

## Helena Kohoutová vsází na osobní kontakt

# Eventové sny v ženské realitě

**Lidé se touží sdružovat podle svých zájmů a potřebují někoho, kdo se o taková setkání bude dlouhodobě a koncepčně starat. Helena Kohoutová to úspěšně dělá skoro patnáct let. „Vždycky mě bavilo organizovat a dávat lidi dohromady,“ říká Helena Kohoutová, bývalá pěvkyně a dnes organizátorka zájmových sdružení a klubů, které vyhledávají profesionálně z různých oborů.**

– Text: Irena Čechová  
– Foto: Zbyněk Pecák

„Za vším hledej ženu“ platí v našem případě. Za dlouholetým úspěšným podnikáním Heleny Kohoutové totiž stojí její babička, sbormistryně a dirigentka Dagmar Kohoutová. „Babička dirigovala nejenom sbor, ale celou naši rodinu. Všichni jsme museli zpívat a hrát na několik nástrojů. Byla to velká organizátorka, od dětství mě bavilo jí pomáhat,“ říká podnikatelka v eventové branži. Zpívat ji naučila babička a „organizátorství“ prý odkoukala ze života. „Vyučila jsem se ve sboru, dále u sólistky ND paní Hanzalíkové, to mi dalo víc než škola, zpívala jsem s madrigalisty, v rozhlasovém sboru i ve Státní opeře.“ Pokud poměříme výsledky, je její rozhodnutí „zbytečně nestudovat“ zřejmě smysluplné. „Škola mi přišla jako ztráta času. Dělat všechno intuicí a vychází mi to,“ tvrdí.

### Chcete tady soubor?

V devatenácti odjela na dva měsíce na dovolenou do Kanady. Po dvou týdnech dostala neplánovaně nabídku pracovat na konzulátu a pomáhat s administrativou. To se jí ale zdálo málo, chtěla využít své kontakty s pěveckými sbory. Kanadánům řekla zhruba toto: Že vy si tady odjakživa toužíte poslechnout nejlepší dětský český soubor? Přivezu český sem a potom kanadský do České republiky. Na české straně našli finance na výměnné pobyty manželé Součkoví, zakladatelé souboru Radost Praha. Helena pak našla sponzory na straně kanadské a mohlo se začít. Během čtrnácti dnů český soubor v Kanadě vystoupil desetkrát, včetně prestižního letního mezinárodního festivalu.

„Kde se ta potřeba tohle organizovat ve mně vzala? Asi jsem nadšený fanatik, já se pro něco rozhodnu, a prostě to udělám. Časem jsem se dostala až

do profesionální roviny. Nadšení je sice hezká věc, ale podstatné je dát věcem řád a život.“

Helena Kohoutová měla štěstí i na dobu začátků podnikání, na devadesátá léta, i když tento fakt sama moc neuznává. „Nevěřím, že je někdy lepší a někdy horší doba. Doba je vždycky nějaká. Člověk si ale vždycky musí na jakékoli době najít to dobré a využít to ve svůj prospěch. Když budete čekat, až se něco stane, tak se ničeho nedočkáte. Já své sny převádím do reality.“

### Tady je Helenčino...

V září 1997 Helena zazpívala poslední představení v opeře Boris Godunov a definitivně prozřela. Jejím cílem je dělat, co ji baví, a být v tom nejlepší. Začala s malými „startovními“ aktivitami a ještě v roce 1997 založila klub Helas New Encounters Club. Helenina značka Helas s ní pak už jde dalším profesionálním životem. „Můj plán byl jasný: Navážu s lidmi osobní kontakty a začnu je zvát na přátelská setkání. Lidé se přece odjakživa chtějí sdružovat podle zájmů i sociálních skupin.“


Zní to logicky, skoro až jednoduše. Helena ovšem chtěla sdružovat hlavně ženy, které jí z nějakého důvodu byly o něco blíže. Jenže v roce 1997 ženy v managementech významných firem nepůsobily, a tak Helena nejprve oslovovala manažery. Podařilo se jí dostat se k největším firmám, a také k „nejvyšším“ v nejvýznamějších společnostech. Jak? „Jednoduše jsem jim zatelefonovala a řekla, že mám pro ně skvělou nabídku. Byla jsem nadšená, a proto se se mnou setkali,“ vzpomíná Helena Kohoutová. Dostat k telefonu významného představitele firmy přitom nebylo jednoduché ani tehdy, každý měl hradbu sekretářek. První setkání pořádaná Helenou „zadavatele“ každopádně přesvědčila a podstatné bylo, že se její spolupráce se všemi dále rozvíjela, úspěšná akce se zároveň stala startem pro další.

„Možná mi dost pomohly i knihy o osobním rozvoji, ve kterých se klade důraz na víru sama v sebe. S touto vírou jsem také vyrazila do tehdejší IPB s nabídkou spolupráce na thajském večeru, kde se sešli důležití importéři a exportéři. Věděla jsem, koho oslovit, které lidi propojit, no a účastníci byli spokojeni, protože se na místě setkali, s kým potřebovali. První úspěšný večer mi pomohl při organizaci dalších.“

### Přece jen jsem dáma

Na konci roku 1998 se Helena Kohoutová rozhodla, že by určitá setkávání měla věnovat čistě ženám. Už za pět měsíců, tedy v dubnu 1999, uspořádala první „dámský“ večer s hostem Milanem Knížákem.





**„Vztahy mezi ženami v byznysu byly odtažité. Chtěla jsem je spojit.“**

Přišlo osmdesát dam, což považovala za fenomenální úspěch. „Vztahy mezi ženami ve firmách byly odtazité, bojovaly za své pozice, za své podnikání. Řekla jsem si, že je musím spojit, aby si mezi sebou vyměňovaly zkušenosti. Sdružit významné ženy mi přišlo jako krásný sen, ale bála jsem se, zda budou akceptovat takové mládě, jako jsem já.“ Helena tehdy našla nejvýznamnější ženy a zatelefonovala jim, že jsou nejlepší a ona že prý právě „ty nejlepší“ sdružuje. Dámy přišly. Třeba jen pro kulturní zážitek, kvůli besedě s hostem, nebo akci mohly brát „jen“ jako společenské setkání.

Za dvanáct let má Helena v databázi 680 žen, ve VIP klubové zóně je přibližně dvě stě dam. Pro tyto ženy Helas pořádá šestkrát ročně velká společenská setkání a několik desítek malých mimoklubových srazů. A jak na svoji firmu Helena Kohoutová upozorňuje? „Žádný klasický inzerát mi nikdy nepomohl, pouze a jedině důsledný osobní kontakt.“

Nakonec ale Kohoutová novináře kvůli propagaci svých akcí přece jen oslovila. Partneri totiž podle ní chtěli být více viděni a pro projekty (třeba Ocenění Českých Podnikatelek – OCP nebo Exportní cenu DHL) hledala i mediální partnery a způsob, jak projekt posunout dál.

### Být takhle podnikatelkou...

Když bylo dámskému klubu Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club sedm let, začala Kohoutová přemýšlet, jak rozšířit své aktivity z lokálních na celorepublikové. Jedna z jejích klubových členek, partnerka mezinárodní auditorské společnosti Mazars Jana Švenková, jí pomohla se založením



**Kolik je u nás firem, které vlastní žena? Podle Heleny Kohoutové už na devět tisíc.**

výše zmíněného projektu Ocenění Českých Podnikatelek – OCP. Soutěž vybírá a zviditelňuje podniky v České republice, které jsou stoprocentně vlastně-

ny ženou, Češkou, která má za sebou alespoň čtyři roky podnikání. Takových firem je alespoň podle přehledu z minulého ročníku na devět tisíc.

Jak to všechno stíhat? Schůzky v sídle Helasu, návštěvy ve firmách, telefonáty. Není cesta osobních setkávání a kontaktů v dobách e-mailů přece jenom trochu zastaralá, nezdržuje? „Lidé se během dne zabývají mnoha nesmyslnými činnostmi. Co není podstatné, tím já se nezabývám. Pro mě se kontakt rovná efektivitě. Denně oslovím minimálně deset lidí.“

Jaké je tajemství úspěchu Heleny? „Mám bezvadný a spolehlivý tým. Setkávám se většinou s milými lidmi, hraju golf a medituji. Ale hlavně pro mě bylo fantastické, že mi na začátku uvěřilo pár lidí. Ostatní se pak přidali.“ ■



**Setkávám se s milými lidmi, hraju golf a medituji. No a občas kousnu do nějakého toho vitamínu.**

### HELENA KOHOUTOVÁ

Vystudovala střední ekonomickou školu, poté se vydala do Kanady, kde začala organizovat výměnné zájezdy českých a kanadských dětských pěveckých sborů. V roce 1997 založila společenský klub Helas New Encounters Club, vzniká i její agentura Helas. V roce 1999 zakládá Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club. Spoluzakládala a organizuje soutěž Ocenění českých podnikatelek – OCP.