

P R O S P E R I T A

Madam Business[®]

Jana
Erbová

**Jsme optimisté,
a to je naše síla**
str. 1, 10–12

rozhovor měsíce
s Ing. Janou Erbovou,
majitelkou společnosti
AC-T servis, spol. s r.o.

Lístek do kapsy

Eva Brixí

Co víc si přát
Než to
Co mohu dát
Co ochoten jsi přijímat
Snad pohled sametově provínily
A posezení v mechu
Aby nás žádní neviděli
Když šeptáme
Něco o tom
Co ještě neznáme
A co přijde potom

S Bawag Leasing & Fleet vybavíte cukrárnu, kadeřnické studio i koupíte auto

Společnost Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., je zaměřena na financování podnikatelských subjektů (zejména formou operativního a finančního leasingu) a na všechny související služby. Svou činnost rozvíjí ve všech odvětvích hospodářství – financuje například solární elektrárny, vybavení lékařské ordinace, linky na bagety, kolový bagr nebo horizontální vyvrtávačky. Hodnota nově uzavřených leasingových smluv ve společnosti Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., v minulém roce přesáhla 35 milionů eur a proti roku 2009 vzrostla o 130 %. Společnost za minulý rok uzavřela 543 nových smluv, což znamená meziroční růst o 90 %, a jejich celkový počet dosáhnul 1146.

V letošním roce hodlá pokračovat ve financování strojů, technologií, všech kategorií dopravní techniky a vybavení pro koncové podnikatelské subjekty. Pokračovat bude i financování a refinancování výroben energie z obnovitelných zdrojů. Společnost Bawag Leasing & Fleet, s.r.o., byla založena v roce 2001. Je součástí Bawag P.S.K. Group, a to společně s jednou z největších retailových rakouských bank a strukturou leasingových společností. Rakouský Bawag P.S.K. Leasing existuje od roku 1979. Vlastní kapitál společnosti dosahuje téměř 65 mil. eur. Kromě Rakouska a České republiky působí leasingové společnosti Bawag P.S.K. také na Slovensku, v Maďarsku a Polsku. (tz)

Jsme optimisté, a to je naše síla

Ing. Janu Erbovou neznám dlouho, o to více ji ráda vídám. Charakterizuje ji totiž jedna báječná schopnost – rozdává energii, pohodu, dobrou náladu. Je plná nadšení, umí se radovat a nebojí se smát. Je jednou z českých podnikatelek, které nechybí odvaaha ani zdravé sebevědomí, skromnost a houževnatost. Firma, kterou založila, se jmenuje AC-T servis, spol. s r.o., a sídlí v Praze 9 Horních Počernicích. Už jednou jsem zde za ní byla – rozhovor nám vyšel v prosincovém čísle Prosperity Madam Business. Následujícími řádky bychom na něj rády navázaly:

Vaše společnost se probojovala k příjemnému výročí. Kam se myšlenkami vracíte, když vzpomínáte na začátky?

Naše firma již slaví 10. narozeniny.

Výročí je příjemná věc, zvláště, když je za čím se ohlédnout.

Za námi je dlouhý kus cesty od úplných typicky českých začátků až po určité mezníky, které naše podnikání pomohly formovat. Jedním z takových prvků bylo mé vítězství v soutěži Ocenění českých podnikatelek v roce 2009 – kategorie malá společnost. Bylo to, nahlíženo očima ostatních, měřeno výsledky, čísla i filozofií, jisté vybočení ze stereotypu běžných, drobných úspěchů, byl to okamžik, kdy člověk začne přemýšlet trochu jinak. Najednou jsem se dokázala i já na naši firmu podívat zvenčí a pod širším úhlem než pohledem běžného dne.

A začátky? Skoro neuvěřitelné.

Byla jsem na mateřské dovolené a naše první kancelář byl dětský pokojíček.

A sklad, jak jinak, garáž. Prvními zaměstnanci na čtyřadvacetihodinový úvazek jsme se stali manžel a já. Když jsme už přestávali stačit, začali jsme přibírat první zaměstnance. Nechtěli jsme však, aby chodili pracovat k nám domů. Nezbyvalo, než pronajmout první prostory a větší sklad. Ale ani to už pak nepostačovalo. Rozhodovali jsme se, že pořídíme vlastní nemovitost. To byl velký zlom v naší historii. Když se uchýlíte do vlastního domu, je najednou podnikání o něčem jiném. Je to jiná odpovědnost, jiný přístup, jiné myšlenky, jiný tok peněz. Objekt jsme získali, je to místo, kde nyní firma sídlí, jenže už od začátku nám bylo jasné, že budeme muset investovat. Opravit střechu, vyměnit topení, zřídit sociální zázemí pro zaměstnance, vyměnit okna a tak dále... Na to, byť to není tak vzdálené, ráda vzpomínám. S manželem, s nímž podnikáme dohromady, nejsme hazardéři, přesto vím,



Ing. Jana Erbová

že každý z našich zásadnějších kroků byl určitým dobrodružstvím; a kde je psáno, že to vyjde? Ale takto jsme neuvažovali. Stáli jsme rovnýma nahoma na zemi a věřili jsme. Jsme optimisté, a to je naše síla. Ráda vzpomínám také na naše „prvozávozy“. Tento výraz se skutečně používá. Znamená to připravit, označit a poprvé dodat zboží přesně podle přísných požadavků řetězců. Náš první velký závoz byl do OBI, do každé jejich prodejny. Celkem to bylo 30 vysokých palet klik. Museli jsme nejprve všechny vyložit, polepit štítky s EAN kódy a znovu zabalit. Neměli jsme žádnou techniku, žádné velké zkušenosti. Jen kamarády, kteří přišli na brigádu. A přálo nám počasí. Pracovali jsme celou sobotu venku na dvoře u původního skladu, kam bychom se bývali nevešli. Jídlo nám přivezla moje maminka, obědváme na lavičce, byla legrace. Naše nadšení nemělo hranic. Jako dodavatel jsme obstáli. Podobné to bylo se závozem do Baumaxů, kam jsme měli dodat větrací mřížky. Prostě dnes už nostalgii, ale krásná.

Podstatné je nevytvářet domněnky. Není důvod se trápit, když není čím.

Určitě je tajemstvím další podnikatelský sen...

V tomto směru

překvapení nemám.

Možná však, jak se to vezme, jeden sen by tu přece jen byl, i když zatím ne tak aktuální. Ráda bych se dopracovala k tomu, aby děti časem převzaly firmu, synovi je sice zatím jen 20 let, dceři teprve jedenáct, je to příliš brzy na takové rozhodování, ale vím, že bychom jim předali určitou hodnotu a jistotu, na níž by se dalo stavět. Syn dělá grafickou školu, zdánlivě jde jinou cestou, ale nikdy nevíte, v jakém bodě se které dráhy protnou. Takže...

Dcera prochází základním

vzděláním, ale ve firmě je zase jako doma. Patří sem. Tak snad ji osud nezavane úplně jinam. Z běžných, i když trochu nadčasových úkolů – čeká nás vydání nového katalogu našeho zboží, přístavba nové prodejny. Podotýkám, že stále fungujeme jako velkoobchod, ale i v tomto pojetí máme naši činnost jak obohacovat, do detailů propracovávat. Chceme se v našem oboru stále vylepšovat, rozšiřovat sortiment a nabízet novinky. Prostor na trhu je stále.

Ono se řekne klika, kování, zámky – vlastně samozřejmost sama. Na ní jste však vybudovali celý marketing, z možnosti jste udělali příležitost a ukázali, jak důležitý je nápad. Rozumím tomu správně?

Mám někdy pocit, že mě řada lidí vidí, jak si sedím a přemýšlím, jak bych podnikala. Jenže tak to nebylo. Můj manžel i já jsme poměrně dosti samostatně smýšlející jedinci a pracujeme rovněž hodně samostatně. Přesto nám společné podnikání velmi vyhovuje. Síla společné myšlenky spočívala v chuti obou si

► to zkusit, byla v tom i touha vyhrávat, něco vybudovat. Než jsme se do obchodu vrhli, byli jsme však oba zaměstnaní, i když já, jak jsem již podotkla, vlastně na mateřské dovolené. Naskytla se příležitost, kterou jsme se rozhodli chytit „za pačesy“ a využít. Jedna německá obchodní firma v Brně, která provozovala pátým rokem svou dceřinou společnost, se rozhodla dále již nepokračovat. Získali jsme možnost mít jejich výhradní zastoupení pro ČR s tím, že to bude „na vlastní triko“. Vidina, že si budeme dělat věci po svém, tak, aby to byl schopný český trh akceptovat byla velmi lákavá. Byli jsme přesvědčeni, že určitou praxi lze natolik přizpůsobit domácímu prostředí, že se takový krok vyplatí, že prorazíme, pokud budeme mít prostor řídit se vlastními nápady a názory. Určité obavy jsem samozřejmě měla. Ptala jsem se manžela: Koupí někdo tolik klik, aby nás to uživilo? Manžel s naprostou přesvědčivostí odvětil: Určitě. Já na to: Pak už ale nebudu chtít být nikdy zaměstnaná. Plácli jsme si, že to tedy zkusíme. Šli jsme do toho s odvahou. O rizicích jsme věděli, ale touha začít pracovat po svém byla silnější. Tehdy nám stačil staříčkový počítač a pracovní síla nás dvou. Je fakt, že jsme spláceli hypotéku, měli dvě malé děti, věděli jsme, že bez stálého příjmu zůstat nemůžeme. Měli jsme i velké štěstí. A věděli jsme, že stoupat k úspěchu musíme po malých krůčcích, nezadlužit se, ale stavět na tom, co vyděláme, i když úvěry potom přišly také. No a až jsme přestali stačit sami, museli jsme přibrat paní do kanceláře, aby se každý, kdo potřeboval jakoukoli informaci, vždy dovolal. Dávali jsme tím od začátku jasně najevo, že jsme důvěryhodná firma, která si váží zákazníků a pracuje pro ně. Pak jsme potřebovali skladníka, obchodního zástupce... I když některé profese děláme sami stále. Nemáme například účetní, to zvládám sama. Někdy třeba přijdu z nějaké společenské události, a místo domů, zamírím do firmy, abych dokončila to, co nesnese odkladu. Další zaměstnance jsme vždy přijímali až

tehdy, až jsme věděli, že jsme si na něj už vydělali, že na něj zkrátka máme peníze. Nestydím se prozradit, že jsme s manželem dělali za tři, jen abychom dosáhli cíle – aby se podařilo, co jsme si předsevzali. Samozřejmě jsme také chybovali. Ale dokázali jsme vždy chybu přiznat, poučit se a napravit ji co nejdříve. Reklamacím se firma nevyhne. Snaží se je však vyřizovat okamžitě,

na nic nečekat, protože ani na stavbě na vás nemůže nikdo čekat, zákazník vyžaduje dodržování termínů a kvůli kování přece neuvědeme dodavatele do problémů. Nejsme v oboru jediní, ale prosadili jsme se velmi dobře, patrně i pro náš servis, velké skladové zásoby a korektnost v jednání. Držíme slovo a na to si naši odběratelé zvykli. Je to jedna z konkurenčních výhod, na níž se dají stavět další obchodní jednání a z čehož plynou zakázky. Našími stálými zákazníky jsou firmy 5–8 let, a to přece jen těší. Vědí, že nejsme jen dodavatel, ale především partner.

Váš sortiment je bohatší, než jsem vyjmenovala. Nabízíte třeba krbové nářadí a určité zboží lze pojmout i jako dárek. Nač jsem zapomněla?

Na 85 procent našeho sortimentu tvoří dveřní kování. Když máme dveřní kování, proč nemít další prvky, jako jsou kukátka do dveří, madla, zarážky, piktogramy, stavěče, zavírače, klepadla, prostě doplňky ke dveřím? Proč nenavýknout odběratelé, že to všechno u nás dostanou? Silně zastoupeny jsou nejrůznější typy větracích mřížek do dveří i k jinému použití. Začali jsme s hliníkovými, ale dnes máme i plastové nebo dřevěné.



Manželé Erbovi se na sebe mračit asi nedokáží

Dobře se prodává krbové nářadí, které nabízíme ve velmi širokém výběru – od těch z kovaného železa, přes nerezové po moderní kombinované se sklem, různé koše na dřevo, podpalovače, vysavače popela atd. Tento druh zboží hodně pomáhá navýšit obrát kolem Vánoc, překonat zimu. Krbové nářadí kupují poslední dobou zákazníci jako dárek. Také jsou už známé naše dárkové poukázky nebo kuponky na slevu, jež bývají součástí inzerátů...

Firma sídlí v Praze v Horních Počernicích, máte pěkně vybavenou vzorkovnu a prodejnu, která k nákupu vyloženě inspiruje. Zdá se mi, že tam rozdáváte i dobrou náladu. Čím to?

Prodejna! Už mám v plánu, jak ji předěláme! Když jsme získali tuto nemovitost, byla opravdu v zoufalém stavu. S postupným vylepšováním přišla řada i na zřízení prodejny. Přesto, že fungujeme jako velkosklad a velkoobchod, vždy jsme věděli, že prodejnu k naší nabídce budeme potřebovat a vždy jsme ji chtěli. Je to sice doplňková aktivita, ale vyplatila se. Firmy i občané o ní vědí, není problém sem přijít a osahat si, vyzkoušet, oč mají zájem. Lze se zde inspirovat, poradit se. Původně jsme chtěli mít velkou prodejnu, ale s příchodem krize jsme museli usměrnit i naše představy a krotit tehdejší sny. Protože však máme ještě stále platné stavební povolení a krize snad už je aspoň trochu na ústupu, rádi bychom využili tohoto období a znovu se vrhli do dalších stavebních úprav. S tím bude souviset i zvětšení plochy a ještě lepší uspořádání naší prodejny – vzorkovny. Nad ní vyrostou další tři kanceláře, zase se to tady trochu změní. Do měsíce kopeme!

A něco málo k té dobré náladě – snažíme se ji šířit od začátku. Vždyť ve firmě trávíme více času než doma. Také se držím vyzkoušeného: všechno se dá vyřešit, každý problém se dá zvládnout. I nedorozumění, nepřijemnosti. Jde pak spíše o to, jaký postoj k problému zaujmete. Snažím se řešit vše vstřícně,



► aby to mělo pozitivní náboj a dopracovali jsme se všichni správného výsledku. Osvědčilo se to nejen s obchodními partnery, ale i se zaměstnanci – i z pouhého slovíčka může mít někdy člověk pocit křivdy, něco si špatně vyloží, přitom podstata je zcela jiná. Pak jde jen o to si vše vyříkat, vysvětlit. Boří se tím ledy v komunikaci a lidem se uleví. Pak mají i více sil k práci, mají dobrou náladu, a to je nade vše.

Ostatně – vás vidím většinou se jen a jen usmívat. Co je potřeba k tomu, aby byla podnikatelka v pohodě?

Asi to musí být v povaze. Jsem pozitivní od přírody a nikdy nepropadám zoufalství. Je důležité věcně hodnotit. Pak hledat řešení. Věřte, vždy se najde. Netvrším, že jsem stále šťastná, i já mám svá trápení, své malé prohry, chvílky zklamání. Ale jsem si na druhé straně vědoma, že chování šéfa se přenáší na zaměstnance a na celé ovzduší na pracovišti. Jakmile je šéf v nepohodě, aniž to kolektiv ví, vycítí to a začne dělat chyby. Babička mě učila: nedělej nikomu to, co nechceš, aby dělala tobě. Je to stará pravda. Řídím se tím. A já k tomu ještě dodávám: Když na vás někdo křičí, šeptejte. Nemám ráda, když se něco vleče, je mi sympatické, když věci odsypají. Také to, když se správně a včas předávají informace. Když nemají lidé správné informace, vykládají si řadu skutečností takřkajíc po svém, zkrlesně. Pak se zbytečně trápí, obávají se. Pakliže takovou situaci vycítím, sejdeme se všichni třeba v jídelně a tam si věci vyříkáme. Já mám příležitost poznat jejich smýšlení, oni zas poznají, že je potřeba nahlížet na některé firemní kroky jinak, než jen na základě vlastního úsudku. Vše je třeba

Držíme slovo a na to si naši odběratelé zvykli. Je to jedna z konkurenčních výhod, na níž se dají stavět další obchodní jednání a z čehož plynou zakázky. Našimi stálými zákazníky jsou firmy 5–8 let, a to přece jen těší. Vědí, že nejsme jen dodavatel, ale především partner.

vidět v souvislostech. Neuvěřitelně to pomáhá. Vysvětluji, proč to a to plánujeme, k čemu nám to všem bude dobré, proč je důležité to zvládnout, co je cílem. O mnohém z toho se všichni mohli přesvědčit na vlastní oči – naše sociální zázemí jako jeden z příkladů. Když začala krize, nálady u nás ve firmě byly všelijaké, lidé se obávali o své životní jistoty. Museli jsme hledat cesty ke zvládnutí – rezervy. Lidem jsme naši strategii vysvětlili. Atmosféra se zklidnila. Na práci to bylo vidět. Kdykoli za mnou může kdokoli přijít a popovídat si o tom, co se mu nezdá. Podstatné je nevytvářet domněnky. Není důvod se trápit, když není čím.

Máte nějakou vlastní metodu, jak potlačit stres?

Já mám stres ráda. Nepotřebuji se z něj složitě vymaňovat. Líbí se mi, že je potřeba stále něco řešit. To je prostředí, jaké mi vyhovuje. Když si vezmu dovolenou, zpravidla onemocním. Se stresem se snažím vyrovnat, být s ním kamarád.

V poslední době se hodně mluví o morálce, slušnosti. Zdá se, že i v podnikání se těchto atributů jaksi nedostává. Trápí vás to také?

To mne trápí velmi. Je to živé pořád. Nesnáším lhaní, pokrytecké chování. Když zjistím, že nás někdo podvádí, jsem nesmiřitelná. Naše firma



také nešulí zboží, stejně by se na to přišlo, tak proč si kazit pověst. Něco jsem se naučila od mé zaměstnavatelky kdysi dávno, když jsem pro ni pracovala – musíš trvat na tom, aby vše bylo na sto procent. To je jediná cesta. Intriky a pomluvy v obchodě – to mi jde proti srsti. Na druhé straně si ale mohu vybrat, s kým budu spolupracovat, obchodovat. Ke zlepšení celkové nálady ve společnosti a mezi lidmi obecně by asi podle mne přispěla důslednost okolí, každého z nás. Abychom netolerovali špatné věci, abychom nemávali rukou nad tím, když to tak stejně dělají všichni...

Jste rodinnou firmou, což má řadu výhod i naopak. Jsou majitelé, kteří by z principu rodinného příslušníka nepřizvali, a jsou zase ti, kteří na rodinné vazby spoléhají. Jak přednosti rodinného businessu vnímáte vy?

Vidím v tom jedině pozitiva, mohu například nakládat s časem, jak potřebuji, organizovat řadu záležitostí tak, jak to vyhovuje mým potřebám. Víím, že některá rozhodnutí mohu odložit, i když práci za mne nikdo neudělá. Ale odpoledne třeba mohu odvézt dceru na kroužky a trochu se jí věnovat, večer pak doženu, co jsem mohla odložit. Výhody vlastní organizace času se projeví například v době, kdy bylo třeba strídat se u manželovy maminky, když se nemohla pohybovat. Byla jsem půl dne u ní a další hodiny zase zde, ve firmě, a manžel zase naopak. Dříve u nás pracoval i můj tatínek – pomáhal a s maminkou nám vyšli vstříc vždy, pokud jsme potřebovali, třeba odjet na delší pracovní cestu. Pohlídali děti a já mohla bez zbytečných starostí obchodně jednat. Zdá se mi, že hodnota rodiny je u nás trochu degradovaná. My s manželem rodinu ctíme stejně tak jako práci ve firmě. Mně velmi vyhovuje, když pracujeme spolu, dokonce ve firmě sdílíme společnou kancelář. Doma však firemní věci neprobíráme, k tomu, abychom spolupracovali, je zahrádka a další aktivity. Víím, že budujeme něco, co má hodnotu. V rodinném podnikání také záleží na tom, jak se k sobě navzájem příslušníci firmy chovají, jak jsou přístupní diskuzi, jak jsou korektní, jak táhnou za jeden provaz, jak kdo komu vidí do karet. U nás to je poměrně jednoduché – ctíme společnou kasu, a i přesto, že jsme hodné samostatní, v konečné verzi hrajeme společně a v názoru na to, jak budeme firmu rozvíjet, jsme jednotní.

za rozhovor poděkovala Eva Brixl

