktorá dominuje v rebríčkoch prekážok podnikaní mladých. Ďalšou oblasťou je obrovská regulačná záťaž a množstvo povinností a pokút, ktoré má firma, ktorá sa rozhodne stať zamestnávateľom. Pohľad na každoročnú anketu - Byrokratický nezmysel roka potvrdzuje, že by sa určite tých zmien našlo aj viac, ale nie som odborník na legislatívu.



BRATISLAVSKÝ TÍNEDŽER

POMÁHA FIRMÁM ŠETRIŤ
ČAS AJ PENIAZE

Bratislavčan **JAKUB ENGLÁRT** objavil biznis už ako jedenásťročný, keď sa začal venovať minecraft 3D modelom a grafickému dizajnu. O rok neskôr skončil druhý v celoslovenskej súťaži Junior Internet v kategórii grafický dizajn. Dnes má sedemnášť, stále je tínedžer, no už stihol založiť viacero projektov vrátane projektu Raining, ktorý pomáha e-shopom riešiť marketingové problémy, či Pull Up Your Agency – ten slúži na škálovanie konzultačných a marketingových agentúr. Len na Instagrame má cez 8-tisíc followerov.

Môžeš nám prezradiť, čomu sa momentálne venuješ?

- Založil som projekt Private Scaling, v ktorom sa snažím predovšetkým marketingovým a konzultačným agentúram ušetriť čas a peniaze na strane marketingu či predaja. Rovnako pomáhame ľuďom začať a rozbehnúť takéto biznisy od nuly.

S biznisom si začal už v jedenástich. V čom spočíval?

- Privyrábal som si grafikou, ktorú som robil na mobile. Počítač mi Photoshop neutiahol. Aj keď som si to neuvedomoval, bol to vlastne moment, keď som sa prvý raz ocitol v biznise. Potom som chcel vymyslieť niečo ďalšie, tak som sa venoval obchodu s rôznymi vecami do hier, v čom sa mi darilo. No aj s tým som nakoniec skončil, lebo oblasť, ktorej som sa venoval, začala pomaly upadať.

A čo bolo ďalej?

- Potreboval som niečo vymyslieť, pretože som chcel – a stále chcem – pomôcť rodine, najmä mame. Aby už nikdy nemusela mať starosti a obavy o peniaze.

Ako si na to išiel?

- Prešiel som si programom študentskej firmy na strednej škole od organizácie Junior Achievement. To určite odporúčam aj ostatným študentom, ak chcú nabráť nové skúsenosti v biznise. No po tom,

čo som skončil v oblasti s hrami, mi zrazu nič nefungovalo a nedarilo sa mi.

Skúšal som dropshipping (metóda predaja cez e-shop pomocou externého skladu, pozn. red.), kde som okrem iného narazil na problém s rozpočtom. Potom som sa vrhol na nehnuteľnosti. Naštudoval som si túto oblasť, koľko sa dalo, ale objavilo sa veľa problémov. Napríklad veková hranica. Nebolo to ľahké, mal som pocit, akoby sa to celé otočilo proti mne.

No nevzdal si sa.

- Nie. Zainvestoval som do rôznych biznis programov, náučných programov, začal som sa učiť o marketingu, predaji, nastavení mysle, vytváraní ponúk. Prečítal som si o tom veľmi veľa. No zasa som narazil na podobné problémy. Niektoré veci nefungovali, tak ako som si predstavoval, ale rozhodol som sa nezhodiť nadobudnuté vedomosti. Uvedomil som si, že keď budem pokračovať, tak nemôžem zlyhať.

Kedy sa to celé zlomilo?

- Až po roku a pol. Keď vedomosti začali do seba zapadať. Zapísal som viac ako šesťsto strán poznámok, venoval tomu stovky hodín. A zistil som, že to, s čím som mal problém ja, môže pomôcť

niekomu ďalšiemu. Aby to zvládol za podstatne kratší čas.



Privyrábal som si grafikou, ktorú som robil na mobile. Počítač mi Photoshop neutiahol. Aj keď som si to neuvedomoval, bol to vlastne moment, keď som sa prvý raz ocitol v biznise.

A preto si založil poradenskú agentúru Private Scaling?

- Áno. Aby som vedel pomôcť ľuďom a mohol im ukázať, ako sa jednotlivým problémom vyhnúť. Tomu teraz venujem takmer všetok svoj čas.

Mal si možnosť získať aj nejakú podporu od štátu?

- Nie, žiadnu. Nezachytil som, že by som mal na nejakú podporu nárok. Našťastie mi vo chvíľach, keď som nevedel, ako niečo funguje, alebo som si nevedel s niečím poradiť, pomohla mama. Spomínam si na večery, keď sedela vedľa mňa a riešili sme webstránku. Ako zostaviť dobrý e-mail a podobne v mojom predchádzajúcom projekte. Pomohol mi aj program Junior Achievement. Vďaka nemu som spoznal veľa ľudí, ktorí sa chcú ustavične zlepšovať, a pochopil som základy toho, ako vytvoriť a udržiavať firmu.

Na aké problémy v podnikaní si narážal?

- Veková hranica bola jedným z hlavných problémov, keďže na Slovensku si vlastnú eseročku nemôžete založiť skôr ako

v osemnástich rokoch. Napríklad v Česku to už je povolené skôr, ale tým si nie som na sto percent istý. Ak si dobre pamätám, tak jediné možné východisko u nás je vykonávať pracovnú činnosť na základe dohody o brigádnickej práci študenta. To upravuje legislatíva.

Aké sú tvoje plány do budúcnosti?

- Môj hlavný plán je pomôcť čo najviac ľuďom a zároveň mojej rodine, to je najdôležitejšie. Prednedávnom som sa rozhodol nahrávať videá, za ktoré si iní ľudia pýtajú tisícky eur. Ja ich nahrávam a zverejňujem zadarmo, pretože viem, že je to dôležitá súčasť procesu, ak chcem pomôcť mnohým ľuďom a mať na svet pozitívny vplyv. Môj cieľ je užiť si tento proces, stále sa zlepšovať a dostať sa na úroveň, keď si budem môcť povedať, že som najlepšia verzia samého seba. Samozrejme, byť v Eurovea Tower, Riverside, Panorama Towers alebo Skyparku by bol super cieľ, ale nemá to pre mňa taký význam, ako niekomu pomôcť dlhodobo zmeniť život k lepšiemu.

A čo by si poradil svojim vrstovníkom?

- Hádám len to, že iba jedno rozhodnutie ich delí od toho, aby svoj život zmenili navždy. Ak chcú ísť do biznisu, tak treba len začať. Urobiť rozhodnutie a ísť do toho. Nemusí to byť vôbec komplikované. Možno si už v minulosti hovorili, že jedného dňa začnú, tak prečo nie práve dnes? Veľa ľudí vám bude hovoriť, že to nemá zmysel, načo to robíte, budú sa vám vysmievať, budú hovoriť, že ste šialený, ale ak sa nevzdáte a neprestanete ísť za svojím cieľom, tak ho nakoniec dosiahnete. A tí istí ľudia budú potom za vami chodiť a hovoriť, ako vám verili, len aby ste sa s nimi začali znova rozprávať.

A čím by si ich motivoval, čo by si im poradil?

- Na motiváciu by som sa nespoliehal. Jeden deň ju máte, druhý deň nie. Dôležitá je disciplína. To je to, čo vás v čase, keď sa vám nebude chcieť, poženie ďalej.

Marek Baláž

Foto: Marek Baláž & Jakub Englárt



Prednedávnom som sa rozhodol nahrávať videá, za ktoré si iní ľudia pýtajú tisícky eur. Ja ich nahrávam a zverejňujem zadarmo, pretože viem, že je to dôležitá súčasť procesu, ak chcem pomôcť mnohým ľuďom a mať na svet pozitívny vplyv.



JAKUBOVE RADY DO PODNIKANIA



Život je ako kyvadlo. Keď ide doľava, predstavuje neistotu, nepríjemnosti. Keď doprava, reprezentuje rast, potešenie, zlepšenie. Väčšina ľudí si tento podvedomý mechanizmus života možno ani neuvedomuje. Musíte sa však od toho kyvadla odosobniť. Nepohybujte sa spolu s ním, nenechávajte na seba a svoje rozhodnutia vplývať emócie. Spravte krok vzad. Pozrite sa na život, biznis a svoje správanie z bodu, odkiaľ dokážete nad celou situáciou uvažovať. Je lepšie vziať pri rozmyšľaní, ako ďalej, do úvahy čo najviac aspektov a posúdiť bez emócií, aké rozhodnutie bude v tom momente najlepšie a správne, aby ste dosiahli stanovený cieľ.



Každý si zaslúži druhú šancu, dokonca aj vy, takže ak sa vám v minulosti niečo nepodarilo a teraz si to kladiete za vinu, tak si odpustite a začnite sa zlepšovať. Ak sa pristihnete pri tom, že hovoríte o sebe negatívne veci, tak to iba obráťte. Ak sa pozriete do zrkadla, vidíte práve tú osobu, ktorá s vami už roky žije. Bola s vami v tom najťažšom, čo ste mohli v živote zažiť. Takže jej podajte ruku a prejavte si rešpekt.



Každý deň hľadajte nové vedomosti, vezmite si knihu, počúvajte podcast, pomáhajte ľuďom. Uistite sa, že získavate nové informácie. Rýchlo začnete mať pocit, že vaša hodnota je oveľa väčšia. Prečo? Jednoducho preto, lebo robíte, čo ste si zaumienili robiť.



Dôležité je aj každý deň súperiť sám so sebou, nie s ostatnými. Vidíte mladých ľudí, ako jazdia v Dubaji na ferrari a na sociálnych sieťach ukazujú len najlepšie momenty svojho života. Majú veci, ktoré vy nemáte, a môžete pociťovať závisť. Je to normálna emócia, ale veľmi vám nepomôže. Namiesto toho, aby ste im závideli a porovnávali sa s nimi, porovnávajte s tým, kde ste boli včera, pred rokom, pred piatimi rokmi. Sústreďte sa na svoju vlastnú cestu a vlastný príbeh, pretože vy ste ten, kto ho píše.



Ak si viete predstaviť, čo v živote chcete dosiahnuť, budete veriť, že to dokážete. Budete na sebe pracovať a približovať sa k cieľu. Potom sa tam určite dostanete, lebo v živote je všetko možné. Keď to zvládli druhí, prečo by ste to nemali zvládnuť aj vy?

PODNIKAVÉ DETI



Niektor predáva podomácky vyrobené produkty po susedoch alebo kamarátoch, aby si zarobil na nový mobil či počítač. Iný už v útlom veku začína vedecky bádať a sníva o kariére vynálezcu. Ďalší testuje hračky na YouTube. No jedno majú spoločné – podnikavosť. A tá im v mnohých prípadoch už v útlom veku zarobí milióny. Inšpirujte sa aj vy ich zaujímavými nápadmi.



NEGATÍVNU SKÚSEŇOSŤ PRETAVILA DO MILIÓNOV

Keď mala Mikaila Ulmer štyri roky, pobodali ju včely. Mala z nich hrôzu, a tak jej rodičia vymysleli vskutku originálne riešenie – čo najviac ju k včelám pritiahnuť. Vzbudiť u nej záujem o ne, o to, ako žijú, aké sú pre nás dôležité. Pomohlo to a Mikaila čelila strachu tak, že začala vyrábať medovú limonádu podľa starého babičkinho receptu. Ako päťročná ju najprv predávala na dvore, neskôr o ňu prejavila záujem miestna pizzeria... A potom sa to začalo valiť. Limonáda Me & The Bees už expandovala do celej Ameriky. V roku 2020 ju predávali v 1 500 obchodoch. Podnikateľka narodená v roku 2004 venuje 10 % zo zisku organizáciám, ktoré zachraňujú včely, a do svojho portfólia už zaradila aj balzamy na pery z včelieho vosku.

Foto: facebook.com/MikailasBees

APLIKÁCIA PRE POSUNKOVÚ REČ

Poliak Mateusz Mach mal 16 rokov, keď navrhol aplikáciu FIVE. Najprv to bola len zábavka pre kamarátov, ale keď sa aplikácia dostala aj medzi sluchovo postihnutých, veľmi rýchlo sa ujala. Správy vo forme posunkovej reči sa stali obľúbeným komunikačným nástrojom. Dnes sa už 25-ročnému Poliakovi začali sypať prvé peniažky na účet a nápad mu zaistil úspech po celom svete. Dnes sa venuje hlavne kryptomenám a je veľmi úspešný.

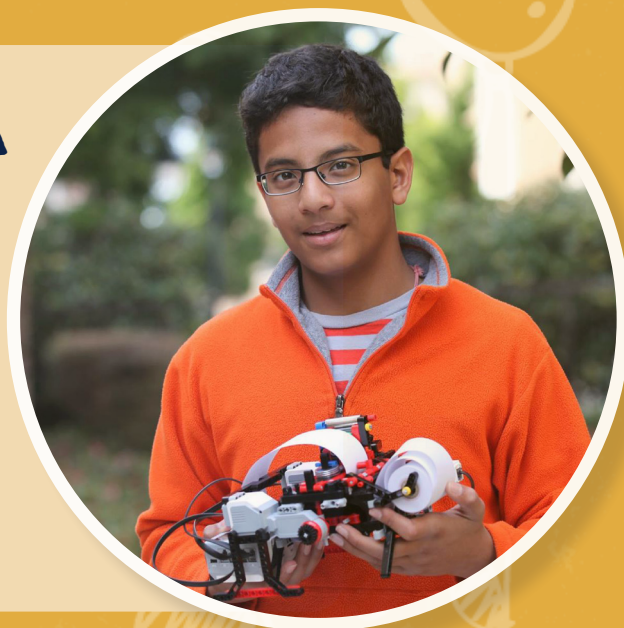
Foto: facebook.com/mach.mateusz



Tlačiareň Braillovo písma

Mimoriadne šikovné a lacné riešenie vymyslel rodený Belgičan Shubham Banerjee. Mal dvanásť, keď vďaka lego zostave Mindstorms EV3 skonštruoval cenovo dostupnú minitlačiareň Braillovo písma. Nazval ju Braigo (Braille + Le-go). Bol to projekt, s ktorým sa chcel zapojiť do školského vedeckého veľtrhu. Zatiaľ čo tlačiarne používané v tom čase stáli okolo 2 000 dolárov, jeho výmysel stál len 350. O projekt sa začala zaujímať aj veľká firma Intel, ktorá sa rozhodla investovať do jeho vývoja. Prirodzeným výušením bolo založenie firmy Braigo Labs, v ktorej dnes 20-ročný vynálezca svoj nápad rozvíja.

Foto: facebook.com/BraigoPrinter/



Dieťa píše pre deti

Henry Patterson z Británie je pravdepodobne najmladší spisovateľ a podnikateľ na svete. Ako hovorí, podnikateľ začal už ako 7-ročný. Predával vrecia hnojiva a jeho hlavným dodávateľom bol jeho vlastný kôň. Keď oslavoval deviate narodeniny, začal na internete predávať originálne a zábavné cukrovinky, ktoré si deti veľmi rýchlo obľúbili. V jeho predstavách cukrovinky predávali myška Pip a sova Sherb, a tak o ich dobrodružstve napísal dve knihy. Tieto postavičky neskôr pretavil aj do obchodu Not Before Tea, kde sa objavili na batohoch, oblečení a rôznych iných hračkách či detských potrebách. Momentálne sa venuje ďalšiemu projektu Young & Mighty, napísal rovnomennú knihu a pomáha tínedžerom s podnikaním.

Foto: facebook.com/notbeforetea



Samodezinfekčná kľučka

Sedemnášťročný Sum Ming Wong a o rok starší Kin Pong Li z Hongkongu sa už päť rokov pred vypuknutím pandémie koronavírusu zaoberali tým, aké špinavé musia byť kľučky vo verejných priestoroch pri ustavičnom používaní. Napokon vymysleli kľučku, ktorá sa dokáže sama očistiť od 99 % baktérií, ktoré sa na nej nachádzajú. Kľučka je potiahnutá oxidom titaničitým a je v nej LED svetlo na aktivovanie zlúčeniny, ktorá dokáže likvidovať baktérie. Celá táto „hračka“ stála v čase svojho vzniku len okolo 13 dolárov a to z nej robilo výrobok s obrovským potenciálom.

Foto: jamesdysonaward.org



text: Prokop Slováček

www.inbiznis.sk



časopis nielen pre podnikateľov



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

SLOVAK BUSINESS AGENCY | KARADŽIČOVA 2 | 811 09 BRATISLAVA 2

WWW.SBAGENCY.SK