

Hudba v ruce rebelického živnostníka

Podnikání a hudba? Zdálnivě netradiční spojení, ale proč ne? Jedenapadesátiletý Petr Suchomel, vítěz soutěže „Vodafone Byznys Rebel Ústeckého kraje 2010“, dokazuje, že úspěch je možný také zde.

VERONIKA NOVÁČKOVÁ

Koreny podnikání pana Suchomela, který vystudoval konzervatoř a hudbě se věnuje celou duší, sahají ještě do období před listopadem 1989, kdy v bazarech prodával vlastnoručně vyráběné ramenní opěrky na housle a na povolení místního národního výboru ladil klavíry. Skutečným začátkem jeho živnosti byl pak rok 1990, kdy nová firma začala působit jako opravná hudební nástrojů a zároveň hudební škola v pronajatých prostorách. „Začátky byly oproti dnešku víc než dobrodružné. Vše bylo nevyzkoušené a neznámé, nevěděl jsem, co bude. Zato jsem však disponoval velkým nadšením a touhou něco vybudovat. Podnikatelem chtěl být skoro každý, byla taková doba,“ hodnotí začátky s odstupem dvaceti let Petr Suchomel.

Kouzlo začátků

Po čtyřech letech si otevřel prodejnu v rakovnickém domě, na jehož koupi si vzal

příležitost

NÁMĚTY PRO VAŠE PODNIKÁNÍ

- Společný seriál Deníku a telekomunikačního operátora **Vodafone**. Podnikatelům radí odborníci z brněnské vysoké školy B.I.B.S. a Českomoravské záruční a rozvojové banky.
- Projekt probíhá **do konce roku**. Přihlásit se může každý. Za výběr podnikatelského nápadu odpovídá redakce (e-mail: mojepenze@denik.cz).

půjčku půl milionu korun. Za deset tisíc korun koupil několik kytar, strun, trsátek a dalších drobností, na okno přilepil papír s nápisem „Hudební nástroje“ a čekal na zákazníky.

„Naštěstí jsem měl dost žáků a oprav různých instrumentů, takže jsem přežil a situace se postupně zlepšovala. Takový začátek dnes již patrně není možný, ale i to mělo jistě kouzlo,“ vzpomíná podnikatel.

V roce 2005 se prodejna přestěhovala do větších prostor v Podsedicích, kde rodina koupila bývalý statek. „Chtěl jsem udělat pokus a pokračovat zde. Měl jsem již stálé zakázky na ladění i opravy a pořádal jsem úspěšné soutěže ve zpěvu, které mi finančně pomáhaly. Většina mé aktivity v této době byla zaměřena spíše na studiové práce, které kromě několika demo nahrávek pro kapely přinesly i výsledek v podobě tří nahrávek pro rozhlas.

Během roku se však ukázalo, že prodejna na tomto místě nemůže být a že já zaběhlé zvyky nezměním,“ vysvětluje rozhodnutí změnit sídlo prodejny Petr Suchomel.

To už mu bylo jasné, že prodejna přežije pouze ve městě, nejlépe blízko centra. O rok později otevřel tedy prodejnu v Litoměřicích: „Vyhověli jsme přání litoměřických muzikantů, kteří chtěli mít v dosahu prodejnu, kde seznou vše potřebné za dobré ceny a kde zároveň budou mít k dispozici servis.“

Malá prodejna v Podsedicích však funguje dál a kromě základních věcí se více zaměřuje na akustické klavíry. Současně zde sídlí opravárenská dílna, malé hudební



PETR SUCHOMEL. Obchodník, opravář nástrojů, učitel hudby a muzikant v jedné osobě. Foto: archiv podnikatele (Lx), Shutterstock (Lx)

studio a kancelář. Stěžejní činnost – prodej hudebních nástrojů – na rozdíl od konkurence živnostník doplňuje a stmeluje dalšími službami.

„Když chce někdo zakoupit věc a je daleka, může ji za stejnou cenu dostat přes náš internetový obchod. Když chce někdo opravit nebo seřídít nástroj, je to možné v naší opravě v Podsedicích.“

Těm, kteří se chtějí naučit hrát na nástroj, nabízí pan Suchomel výuku hudby. To mu, kdo umí hrát a chce nahrávat nebo vystupovat, nabízí malé hudební studio

a ozvučovací aparaturu. Předností, za kterou byl Petr Suchomel především odměněn cenou „podnikatel – rebel“ a která mu zároveň – jak sám říká – dělá dobré jméno, je bezplatné poradenství, kde a jak levně koupit nebo opravit hudební nástroje.

O radu si prý často píší muzikanti z celé republiky, většinou pak dochází k navázání osobního přátelství a samozřejmě i k řadě obchodů. Firma rozšiřuje spolupráci také s učiteli hudebních škol: „Pokud objednávali zboží pro školu a žáky u nás, dostávají

odměnu z obrátu. Taková nabídka je výhodná pro obě strany,“ charakterizuje tuto situaci majitel.

Umění naslouchat

A konstatuje, že dnes už by se bál začít podnikat. Ví, že nyní je vše mnohem těžší a náročnější – trh je zaplněn, konkurence je velká, lidé si více vybírají, než něco utratí. Také provozní náklady jsou vyšší.

S konkurencí Petr Suchomel bojuje pouze kvalitou – nabízené služby provádí precizně, rozumí sortimentu a umí poradit a promluvit se zákazníky.

Jak však sám dodává, jeho nejmocnější zbraní je umění naslouchat lidem.

Zákazník má prý dost a jejich okruh se dále rozšiřuje. Nejsou jen z Litoměřicka, díky internetovému obchodu posílá lidem zboží po celé republice. Největší položku obrátu, asi šedesát procent, tvoří prodej v obchodě.

„Z vlastní zkušenosti víme, že lidé přes vysoký nárůst internetového obchodu stále rádi nakupují i v kamenných prodejnách. Potvrzuje to také neustálý rozvoj našich franšizových prodejen,“ říká k tomu Hana Machová, specialista na firemní marketing ve společnosti Vodafone, která soutěž o dobré podnikatelské nápady pod názvem „Byznys rebel“ zastřešuje.

A jak dodává Petr Suchomel, u něj konkrétně lidé kupují především spotřební věci – struny, příslušenství a levnější nástroje pro začátečníky. Jde především o kytary. Velký podíl však připadá i na hudebníny. Asi třicet

procent představuje servis a deset procent výuka a studiové práce:

„Protože děláme vše sami, zatím se nám daří obstát i v dnešní nelehké době a udržet si alespoň malý rozvoj.“

Firma je jedinečná tím, že nabízí více služeb dohromady. Vyučování, prodej, servis, opravy a studiové práce se vzájemně doplňují. Vše je stmeleno osobou podnikatele, což se však odráží v jeho velké vytíženosti.

Průnik do světa

Činnost firmy byla vždy spojena s různými kulturními počiny, mezi něž patří například založení Rakovnického komorního orchestru a dětské Krivoklátské kapely. Tyto soubory vystupovaly už v Praze, Německu, Holandsku a v Itálii.

K dalším aktivitám kromě obchodu a služeb pro hudebníky patří i pořádání soutěží ve zpěvu „Slavik“ a zastupování vokální skupiny Magnet, kterou Petr Suchomel založil.

Kromě toho se věnuje i vydavatelské činnosti. Natočil a režíroval dvě alba písničkářů a dvě CD dovedl pro školu na zobcovou flétnu.

V budoucnu by podnik rád předal synovi. Je to ale ještě daleká budoucnost, protože syn je zatím ve školce.

Další podnikatelské nápady přicházejí od manželky, která je v hudebním podnikání už také jako doma.

A nejen v něm. Už plánuje rovněž založení rodinné rostlinné farmy a pak internetový prodej dětských bačkor a ponožek.



CO SI O PROJEKTU MYSLÍ ODBORNÍCI

V úspěchu podnikatele Petra Suchomela se kombinuje láska k hudbě, upřímný vztah k lidem a povitý přístup k profesi. Stejně tak by se asi dalo mluvit i o vhodném propojení tradice a modernosti.

Úspěšné podnikání bývá většinou kombinací mnoha aspektů, kde však dobrý nápad a obětavost hrávají hlavní roli.

Stejně tomu muselo být i zde, neboť dovést „garážovou firmu“ (tedy od úplných začátků na koleně) k firmě s celostátní působností, není maličkost a takových případů není mnoho.

O upřímném vztahu k práci a lásce k oboru svědčí zejména to, že firma nabízí téměř kompletní služby, které lze očekávat v dané oblasti.

Na první pohled by člověk řekl, že k samotnému prodeji hudebních nástrojů nelze nic dalšího vymyslet, nanejvýš jejich opravování.

Přítom propojení s výukou hry, pořádání hudebních soutěží a poskytování studiových služeb, jak to udělal Petr Suchomel, je logické a přináší řadu výhod pro obě strany. Poradenství je pak dalším cenným bonusem.

Široký záběr je ostatně výhodný tah, protože pomáhá vytvářet dobrou značku, což je při současné konkurenci téměř neocenitelné.

Ladislav Macka, generální ředitel Českomoravské záruční a rozvojové banky

Petr Suchomel je téměř učenlivým příkladem podnikatelského nadšence ze začátku 90. let. Odbornost, iniciativa a ochota riskovat ho předurčují k úspěchu ve zvolené oblasti.

Oceňují vertikální integraci nabízených služeb: výuka – poradenství – prodej v klasické prodejně – prodej přes internet – servis – studiové práce. Tento podnikatel nabízí prakticky kompletní složení souvisejícího zboží a služeb, což zákazníci očekávají a oceňují.

Zaměření na kvalitu je správný způsob vytváření konkurenční výhody, vzhledem k tomu, že společnosti vázané v podnikání pouze na jedno konkrétní místo mohou cenou jen těžce konkurovat těm větším.

Společné riziko pro podobné firmy ovšem vidím ve vysoké závislosti na osobě majitele-zakladatele. Pán Suchomel je ústředním bodem firmy, avšak jakékoli osobní anebo zdravotní problémy by mohli firmu přivést do velkých těžkostí.

Riziko představuje také syndrom „vyhoření“ – tedy takový vývoj situace, kdy by Petra Suchomela podnikání přestalo bavit. Proto bych mu navrhl zvážit rozšíření okruhu lidí přímo zaangażovaných v řízení firmy, čím by zároveň získal více volného času pro jinou činnost.

Ing. Bc. Miroslav Jaško, MBA, vysoká škola B.I.B.S., Brno

Ocenění českých podnikatelek uděleno

V minulém týdnu byly v Praze zveřejněny výsledky třetího ročníku soutěže, která se koná pod názvem „Ocenění českých podnikatelek“.

Akce umožňuje ocenit ženy jako osobnosti a poukázat na významné projekty nebo inovace v různých oborech, které české firmy pod jejich vedením přinášejí na domácí nebo zahraniční trh. Deník je mediálním partnerem soutěže.

● V první kategorii „Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí“ se udělují tři první ceny, v závislosti na velikosti firmy.

● Ve druhé kategorii „Cena GE Money Bank – výjimečná podnikatelka“ se hodnotí zvláštní přínos firmy bez ohledu na počet zaměstnanců.

● Novinkou byla letos třetí kategorie „Výjimečný růst firmy“, v níž se hodnotí rozvoj činnosti firmy za poslední tři sledované roky. Cena poukazuje na jedinečný vývoj některých firem i v době ekonomické krize. Patronem ceny je společnost MasterCard.

Síla příkladu

„Zajímá nás životní filozofie, ale i manažerské a obchodní metody žen, které dosáhly úspěchu. Chceme jim vyjádřit uznání a využít tohoto příkladu pro podporu všech zájemkyň, ať už aktivně činných či těch, které zatím jen sbírají odhodlaní a sílu k prvním projektům,“ uvedli při odevzdávání cen zakladatelky projektu Jana Švenková (společnost Mazars) a Helena Kohoutová (agentura Hellas).



HELENA KOHOUTOVÁ (vpravo) vyhlášená vítězkou soutěže. Foto: Hellas

ním projektům,“ uvedli při odevzdávání cen zakladatelky projektu Jana Švenková (společnost Mazars) a Helena Kohoutová (agentura Hellas).

V prvním výběru seoctlo úctyhodných 8878 kandidátek, když do užšího výběru pak postoupilo 133 žen. Vítězky vybírala odborná porota.

Galerie vítězek

V první kategorii, ve skupině malých společností (do 24 zaměstnanců), zvítězila **Hana Eckertová** z brněnské společnosti **Clarkson Cz**, která dodává na trh vysoce precizní obráběcí nástroje, hlavně pro automobilový a letecký průmysl.

Ve skupině středních společností (25 – 99 pracovníků) zvítězila **Anastázie Skopalová** z firmy **Cosmetics Atok**

International Trnice, zabývající se vývojem, výrobou a prodejem přírodní kosmetiky.

Ve skupině velkých podniků (sto a více zaměstnanců) obsadila první místo **Ivana Šachová** z pražské společnosti **Silex**, zabývající se výrobou a vývozem textilní metráže. V České republice nyní provozuje 36 prodejen s kompletním sortimentem bytové textilie.

„Výjimečnou podnikatelkou“ a tedy vítězkou druhé soutěžní kategorie se stala **Jaroslava Rosová** ze stavebního podniku **Sabbia Prachtice**.

Ten zajišťuje rekonstrukce stavebních objektů, včetně zateplování.

Dodává také stavby na klíč, a to od základů po veškerá řemesla. Porotci tím ocenili

odvahu podnikatelky působit v oboru, ve kterém převládají tradiční muži.

V třetí kategorii (výjimečný růst firmy) zvítězila **Lenka Olmrová** ze společnosti **Sicar Praha**. Sicar je znám především jako výrobce sanitních vozidel. Od roku 2005 má firma vlastní výrobní prostory s kapacitou 500 sanitních vozidel ročně.

Nové prostory umožňují vyrábět i další typy speciálních vozidel v různých úpravách, takže firma dnes již dodává sanitní vozidla i do zahraničí, například do Německa, Rakouska, Švýcarska, Slovenska, Ruska, Belgie, Rumunska, Holandska a dalších zemí.

Slova uznání

„Společnost MasterCard si vždy vážila osobností, které díky usilovné práci a pracovnímu nasazení dokázaly uspět v nestálém podnikatelském prostředí a podařilo se jim rozvoj firmy správným směrem.“

Díky soutěži si ambiciózní ženy mohou uvědomit, že jejich náročná práce nezůstala bez povšimnutí a že cit pro podnikání může být v mnoha směrech inspirativní pro řadu dalších žen i mužů. Rozhodně si tedy zaslouží náš zájem, obdiv a úctu,“ řekl při slavnostním aktu Brian Lang, generální ředitel společnosti MasterCard Europe pro Českou republiku a Slovenskou republiku. (jg)