

Analýza předpokladů úspěšného podnikatele

Kateřina Maňáková

Bakalářská práce
2011



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav managementu a marketingu
akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kateřina MAŇÁKOVÁ**
Osobní číslo: **M08141**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**

Téma práce: **Analýza předpokladů úspěšného podnikatele**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Vymezte základní pojmy v oblasti podnikání a osobnosti podnikatele.

II. Praktická část

- Analyzujte předpoklady úspěchu šesti světových podnikatelů z dvacátého století a šesti současných podnikatelů.
- Zhodnoťte a srovnejte získané poznatky.
- Na základě výsledků z provedené analýzy formulujte doporučení pro současné podnikatele.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **40 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

- [1] OWEN, J. Úspěšný vůdce : 50 klíčových dovedností, zkušenosti 1000 vůdčích osobností. 1. vydání. Praha : Ekopress, 2007. 216 s. ISBN 978-80-86929-33-0.
[2] STRŽÍTESKÝ, M. Tvůrčí odkaz Tomáše Bati současným podnikatelům. 1. vydání. Zlín : Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2003. 231 s. ISBN 80-7318-152-5.
[3] SYNEK, M. a kol. Podniková ekonomika. 3. přepracované a doplněné vydání. Praha : C. H. Beck, 2002. 479 s. ISBN 80-7179-736-7.
[4] TRÍAS DE BES, F. Odvaha podnikat : Odvážlivcův návod, jak uspět tam, kde ostatní selhali. 1. vydání. Praha : Triton, 2009. 155 s. ISBN 978-80-7387-333-2.
[5] VEBER, J.; SRPOVÁ, J. Podnikání malé a střední firmy. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha : Grada, 2008. 320 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Romana Lešingrová, Ph.D.**
Ústav managementu a marketingu
Datum zadání bakalářské práce: **4. dubna 2011**
Termín odevzdání bakalářské práce: **20. května 2011**

Ve Zlíně dne 4. dubna 2011


prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka




Ing. Pavla Staňková, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹;
- bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí:
 - bez omezení;
 - pouze prezenčně v rámci Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlédnutí veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

² zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

³ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60⁴ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 16. květen 2011

Hlaváčková

⁴ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jim dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce je zaměřena na analýzu předpokladů úspěšného podnikatele na základě vybraných šesti podnikatelů z 20. století a šesti současných podnikatelů. Práce je rozdělena na teoretickou část a praktickou část. V teoretické části jsou zpracovány základní pojmy z oblasti podnikání a osobnosti podnikatele. V praktické části jsou popsáni jednotliví vybraní podnikatelé, analyzovány předpoklady úspěchu těchto podnikatelů a srovnání s oslovenými podnikateli z České republiky. Na základě dosažených výsledků je stanoveno doporučení pro současné podnikatele, studenty a školy.

Klíčová slova: podnik, podnikání, podnikatel, úspěch, předpoklad

ABSTRACT

This thesis focuses on the analysis of the successful entrepreneurs on the basis of the six selected entrepreneurs of the twentieth century, and six current entrepreneurs. The thesis is divided into theoretical part and practical part. The theoretical part presents the basic concepts of entrepreneurship and business personalities. The practical part describes individual entrepreneurs, analyzed the determinants of success of these entrepreneurs and the comparison with the addressed business leaders from the Czech Republic. Based on the results provided recommendations for current entrepreneurs, students and schools.

Keywords: company, business, businessman, success, assumption

Touto cestou bych chtěla poděkovat Ing. Romaně Lešingrové, Ph. D. za odborné vedení, připomínky a cenné rady při vypracování bakalářské práce.

„Stejně jako v životě a v lásce, být podnikatelem je jenom otázkou vůle.“

Fernando Trías de Bes

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	10
I TEORETICKÁ ČÁST	11
1 ZÁKLADNÍ POJMY V OBLASTI PODNIKÁNÍ	12
1.1 PODNIK.....	12
1.2 PODNIKÁNÍ.....	12
1.2.1 Obecné rysy podnikání.....	13
1.3 PODNIKATEL.....	14
1.3.1 Fyzická osoba (FO)	15
1.3.2 Právnícká osoba (PO).....	15
1.4 PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ	16
1.5 OBCHODNÍ REJSTRÍK	16
1.6 ŽIVNOST	17
1.7 ROZDĚLENÍ ŽIVNOSTÍ	18
2 OSOBNOST PODNIKATELE	20
2.1 OSOBNOST PODNIKATELE	20
2.2 OBECNÉ RYSY PODNIKATELE.....	22
2.3 DESATERO ÚSPĚŠNÉHO PODNIKATELE	25
2.4 KLÍČOVÉ FAKTORY ÚSPĚCHU.....	26
2.5 ZLATÉ PRAVIDLO PODNIKÁNÍ.....	28
3 SHRUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI	29
II PRAKTICKÁ ČÁST	30
4 ANALÝZA PŘEDPOKLADŮ ÚSPĚŠNÉHO PODNIKATELE	31
4.1 VYBRANÍ PODNIKATELÉ DVACÁTÉHO STOLETÍ.....	31
4.1.1 Tomáš Baťa	32
4.1.2 Henry Ford	36
4.1.3 John Davison Rockefeller	40
4.1.4 Mary Kay Ash	44
4.1.5 Warren Buffett.....	46
4.1.6 Aristotle Onassis	49
4.1.7 Srovnání vlastností a předpokladů úspěchu podnikatelů dvacátého století.....	53
4.2 VYBRANÍ SOUČASNÍ PODNIKATELÉ.....	55
4.2.1 Bill Gates.....	55
4.2.2 John Francis Welch (Jack Welch).....	58
4.2.3 Richard Branson.....	61
4.2.4 Carlos Slim Helú	65
4.2.5 Tomio Okamura	67

4.2.6	Robert Toru Kiyosaki.....	71
4.2.7	Srovnání vlastností a předpokladů úspěchu současných podnikatelů.....	73
4.2.8	Srovnání předpokladů úspěchu vybraných podnikatelů.....	74
4.3	DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ.....	78
4.3.1	Cíle průzkumu.....	78
4.3.2	Vyhodnocení dotazníku.....	79
4.3.3	Ověření platnosti hypotéz.....	80
4.4	SROVNÁNÍ ZÍSKANÝCH POZNATKŮ.....	81
5	NAVRHOVANÁ DOPORUČENÍ.....	82
5.1	DOPORUČENÍ PRO PODNIKATELE.....	82
5.1.1	Věřit sám sobě.....	82
5.1.2	Uzavřít ústupovou cestu.....	82
5.1.3	Stát si za svými názory.....	82
5.1.4	Zapomenout na nezdary.....	82
5.2	DOPORUČENÍ PRO STUDENTY, KTERÍ SE CHYSTAJÍ ZAČÍT PODNIKAT.....	83
5.3	DOPORUČENÍ PRO ŠKOLY.....	84
5.3.1	Pořádání přednášek.....	84
5.3.2	Výuka specializovaných předmětů.....	84
	ZÁVĚR.....	85
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	86
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	93
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	94
	SEZNAM TABULEK.....	95
	SEZNAM PŘÍLOH.....	96

ÚVOD

Téma bakalářské práce „Analýza předpokladů úspěšného podnikatele“ jsem si zvolila z důvodu zájmu o podnikání a o samotné podnikatele, kteří dosáhli úspěchu vlastní pílí, vytrvalostí a úsilím a stali se tak vzorem pro mnoho dalších lidí. Všichni vybraní podnikatelé v mé bakalářské práci jsou dobře známí lidé, kteří podnikají v různých oborech, ale je jen málo informací o tom, co je spojuje.

Hlavním cílem mé bakalářské práce je analyzovat a popsat předpoklady, které vedou podnikatele k úspěchu. Vedlejším cílem bakalářské práce je vymezit a specifikovat klíčové pojmy v oblasti podnikání a osobnost podnikatele.

V teoretické části prostuduji odbornou literaturu, která souvisí s tématem mé bakalářské práce. První část teorie obsahuje skutečnosti, které se pojí s podnikáním a podniky, a ve druhé části teorie se zabývám osobností podnikatele, obecnými rysy podnikatele, faktory, které by měl podnikatel dodržovat ve své každodenní činnosti, aby byl úspěšný, klíčovými faktory úspěchu a zlatým pravidlem podnikání.

V praktické části se nejprve zaměřím na rozbor jednotlivých vybraných podnikatelů z dvacátého století a současných podnikatelů. Pozornost věnuji jejich dětství, vzdělání, životu, podnikání a jejich vlastnostem. Pro analýzu podnikatelů dvacátého století zvolím Tomáše Baťu, Henryho Forda, Johna D. Rockefellera, Mary Kay Ash, Warrena Buffetta, Aristotle Onassise. Mezi současné podnikatele zařadím Billa Gatese, Jacka Welche, Richarda Bransona, Carlose Slim Helú, Tomio Okamuru a Roberta Toru Kiyosakiho. Tyto podnikatele vybírám z toho důvodu, že jsou dobře známí, pro mnoho lidí jsou inspirací, zasloužili se o změnu v životě značného množství lidí, poskytovali či poskytují pracovní místa, za svého života se snažili o zlepšení sociální situace nejen své, ale především svých zaměstnanců a ostatních osob, zavedli a stále zavádějí technické a technologické novinky, řada z nich zlepšila životní podmínky pro nás pro všechny. Údaje o podnikatelích získám na základě informací z odborných knih a prostřednictvím internetových stránek.

V neposlední řadě srovnám v praktické části vybrané světové podnikatele s oslovenými podnikateli z České republiky a zhodnotím jejich společné předpoklady úspěchu.

Na závěr praktické části stanovím rady a doporučení pro současné podnikatele, pro studenty, kteří se chystají začít podnikat a pro školy, které by mohly přispět k rozvoji podnikatelských předpokladů u svých studentů.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 ZÁKLADNÍ POJMY V OBLASTI PODNIKÁNÍ

1.1 Podnik

Podnikem se podle § 5 odst. 1 Obchodního zákoníku rozumí „*soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit. Podnik je věc hromadná.*“ [16]

Podle Hindlse [3, s. 297] je podnik tržní subjekt, zpravidla zakládaný a provozovaný podnikatelem za účelem dosažení zisku, resp. zvýšení hodnoty majetku, což je cílem podnikání. Základními znaky podniku je ekonomická samostatnost a právní subjektivita.

Padnos [7, s. 21] uvádí, že podnik je věcí hromadnou a vzhledem k jeho proměnlivé složitosti, reakceschopnosti a zároveň nezbytnosti této reakceschopnosti na vnitřní i vnější podněty nejrůznějšího charakteru, jej musíme považovat za živý fungující ekonomický „organismus“.

1.2 Podnikání

Podnikáním se podle § 2 odst. 1 Obchodního zákoníku rozumí „*soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.*“ [17]

Čuba rozumí podnikáním takovou ekonomickou činnost hospodářského subjektu vyznačující se samostatným a iniciativním využíváním vlastních nebo svěřených, ale i vypůjčených prostředků k dosažení co největšího ekonomického efektu. [2, s. 13]

Na podnikání se však můžeme podívat i z jiných hledisek než-li jen z právního: [15, s. 15]

- Ekonomické pojetí – podnikání je zapojení ekonomických zdrojů a jiných aktivit tak, aby se zvýšila jejich původní hodnota. Je to dynamický proces vytváření přidané hodnoty.
- Psychologické pojetí – podnikání je činnost motivovaná potřebou něco získat, něco dosáhnout, vyzkoušet si něco, něco splnit. Podnikání v tomto pohledu je prostředek k dosažení seberealizace, zbavení se závislosti, postavení se na vlastní nohy apod.

- Sociologické pojetí – podnikání je vytvářením blahobytu pro všechny zainteresované, hledáním cesty k dokonalejšímu využití zdrojů, vytvářením pracovních míst a příležitostí.

Synek charakterizuje podnikání několika podstatnými rysy: [12, s. 3]

- Základním motivem podnikání je snaha o dosažení zisku jakožto přebytku výnosů nad náklady.
- Zisk se docílí uspokojováním potřeb zákazníků. V centru pozornosti podnikatele je zákazník s jeho zájmy, požadavky, potřebami, preferencemi atd.
- Potřeby zákazníků uspokojuje podnikatel svými výrobky a službami prostřednictvím trhu, což vede k tomu, že musí čelit riziku. Snahou podnikatele je sledovat takovou strategii a politiku, která by riziko snížila na přijatelnou úroveň. To, co se v daném případě považuje za ještě přijatelné riziko, závisí na konkrétních okolnostech, předmětu podnikání, dynamice okolního světa a v neposlední řadě i na osobním založení podnikatele. Jako obecná tendence se prosazuje snaha většiny podnikatelských subjektů o minimalizaci rizika.
- Pro jakékoli podnikání je charakteristické, že na jeho počátku vkládá podnikatel do svého podniku kapitál, a to vlastní nebo vypůjčený. Velikost tohoto kapitálu je značně diferencovaná a závisí jak na předmětu podnikání, tak i na jeho rozsahu.

1.2.1 Obecné rysy podnikání

Mezi obecné rysy podnikání patří: [15, s. 15]

- cílevědomá činnost,
- iniciativní, kreativní přístupy,
- organizování a řízení transformačních procesů,
- praktický přínos, užitek, přidaná hodnota,
- převzetí a zakalkulování rizika neúspěchu,
- opakování, cyklický proces.

1.3 Podnikatel

Podnikatelem je podle § 2 odst. 1 Obchodního zákoníku: [17]

- a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

Hindls [3, s. 297] podnikatele označuje jako „*člověka, jehož primárním motivem je nezávislá příležitost tvořit a vydělat.*“

Dle Pearce [8, s. 303] je podnikatel „*organizující prvek procesu výroby. Podnikatel odpovídá za ekonomická rozhodnutí co vyrábět, kolik vyrábět a jaké použít výrobní metody. Podnikatel musí nést riziko.*“

Lamming [5, s. 143] charakterizuje podnikatele jako „*jedince, který má schopnost rozeznat příležitost pro nový produkt nebo službu. Je schopen shromáždit peníze a zorganizovat aktivity, které vedou k výrobě a dodávání produktu. Podnikateli jsou ti, kteří riskují a jsou obecně spojování s ekonomickým růstem.*“

Podle dalších definic je podnikatel: [15, s. 16]

- osoba realizující podnikatelské aktivity s rizikem rozšíření nebo ztráty vlastního kapitálu,
- osoba schopna rozpoznat příležitosti, mobilizovat a využívat zdroje a prostředky k dosažení stanovených cílů a ochotná podstoupit tomu odpovídající rizika,
- iniciátor a nositel podnikání – investuje své prostředky, čas, úsilí a jméno, přebírá odpovědnost, nese riziko s cílem dosáhnout svého finančního a osobního uspokojení.

Podnikatelem může být fyzická nebo právnická osoba.

1.3.1 Fyzická osoba (FO)

V obecné rovině tento pojem vymezuje § 7 až 10 Občanského zákoníku a dále pak § 6 odst. 1 Živnostenského zákona.

Fyzickou osobou je člověk jako přirozený nositel práv a povinností. Způsobilost fyzické osoby mít práva a povinnosti vzniká narozením a zaniká smrtí. Zásadně platí, že tato způsobilost je pro všechny rovná a nemůže být omezena. Způsobilost k právním úkonům vzniká v plném rozsahu až zletilostí, tj. dovršením věku 18 let. [18]

1.3.2 Právnícká osoba (PO)

V obecné rovině o právníckých osobách pojednává § 18 až 21 Občanského zákoníku.

Právníckou osobou je každý subjekt, který má práva a povinnosti a není fyzickou osobou. Musí však být založen, resp. zřízen písemnou smlouvou nebo zakládací listinou a musí vzniknout dnem, ke kterému je zapsán do obchodního rejstříku nebo jiného zákonem určeného rejstříku. Jedná se o osobu vytvořenou podle právních předpisů. [19]

Právníckými osobami jsou: [20]

- a) sdružení fyzických nebo právníckých osob,
- b) účelová sdružení majetku,
- c) jednotky územní samosprávy,
- d) jiné subjekty, o kterých to stanoví zákon.

1.4 Právní formy podnikání

V České republice jsou běžné právní formy podnikání uvedené v následující tabulce:

Tab. 1 Právní formy podnikání [vlastní zpracování]

Právní forma	Popis právní formy
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná, tedy tzv. fyzická osoba podnikající na vlastní účet a zodpovědnost (živnostník, samostatně výdělečný umělec apod.).
Sdružení podnikatelů	Sdružení několika OSVČ fakturujících pod jedním jménem, jinak převážně samostatní.
Obchodní společnosti	
- Veřejná obchodní společnost	Sdružení několika OSVČ vystupujících pod jedním jménem.
- Komanditní společnost	Dva druhy společníků - komanditisté a komplementáři.
- Společnost s ručením omezeným	Právnícká osoba ručící určitou upsanou částkou.
- Akciová společnost	Vedena správní radou, nejvyšším orgánem je valná hromada akcionářů.
- Evropská společnost	
- Evropské hospodářské zájmové sdružení	
Družstvo	Sdružení fyzických i právnických osob ručící členskými podíly a vystupující převážně jako právnická osoba, vedeno je předsednictvem, nejvyšším orgánem je členská schůze.
Veřejné (státní) podniky	Rozhodující vliv mají veřejné orgány.
Nadace, neziskové organizace apod.	Zvláštní typy podnikatelských subjektů, zpravidla definované zvláštními zákony, často plnící sociální a humanitární práce.

1.5 Obchodní rejstřík

Obchodní rejstřík je dle § 27 odst. 1 Obchodního zákoníku vymezen jako „*veřejný seznam, do kterého se zapisují zákonem stanovené údaje o podnikatelích. Obchodní rejstřík je veden v elektronické podobě.*“ [17]

Do obchodního rejstříku se podle § 34 odst. 1 Obchodního zákoníku zapisují: [17]

- a) obchodní společnosti a družstva,

- b) zahraniční osoby podle § 21 odst. 4,
- c) fyzické osoby, které jsou podnikateli a mají bydliště v České republice a osoby podle § 21 odst. 5, které podnikají na území České republiky, pokud o zápis požádají,
- d) další osoby, stanoví-li povinnost jejich zápisu zvláštní právní předpis.

Podle § 35 Obchodního zákoníku se do obchodního rejstříku zapisují tyto údaje: [17]

- a) firma, u právnických osob sídlo, u fyzických osob bydliště a místo podnikání, liší-li se od bydliště,
- b) předmět podnikání (činnosti),
- c) právní forma právnické osoby,
- d) u fyzické osoby rodné číslo nebo datum jejího narození, nebylo-li jí rodné číslo přiděleno,
- e) identifikační číslo, které podnikateli přidělí rejstříkový soud; potřebná identifikační čísla sdělí rejstříkovému soudu příslušný orgán státní správy,
- f) jméno a bydliště nebo firma a sídlo osoby, která je statutárním orgánem právnické osoby nebo jeho členem, s uvedením způsobu, jak jménem právnické osoby jedná, a den vzniku a zániku její funkce; je-li statutárním orgánem nebo jeho členem právnická osoba, též jméno a bydliště osob, které jsou jejím statutárním orgánem nebo jeho členem,
- g) jméno a bydliště prokuristy, jakož i způsob, jakým jedná,
- h) u právnické osoby identifikační číslo, pokud jí bylo přiděleno,
- i) další skutečnosti, o kterých to stanoví právní předpis.

1.6 Živnost

Živností je podle § 2 Živnostenského zákona „*soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stavebných tímto zákonem.*“ [21]

V běžném povědomí je živnost spojována s podnikatelskými aktivitami malého rozsahu, obvykle provozovanými buď přímo živnostníkem, nebo za pomoci jeho rodinných příslušníků s cílem „uživit“ sebe a rodinu. [2, s. 17]

Živnost může provozovat fyzická nebo právnická osoba podle § 5 živnostenského zákona, splní-li podmínky stanovené tímto zákonem. [21]

K všeobecným podmínkám provozování živnosti patří dle § 6 živnostenského zákona: [21]

- dosažení věku 18 let,
- způsobilost k právním úkonům,
- bezúhonnost.

Živnostenský zákon může stanovit vedle všeobecných podmínek také zvláštní podmínky provozování živnosti, kterými je dle § 7 živnostenského zákona odborná nebo jiná způsobilost. [21]

1.7 Rozdělení živností

1. Živnosti podle druhu činnosti:

Tab. 2 Rozdělení živností podle druhu činnosti [vlastní zpracování]

Druhy živností	Příklad
Živnosti obchodní (§ 34 živnostenského zákona)	<ul style="list-style-type: none"> - Pronájem zboží, - zprostředkovávat koupi a prodej zboží v jednotlivých případech, - provádět na zboží drobné změny, - provádět montáž zboží dodaného zákazníkovi, - provádět výměnu vadných součástí u dodaného zboží, - provádět servis,
Živnosti výrobní (§ 42 živnostenského zákona)	<ul style="list-style-type: none"> - výroba, - prodej, - opravy,
Živnosti poskytující služby (§ 43 a 44 živnostenského zákona)	<ul style="list-style-type: none"> - opravy a údržba věcí, - přeprava osob nebo věcí, - ubytování, - hostinská činnost, - zastavárenská činnost.

2. Živnosti podle vzniku práva k provozování:

Tab. 3 Rozdělení živností podle vzniku práva k provozování [vlastní zpracování]

Druh živnosti	Podmínky provozování živnosti
Živnosti ohlašovací	
- řemeslné	- odborná způsobilost získaná vyučením v příslušném oboru, nebo - absolvování střední školy, - doklad o praxi v oboru (minimálně 3 roky)
- vázané	- získání průkazu způsobilosti pro příslušnou činnost
- volné	- pouze všeobecné podmínky
Živnosti koncesované (§ 26 – 27 Živnostenského zákona)	- na základě uděleného státního povolení (koncese). Pro získání koncese je zapotřebí prokázat odbornou způsobilost a v některých případech splnit i další podmínky.

2 OSOBNOST PODNIKATELE

2.1 Osobnost podnikatele

Být podnikatelem znamená určitý způsob, jak se stavět k životu a ke světu kolem. Je to pohled na život, kdy se jedinec těší z nejistoty a nebezpečí pramenících z toho, že neví, co se stane následující den. Podnikatel si tuto nejistotu do jisté míry vychutnává. Pokud člověk nemá rád nejistotu, pak není podnikatelem. Základní charakteristikou všech podnikatelů je: *snaha uspět v nejistém prostředí*. [13]

Být podnikatelem je způsob života a interakce se světem, jehož hlavní přísadou je nejistota. V podstatě skutečným a hlavním důvodem podnikatelské aktivity je nejistota sama. Jorge Wagenberg kdysi napsal: „*Štěstí vyžaduje, aby budoucnost byla nejistá*.“ [13, s. 33]. Pro podnikatele to platí dvojnásob. Jedním z rysů, který charakterizuje skutečné podnikatele, je, že nemyslí na možnost neúspěchu. [13]

Aby se mohl člověk stát podnikatelem, musí mít obrovskou, kolosální, nekonečnou dávku entuziasmu, který se objevuje již v dětství. Zásadním rysem podnikatele je také schopnost překonávat problémy a vypořádat se s neúspěchy, můžeme to označit jako houževnatost, bojovný duch nebo také vysoký práh bolesti. [13]

Motivace (entuziasmus) je rozhodujícím faktorem, pokud jde o podnikatelův zdravý vývoj. Bez entuziasmu je potřeba obrovského štěstí, aby člověk uspěl – být na správném místě ve správnou dobu. Skutečného podnikatele charakterizuje jeden hlavní rys a to je vůle a entuziasmus. Všichni, kdo se do podnikání vrhají kvůli jiným motivům, narazí na obrovské překážky, které nebudou schopni překonat. Tyto překážky se dají zdolat pouze tehdy, pokud člověka žene touha být podnikatelem. Pokud je podnikatel poháněn vedlejšími motivy, neuspěje, protože tyto motivy se neshodují s podstatou toho, co znamená být podnikatel. Opravdovou motivací je nadšení a touha učinit z nové aktivity způsob života. Koho k podnikání doženou okolnosti, je podnikatelem, který má pouze velké řeči. Dochází pak k bankrotům a zničeným snům. [13]

Mezi vedlejší motivy, které vedou lidi k založení podniku, patří: [13]

- obchodní nápad;
- ztráta zaměstnání a touha odrazit se ode dna;

- nenávist vůči šéfovi firmy, pro kterou pracujete;
- touha být nezávislý na jakémkoliv šéfovi;
- přání sladit svůj pracovní a soukromý život;
- možnost svobodně si zvolit pracovní dobu a vybrat si volné dny;
- vydělávat více peněz, než kdybyste pracovali pro někoho jiného;
- odškodnit se za ztrátu rodinného majetku;
- ukázat se před ostatními a sám sobě něco dokázat;
- rychle zbohatnout;
- věnovat se něčemu, co máte rádi – co by nebylo možné, pokud byste nebyli podnikatelem.

Úspěšný podnikatel čelí překážkám, ale nikdy jim nedovolí, aby zahubily jeho touhu po úspěchu. Nikdy se nevzdá, pouze provede nutné změny v souladu s měnící se realitou. Pro podnikatele je důležité, aby přijal fakt, že věci se nikdy nevyvíjejí tak, jak si naplánoval. Pokud se toto podnikateli podaří, pak to znamená, že má schopnost vypořádat se s nepředvídatelnými, nepříznivými situacemi jako nutnou podmínkou pro přežití. K tomu, aby byl člověk podnikatelem, je třeba vědět, jak přijímat rány od života. [13]

Někteří lidé se již jako podnikatelé narodí, jsou houževnatí a zarputilí, podnikatelský instinkt je součástí jejich povahy. Ale tvoří výjimku. Průměrný podnikatel je produktem svého soukromého a profesního prostředí. Je to obvykle někdo, jehož život byl poznamenán nesnázemi: problematickým vztahem s rodiči, vrstevníky nebo učiteli, ekonomickou tísní v dětství či nutností vydělávat si práci na studium na vysoké škole. Lidé, kteří prošli těžkými situacemi, jsou zvyklí zakoušet nepřízeň osudu a zklamání. Problémy upevnily jejich charakter a díky nim získali schopnost snést výprask a vyskočit zpět na nohy. Jsou to optimisté a nedají se snadno zastrašit. [13]

Úspěšní podnikatelé jsou charismatické osobnosti a jejich speciální charakteristické rysy lze shrnout následovně: [4]

- Dávají najevo nespokojenost se současným stavem.
- Jsou agilní a energičtí.
- Jsou akčně orientovaní.

- Jejich nespokojenost je nutí pátrat po nových příležitostech.
- Jsou podnikaví, netrpěliví a mají dar srozumitelného formulování strategické vize, takže se jejich podřízeným zdá, že jsou jim velké cíle na dosah.
- Jsou schopni snadno budovat aliance a dokážou v lidech vzbuzovat pocit výjimečnosti.

2.2 Obecné rysy podnikatele

Synek na podnikatele nahlíží z hlediska jeho osobnostních rysů, které jej odlišují od ostatních a které z něj dělají podnikatele. Podnikatel je tedy člověk, který je nositelem a tvůrcem inovací, změn, velmi silně motivovaný k využívání podnikového, lidského i technického, potenciálu. Podstatným rysem jeho osobnosti je tvořivost, schopnost přicházet s novými myšlenkami, využívat příležitosti nebo je dokonce vytvářet. [3, s. 4]

Společné rysy charakteristické pro osobu podnikatele podle Vebera a Srpové jsou: [15]

- umění nacházet příležitosti, vytyčovat nové cíle,
- zabezpečení finančních prostředků nezbytných k podnikání,
- schopnost organizovat podnikatelské aktivity (rozumět předmětu podnikání),
- podstupování rizika,
- sebedůvěra, vytrvalost, dlouhodobé nasazení, učit se ze zkušeností apod.

Mezi typické rysy podnikatele patří: [15]

1. Aspekt dlouhodobosti

Podnikatelské aktivity lze považovat obvykle za záležitost relativně dlouhodobou. Rozhodne-li se tedy člověk začít podnikat, musí předpokládat, že se tím bude zabývat delší dobu.

2. Podnikavost

Úspěch v podnikání je spojen s vhodným podnikatelským záměrem a jeho prosazením do praxe. Důležitou vlastností člověka v tomto směru je „být podnikavý“, tzn. mít určité dispozice a osobní vlastnosti.

- **Dispozice** označují výkonový potenciál, nazývaný také jako znalosti, kompetence nebo know-how, a schematicky se rozčleňují na:
 - schopnosti – jsou trvalejšího rázu, převážně vrozené (např. rozumová inteligence, organizační schopnosti),
 - vědomosti – získané znalosti odborné, podnikatelské, komunikační atd.,
 - dovednosti – naučené vzorce chování získané tréninkem, jinými slovy je to aplikace vědomostí při řešení konkrétních problémů.
- **Osobní vlastnosti** charakterizují osobnost podnikatele. Typické jsou dva druhy osobních vlastností.
 - nespecifické – všeobecné, např. bezúhonnost, důvěryhodnost, poctivost, čestnost, zásadovost, důslednost, zdvořilost, ohleduplnost, přesnost,
 - specifické – rozhodnost, svědomitost, iniciativnost, cílevědomost, vytrvalost, samostatnost, zodpovědnost, vztah k práci, vztah k druhým lidem.

Pro podnikatele je přínosné, je-li charismatickou osobností. **Charisma** lze charakterizovat jako kouzlo osobnosti, určitý šarm, soubor osobních vlastností uznávaných okolím, na základě kterých se podnikatel může stát vůdcem ovlivňujícím svým chováním podřízené, kteří ochotněji přijímají jeho myšlenky, nápady, názory stanoviska. Charismatictí podnikatelé jsou obvykle vnímáni jako přesvědčivé osobnosti, snáze se jim daří získat společníky či podřízené pro své představy, mobilizovat jejich chování ve směru vytyčených cílů apod.

3. Motivace

Výrazným faktorem v podnikání je motivace. Motivy jsou podněty lidského chování. motivace integruje psychickou a fyzickou aktivitu člověka směrem k vytčenému cíli. Je vázána na vnitřní podněty člověka. Představy, tužby, zájmy a hlavně neuspokojené potřeby vyvolávají psychické napětí, které se stává impulzem k určitému chování jedince.

Musí existovat důvod k tomu, aby podnikatel začal podnikat, aby dosahoval úspěchu. základem úspěchu je vůle dosáhnout předem stanoveného cíle. Není-li vůle být úspěšný, nepomohou k dosažení cíle podnikatele ani sebevětší znalosti a zdroje podnikání. Lidé jsou motivováni k úspěchu v podnikání různými důvody. Jünger člení motivační důvody do dvou skupin:

- tlak (push) – člověk musí řešit svoji situaci a podnikání v tomto smyslu může hrát významnou roli,
- tah (pull) – příležitosti, resp. jejich využití je významným prostředkem k uspokojování potřeb podnikatele.

V případě motivace „push“ jsou důvody sice silnější, ale brzy vyhasínají. Zpravidla nevedou k mimořádným výsledkům. „Pull“ důvody jsou trvalejší a málokdy vyhasínají. Proto důležitým momentem v životě podnikatele je schopnost porozumění příležitostem. **Příležitost** je časově, podmíněčně příznivá chvíle pro realizaci nějakého cíle nebo naplnění účelu. Jde o určitý vnější potenciál, který je třeba rozpoznat a využít.

4. Iniciativa, aktivita

Typickým rysem charakterizujícím podnikatelskou osobnost jsou takové výrazy, jako je být proaktivní, dynamický, optimistický, kreativní, iniciativní, mít pozitivní myšlení apod.

5. Podstupování rizika

Většina podnikatelských aktivit je jednoznačně spojena s rizikem. Turbulentní, chaotické prostředí, které je příznačné pro současnou etapu společenského a hospodářského vývoje, se promítá prakticky do každodenní činnosti podnikatele. Většina klíčových rozhodnutí má jednoznačně charakter rozhodování za nejistoty či rizika. Z tohoto důvodu není dráha podnikatele vhodná pro ty, kteří neradi rozhodují a neradi přijímají odpovědnost, jsou při rozhodování nejistý, důležitá rozhodnutí odkládají, přenášejí své rozhodovací pravomoci na podřízené apod.

6. Dobrý zdravotní stav

V neposlední řadě bezpochyby profil podnikatele dotváří dobrý zdravotní stav, zejména psychický. Pro podnikatelskou činnost není typická pravidelná pracovní doba, podnikatel je vystaven řadě stresů, mnohdy pracuje pod různými tlaky apod.

Desatero úspěšného podnikatele

Podnikatel by měl ve své každodenní činnosti uplatňovat následující typické rysy: [15]

1. Vytrvalost

Podnikání patří do oblasti sociálně-ekonomických jevů, pro které je příznačný určitý stupeň setrvačnosti. Reakce na podnikatelské zásahy se neprojeví okamžitě, ale s časovým odstupem. Případné nezdary nesmí podnikatele odradit od další činnosti. Z nezdarů by měl čerpat poučení, aby se jich napříště vyvaroval.

2. Sebedůvěra

Podnikatel musí mít důvěru ve vlastní schopnosti. Musí umět zhodnotit rizika, neustupovat před překážkami a dílčími neúspěchy. Sebedůvěru podnikatelů posilují dílčí úspěchy, ale i informovanost podnikatele a pečlivá příprava na náročná jednání, rozhodnutí apod.

3. Odpovědnost

Podnikání je spojeno s odpovědností. Nejde jen o právní ručení, dané příslušným typem právní formy podnikání, ale řadu aspektů morální odpovědnosti. Podnikatel odpovídá za své závazky dodavatelům, za dodržení smluvních podmínek svým zákazníkům, za dodržení pracovních smluv svým zaměstnancům, za placení daní, za dodržování zákonů apod. Nezodpovědnost v těchto vztazích se pochopitelně negativně projevuje v postojích dodavatelů, zákazníkům, zaměstnanců, znamená sankce ze strany státních institucí apod.

4. Informovanost

Nezastupitelná úloha přísluší informovanosti podnikatele, který by si měl vybudovat a využívat co nejlepší informační kanály o zákaznících, konkurentech, situaci na trzích zboží, kapitálu, práce, vývoji ekonomické i politické situace atd.

5. Iniciativa

Podnikatel by měl konat dříve, než jej o to někdo požádá, případně je k tomu událostmi donucen. Reaktivní (přízpůsobovací) chování je sice pohodlné, méně rizikové, ovšem nemusí přinášet žádoucí efekty.

6. Monitoring a využití příležitostí a svých silných stránek

Podnikatel by měl znát své přednosti a umět je využívat. Každá jeho přednost by jej měla vést k rozvoji. Neměl by se uzavírat do ulity vlastního podnikání. Neustále by měl sledovat vývoj okolí a zkoumat, zda pro jeho podnikání neznamena příležitost.

7. Koncepce cena – kvalita – flexibilita

Má-li být podnikatel profesionálem ve svém oboru podnikání, musí za samozřejmé považovat základní konkurenční atributy: cenu, kvalitu, čas. V současném tržním prostředí již nestačí spoléhat na nalákání zákazníků na nižší cenu, ale jako samozřejmá se stává kvalita produkce a stále častěji reagování na požadavky zákazníků.

8. Úsilí o úspěch

Úspěch má dvě stránky – objektivní a subjektivní. Objektivní úspěch podnikání lze vyjádřit zejména hospodářským výsledkem (ziskem), případně jinými formami. Subjektivní úspěch je výsledkem vnímání jedince nebo skupiny lidí. Pro většinu podnikatelů je rozhodující zejména subjektivní obraz úspěchu, ve kterém se mohou zrcadlit dosažené hospodářské výsledky, ale i to, jak podnikatelská činnost naplňuje představy podnikatele, přispívá k jeho seberealizaci apod. Subjektivní a objektivní stránka nemusí být v souladu. I když podnikání měřeno hospodářskými výsledky může být hodnoceno jako úspěšné, podnikatele nemusí uspokojovat a může dokonce vést k jeho demotivování.

9. Racionální chování

Tržní ekonomika vyžaduje, aby podnikatel uvažoval ve variantách, zvažoval různé alternativy, predikoval své podnikatelské aktivity, nebál se uplatňovat perspektivní projekty, v provozních činnostech důsledně uplatňoval hospodárné přístupy.

10. Respektování okolní reality

Podnikatel se pohybuje v prostředí, které se globalizuje, ve kterém platí řada zákonů, existuje daná demografická struktura, daná infrastruktura atd. Tyto skutečnosti musí respektovat, popř. jim své podnikání přizpůsobit.

2.3 Klíčové faktory úspěchu

Podle Fernanda Trías de Bes v podnikání obchodní zkušenost sama o sobě úspěch nezaručí. Ve skutečnosti podnikatelské chyby vedou jen k zintenzivnění síly, která člověka zpo-

částku přivádí k podnikání - entuziasmu. Entuziasmus je motorem, který pohání podnikatele. [13]

Aby se podnikatel vyhnul neúspěchu, potřebuje vědět, proč ostatní ztroskotali. Je důležité pochopit příčiny neúspěchu ostatních. Nejúčinnější je učení se chybami. Podobně jako klíčové faktory úspěchu (angl. KFS), si bližší pozornost zasluhují také klíčové faktory neúspěchu (KFF). Aby bylo možné využít faktory úspěchu, je potřeba vymýtit z pole naší působnosti faktory neúspěchu. [13]

Klíčové faktory úspěchu

Pro úspěšného podnikatele je důležité, aby splňoval následující faktory, které způsobují úspěch. [vlastní zpracování]

Faktory týkající se podnikatele:

1. Zakládat podnik s motivací.
2. Být v jádru skutečným podnikatelem.
3. Být bojovník, mít soutěživou povahu.

Faktory týkající se partnerů:

4. Nebýt závislý na partnerech.
5. Vybrat si partnery a vědět, že se jejich povaha slučuje s vaší.
6. Neodměňovat stejně za nestejný přínos.
7. Dostatek důvěry a komunikace mezi partnery.

Faktory týkající se podnikatelského nápadu:

8. Nevěřit, že úspěch závisí na nápadu.
9. Nevrhát se do oboru, který nemáte rádi nebo o něm nic nevíte.
10. Nevolit neziskové či stagnující ekonomické sektory.

Faktory týkající se podnikatelovy rodinné situace:

11. Nezávislost potřeb vaší rodiny a vašich materiálních ambicí na úspěchu podniku.
12. Stát se podnikatelem a vzít na vědomí, jak to ovlivní rovnováhu ve vašem životě.

Faktory týkající se řízení růstu:

13. Vytvářet a udržovat podnikatelské modely, které vytvářejí zisk rychle a trvale.
14. Vědět, kdy odejít.

2.4 Zlaté pravidlo podnikání

Svět obchodu se řídí jedním neměnným pravidlem: *„Neexistují žádná platná pravidla. Nejsou žádné zaručené návody. To, co funguje v jednom případě, může být naprosto neúčinné v jiném.“* [13, s. 18]

Podle Fernanda Trías de Bes je nejlepší strategií, jak dosáhnout úspěchu, zpochybnit to, co je zavedené, a přitom si být plně vědom, že plavete proti proudu. Když se podnikatel liší od ostatních, je to záruka, že nabízí jedinečné nápady. Tato odlišnost se však musí zakládat na odvaze a ne na nevědomosti. Dobří novátoři nejednají slepě. Proto vnímáme jejich počínání spíš jako tvůrčí než nezodpovědné. [13]

3 SHRUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI

V teoretické části jsem se zabývala tématy, která souvisí s dále zpracovanou analýzou vybraných podnikatelů. Cílem bakalářské práce je posouzení předpokladů úspěšného podnikatele na základě vybraných podnikatelů. V teoretické části jsem se proto zabývala základními pojmy v oblasti podnikání a osobností podnikatele.

Poznatky získané z teoretické části posloužily jako podklad pro vypracování praktické části práce. Zaměřila jsem se především na vysvětlení základních pojmů jako podnik, podnikání a podnikatel, dále na právní formy podnikání v České republice, obchodní rejstřík a popsala jsem podmínky a možnosti živnostenského podnikání.

V této části jsem se také zabývala osobností podnikatele a jeho nezbytnými vlastnostmi a typickými rysy společnými pro úspěšné podnikatele. Vymezila jsem základní motiv k založení podniku a zabývala se slabými motivy, které ve skutečnosti jsou jen pokusy utéci jiným osobním a pracovním problémům. Dále jsem popsala desatero úspěšného podnikatele, které by měl každý podnikatel uplatňovat při své každodenní činnosti. Mezi tyto rysy patří zejména vytrvalost, sebedůvěra, odpovědnost, informovanost, iniciativa, monitoring a využití příležitostí a svých silných stránek, koncepce cena – kvalita - flexibilita, úsilí o úspěch, racionální chování a respektování okolní reality. V neposlední řadě jsem vymezila klíčové faktory úspěchu, kterými by se měl úspěšný podnikatel řídit a také zlaté pravidlo podnikání.

V praktické části bakalářské práce se zaměřím na to, jaké mají vybraní podnikatelé z dvacátého století a současní podnikatelé společné předpoklady úspěchu. Na základě dotazníkového šetření porovnáám předpoklady úspěchu světových podnikatelů s předpoklady náhodně oslovených podnikatelů České republiky. V závěru stanovím doporučení jak podnikatelům a studentům, chystajícím se založit podnik, tak i školám.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 ANALÝZA PŘEDPOKLADŮ ÚSPĚŠNÉHO PODNIKATELE

V praktické části se zaměřuji na šest vybraných podnikatelů z dvacátého století, kteří byli natolik úspěšní, že se jimi inspirujeme dodnes, a na šest současných úspěšných podnikatelů. Při popisu podnikatelů je pozornost věnována jejich dětství, životu, podnikání a jejich předpokladům být úspěšní. Analyzovaní podnikatelé byli zvoleni na základě mého osobního výběru. Všichni vybraní podnikatelé z dvacátého století a také vybraní současní podnikatelé, jsou příkladem pro ostatní podnikatele, ale nejenom pro ně. Jejich životní příběhy jsou velmi silné, poutavé a strhující, v mnoha případech z počátku nešťastné či obtížné a díky tomu se stávají inspirací pro další lidi.

Na základě provedené analýzy vybraných podnikatelů vyhodnotím jejich společné předpoklady úspěchu a provedu dotazníkové šetření, ve kterém oslovím náhodně vybrané české podnikatele a zhodnotím získané poznatky a stanovím doporučení pro současné podnikatele, studenty a školy.

4.1 Vybraní podnikatelé dvacátého století

Mezi analyzované podnikatele dvacátého století jsem zařadila Tomáše Baťu, výrobce obuvi, který je spjat s městem, ve kterém studuji, Henryho Forda, průkopníka automobilového průmyslu, který byl inspirací i pro Tomáše Baťu, Johna Davisona Rockefellera – nejznámějšího ropného magnáta, Mary Kay Ash, která začala podnikat s kosmetikou až po té, co opustila svou práci po dvaceti pěti letech, tedy ve svých pětáctyřiceti letech a stala se tak inspirací i pro starší ženy, Warrena Buffeta – investora, který stále patří mezi nejbohatší lidi na světě a Aristotle Onassise – rejdařského magnáta, který chtěl svému otci ukázat, že je schopný se postarat sám o sebe.

4.1.1 Tomáš Baťa

Narodil se: 3. dubna 1876 ve Zlíně, ČR.

Zemřel: 12. července 1932 v Otrokovicích, ČR.

Působil v oboru: obuvnictví

Řekl: „*Když všichni mluví o nemožnostech, hledej možnosti.*“ [22]



Obr. 1 Tomáš Baťa [23]

4.1.1.1 O životě Tomáše Bati

Tomáš Baťa se narodil do ševcovské rodiny. Již v šesti letech začal vyrábět miniaturní boty a prodával je až za 10 krejcarů. V deseti letech mu zemřela matka. O dva roky později se s otcem přestěhovali ze Zlína do Uherského Hradiště.

Tomáši Baťovi se nedostalo pečlivé, cílevědomé a systematické výchovy, která by ho připravovala na úlohu budoucího podnikatele světového významu. Byl vychováván podobně jako všichni mladí lidé pocházející z tehdejších chudých poměrů.

Tomáš zdědil po svém otci vlastnosti podnikatele a obrazotvornost, a ještě navíc vytrvalost. Po matce zdědil houževnatost, pracovitost a střízlivou uvážlivost. S těmito vrozenými vlastnostmi a vlastní pílí se postupně vypracoval na světového podnikatele. Tomáš byl také obohacen o mimořádnou vnímavost a schopnost přeměnit získané poznatky na okamžitá zlepšení, která usnadňovala práci nejen jemu samému, ale i jeho spolupracovníkům. Tomáš měl nápady, byl odvážný, a také nesmírně pracovitý a vytrvalý.

Tomáš Baťa vycházel ze svých vrozených vloh, zkušeností a schopností. Pozorně též sledoval výsledky jiných podnikatelů doma i v cizině. Byl veden jasnou, cílevědomou myslí, intuicí a neobyčejně pevnou vůlí. Tomáš Baťa byl velmi tvořivý, nikdy neuhnul před řešením žádného problému. Jeho dalšími vlastnostmi, které jsou nezbytné pro průmyslového průkopníka, jakým byl Tomáš Baťa, byly obrazotvornost, představivost, fantazie a intuice.

[6], [14], [11]

4.1.1.2 Vzdelání

Ve čtrnácti letech ukončil Tomáš Baťa školní docházku a nastoupil do učení u svého otce. Měl to nejhorší formální vzdělání, které si jenom lze u tak významného podnikatele představit. Vychodil čtyři třídy obecné školy. Do páté, německé, chodil v Uherském Hradišti. Německy neuměl, a proto se tam mnoho nenaučil. Jeho školní znalosti tedy byly více než chatrné. A přesto ve své dospělosti znal několik jazyků, rozuměl vedení podniku, vyznal se v obchodní korespondenci, v účetnictví, dovedl kalkulovat, výborně znal techniku a technologii výroby. To všechno se ale naučil sám. To vše zvládl proto, že měl cíl a k jeho dosažení byly vzdělání a vědomosti nezbytné. Proto se učil při každé příležitosti. Nebylo to tedy v žádném případě formální vzdělání, které mu umožnilo dosáhnout tak vynikajících výsledků.

4.1.1.3 Podnikatelská kariéra

V patnácti letech odešel do Vídně, kde si zařídil dílnu. Neznal však dobře trh, jazyk ani místo, a jeho podnikání bylo neúspěšné. Tam získal první zkušenosti a poučil se ze svých chyb a pochopil, že prodej je důležitější než výroba. V šestnácti letech se vrátil z Vídně do Zlína a pracoval pro otce jako obchodní cestující k získávání objednávek.

Dne 24. 9. 1894 založil Tomáš Baťa spolu s bratrem Antonínem a sestrou Annou obuvnickou živnost ve Zlíně. Jako vstupní kapitál použili dědictví po matce v hodnotě 800 zlatých. Za první rok existence živnosti byl zaznamenán stav prohospodaření 8 000 zlatých. Živnost byla před bankrotem. Tomáš Baťa však bankrot nevyhlásil, nevzdal se. Všechny dluhy splatil do dvou let. Byla to pro něho velká životní zkušenost – neúspěch ho podnítil k usilovné práci. Naučil se tvrdě pracovat. Od roku 1897 dochází k obratu ve vývoji firmy, Tomáš Baťa přišel na trh s novým typem plátěné obuvi, tzv. Baťovkou.



Obr. 2 Baťovky [24]

Roku 1904 podnikl svou první cestu do Ameriky s cílem seznámit se se systémem americké hromadné výroby. Získané poznatky začal po svém návratu do Zlína zavádět ve firmě Baťa. Roku 1908, po smrti svého bratra Antonína, převzal vedení ve firmě Tomáš. Roku 1911 podnikl druhou cestu do Ameriky s cílem nakoupit obráběcí stroje. Po vypuknutí první světové války, v roce 1914, Tomáš získal vojenskou zakázku na výrobu 50 000 vojenských séglových bot. Během svého působení ve firmě zakládal Tomáš Baťa strojírny, vlastní prodejny v tuzemsku i zahraničí, cihelnu, kopytárnu, koupil elektrárnu, vydával noviny, časopisy, postavil domky pro své zaměstnance, vystavěl nemocnici, školku, sportovní klub, hotel, ZOO, kino, Baťovu školu práce, letiště v Otrokovicích, zbudoval železniční i námořní lodní dopravu. Po první světové válce a třetí cestě do Ameriky, Tomáš Baťa zavedl psychologické opatření, které je dodnes známo pod pojmem „Baťovská cena“, tedy cena končící devítkou. Dalším nejznámějším krokem Tomáše Bati bylo snížení cen obuvi dne 1. 9. 1922 o rovných 50 %. Tato akce mu za jediný den vynesla 99 tisíc prodaných párů bot za 8,1 milionu korun. V letech 1923, 1927 a 1931 byl Tomáš Baťa zvolen starostou Zlína. 12.7. 1932 Tomáš Baťa zemřel na následky letecké havárie. [6], [14]

4.1.1.4 Předpoklady úspěchu Tomáše Bati

Charakteristické povahové rysy Tomáše Bati, které mu umožnily dosáhnout tak velkého úspěchu jsou: [6, s. 70 -71]

- odvaha,
- posedlost dosáhnout vytyčených cílů,
- pracovitost,
- vytrvalost,

- vnitřní energie,
- citové zaujetí,
- touha tvořit.

Dalšími faktory, které Tomáši Baťovi dopomohly k úspěchu jsou: [6, s. 70 -71]

- Byl člověkem z praxe.
- Usiloval o vysokou výkonnost.
- Věděl, že musí pro své záměry získat co nejvíce spolupracovníků.
- Usiloval o spoluúčast dělníků na řízení podniku.
- Věděl, že demokracie při řízení podniku má přesně vymezené hranice.
- Dokázal, že úspěšný podnik je zpravidla řízen pevnou rukou.
- Věděl, že ten, kdo má odpovědnost, musí mít také možnost rozhodovat, a za svá rozhodnutí musí nést i plnou odpovědnost.
- Věděl, že lidé musí být přesvědčeni, že je i v jejich zájmu, aby byla firma úspěšná.
- Dovedl řešit výjimečné situace.
- Stále hledal nové cesty.
- Vychoval desetitisíce lidí.
- Ovlivnil nejen oblast, ve které působil, ale také celou republiku a zahraničí.

4.1.2 Henry Ford

- Narodil se: 30. července 1863 v Dearbornu, Michigan, USA.
- Zemřel: 7. dubna 1947 ve Fair Lane v Dearborn, Michigan, USA.
- Působil v oboru: automobilový průmysl
- Řekl: „*Být připraven je nejdůležitější předpoklad úspěchu.*“ [25]



Obr. 3 Henry Ford [26]

4.1.2.1 O životě Henryho Forda

Henry Ford se narodil jako první z šesti dětí v rodině farmáře, který si myslel, že Henrymu stačí základní škola, a že bude užitečnější, když bude Henry pomáhat na farmě, místo aby pokračoval ve studiu. Henry však nechtěl být farmářem, chtěl dělat něco se stroji. Díky tomu se však Henry Ford již jako velmi mladý seznámil s tvrdou prací. Již od dětství si Henry přetvářel drobnosti z kovu v nástroje. Trávil své dětství v malé dílně, kterou mu otec povolil na jeho farmě.

Henry Ford se ve dvanácti letech poprvé setkal s lokomotivou, bylo to první vozidlo, které nebylo taženo zvířaty, které Henry viděl. Lokomotivou byl okouzlen a dovedla ho k myšlence samohybné přepravy. Chtěl vyrobit stroj, který se bude sám pohybovat po silnicích.

4.1.2.2 Vzdělání

Henry měl pouze základní vzdělání, avšak sám se vzdělával celý život.

4.1.2.3 Podnikatelská kariéra

V sedmnácti letech, proti otcově vůli, se stal strojnickým učněm u Drydock Engine Works. Po třech letech se stal strojníkem. Mechaniku však pochopil dříve než za rok.

Jeho sen sestrojít samohybné vozidlo ho však stále neopustil. Nejdříve se dva roky pokoušel sestavit takovýto stroj s využitím páry, ale poté tento nápad opustil a ve vědeckých časopisech se dozvěděl o možnosti nahrazení svítíplynu benzinovými výparry. Časopisy však tuto možnost uváděly pouze jako kuriozitu. Henry Ford to však viděl jinak.

Když Henry opustil zaměstnání ve Westinghouse, kde pracoval jako specializovaný mechanik, vrátil se na rodinnou farmu, kde jeho dílna už zabírala skoro celou kůlnu. Jeho otec byl stále proti a nabízel mu půdu, pokud se vzdá svého snu. Henry raději přijal nabídku pracovat jako inženýr a strojník v Detroit Edison Company a znovu opustil domov. Večer, po návratu z továrny, pracoval na benzinovém motoru. Jeho úsilí nebylo marné. V roce 1892, ve svých 29 letech, dělal poslední úpravy na svém samohybném motoru. Sestrojil si první benzinové „buggy“. Sedmnáct let mu trvalo uskutečnit jeho sen.

V letech 1895 až 1896 Ford ujel ve svém autě 1 000 mil, stále něco vylepšoval a podroboval vozidlo zkouškám, aby zlepšil jeho výkon. Nakonec auto prodal za 200 dolarů. A měl nový sen, chtěl se dostat dále, chtěl auta vyrábět hromadně.

V té době stále pracoval pro Detroit Edison Company, kde mu nabídli podporu a zvýšení platu, pokud se vzdá výzkumu benzinových motorů a začne se věnovat pouze elektrické energii. Henrymu rozhodování netrvalo dlouho, upřednostnil svůj sen. Bylo to buď a nebo.

15. srpna 1899 opustil Henry Edison Company a byl úplně bez prostředků. A chystal se dokázat, že automobil není hračka bohatého muže. S podporou několika podnikavých obchodníků začal vyrábět stroje poháněné benzinem a založil Detroit Automobile Company. Společnost, kde byl Ford hlavním inženýrem a vyráběl automobily, které připomínaly jeho první prototyp, však neměla velký úspěch, za rok prodala šest nebo sedm automobilů. V březnu 1902, poté co začalo docházet k rozporům mezi Fordem a jeho ochránci, Ford rezignoval na funkci a vystoupil z Detroit Automobile Company. Napsal: „*Odstupuji, jsem odhodlán už nikdy víc nepřijímat rozkazy.*“ [9]

Po této zkušenosti začal Henry budovat základy své říše podle vlastních představ, neměl však potřebnou publicitu. V roce 1903 proto navrhl dvě vozidla, která byla zkonstruována speciálně pro závodní účely. Tyto vozidla nazval „999“ a „ARROW“. Henry viděl v závo-

dech automobilů velkou šanci, jak se zviditelnit. S těmito automobily závod vyhrál s náskokem půl míle. A každý věděl, že nejrychlejší automobily staví Ford. Na základě tohoto úspěchu založil Ford Motor Company. Stal se vice-prezidentem společnosti, hlavním inženýrem, hlavním mechanikem, etážovým dozorcem a obchodním ředitelem. Za pomoci několika spolupracovníků se pustil do práce. Na rozdíl od ostatních výrobců automobilů, chystal výrobu nejlehčího automobilu, jaký byl dosud zkonstruován (Model A). Za jeden rok prodala firma Ford Motor Company 1 708 automobilů a dokázala tím, že je možné vyrábět auta pro širokou veřejnost.

I v dalším roce se stal Ford nejprodávanějším výrobcem automobilů, zavedl tři nové modely (Model B, C a F). Po pěti letech měla společnost Ford Motor Company 1 908 zaměstnanců, vlastnila továrnu, ročně vyráběla 6 181 automobilů, a prodávala je nejen v Americe, ale také v Evropě.

Henrymu Fordovi se splnil jeho dětský sen. Neměl však v úmyslu skončit a odejít na odpočinek. Svůj úspěch bral jako výzvu udělat ještě mnohem víc.

V této době Fordova společnost vyráběla 100 aut denně. Jeho akcionářům a společníkům se zdálo, že Ford nebude schopen udržet tak vysoký objem produkce a zbankrotuje. Henry však chtěl jít dál a vyrábět až 1 000 aut za den.

Henry Ford udělal hodně pro snížení hmotnosti svých vozidel, ale tehdejší materiály mu už neumožnili jít ještě dál. Šťastnou náhodou, na závodech havarovalo francouzské vozidlo a Ford sebral některé kovové zbytky auta, toto auto se totiž zdálo být lehčí a rychlejší než ostatní. Tyto kousky se zdály být velmi lehké. V Americe však nikdo nedokázal tento druh vanadiové ocele vyrobit, proto Ford poslal pro odborníky do Anglie. Později našel malou továrnu v Ohiu, která začala tuto ocel vyrábět.

Ford začal pracovat na novém modelu, které se mělo stát „lidovým“ vozidlem. Na jaře roku 1909 Ford oznámil, že se bude vyrábět pouze jediný model, a to Model T. Tento nápad vyvolal rozruch. Nikomu se nezdálo výhodné prodávat pouze jediný model, který byl navíc levný.



Obr. 4 Model T [27]

Ford způsobil převrat v celém automobilovém průmyslu. Pásová výroba a montážní linky umožnily dosáhnout nebývalé úrovně a rozsahu výroby. Velikost továrny nedostačovala a Ford dal postavit obrovský průmyslový komplex, který zaměstnával přes 4 000 lidí. Vyrábělo se zde 35 000 automobilů Modelu T ročně.

Henry Ford vytvořil systém mechanizovaných montážních linek. Stal se otcem průmyslové robotiky. Podle jeho názoru bylo nutné přinášet práci k dělníkovi a ne naopak. Jeho továrna se stala nejmodernější na světě. Model T se stal natolik úspěšný, že Ford začal zakládat továrny po celém světě a vyráběl 4 000 aut denně.

Když Henry Ford v roce 1947 zemřel, byl miliardářem. Henry se však o peníze nikdy nezajímal, zajímal se jen o svůj sen.

Fordovy závody se i v současnosti neustále rozvíjí. [9], [28], [29]

4.1.2.4 Předpoklady úspěchu Henryho Forda

- Genialita je prý nekonečná trpělivost. Úspěch také vyžaduje trpělivost.
- Řídil se jednoduchou úvahou – železo je třeba kout, dokud je žhavé.
- Zásada: Proč nedělat věci lépe?
- Neúnavné hledání nových znalostí a přístupů.
- Nic pro něho nebylo nemožné. Všechno je možné.
- Pro člověka, který je motivován неотřesitelnou vírou, je všechno možné.
- Odhodlání neustále zdokonalovat své vynálezy.

- Nadání pro praktickou mechaniku a strojírenství.
- Měl vizi – nahradit manuální práci, prací strojů.
- Nenechal se odradit překážkami.
- Měl víru, že když je vůle, je i způsob, i když se dosažení cíle zdá na první pohled nemožné.
- Viděl věci jinak než ostatní.
- Byl trpělivý, vytrvalý, houževnatý.
- Díval se na svůj úspěch pouze jako na výzvu udělat víc.

4.1.3 John Davison Rockefeller

Narodil se: 8. července 1839 v Richfordu, New York, USA.

Zemřel: 23. května 1937 v Ormond Brach, Florida, USA

Působil v oboru: ropný průmysl

Řekl: *„Tajemství úspěchu je dělat obvyklé věci neobvykle dobře.“* [30]



Obr. 5 John D. Rockefeller [31]

4.1.3.1 *O životě Johna D. Rockefellera*

John D. Rockefeller se narodil na malé farmě blízko Moravie ve státě New York. Jeho otec William Avery Rockefeller nebyl příkladným otcem, ani dobrým manželem. Obklopovalo ho tajemství, které jeho syn John prohlédl až o mnoho let později. Johnův otec byl podvodník, který se vydával za hluchoněmého a prodával indiánům různé drobnosti, později i léky proti rakovině. John se více podobal své matce, a to jak vzhledově, tak i svým chováním. John D. Rockefeller byl rezervovaný muž, který odkrýval jen málo ze svých nejnietnějších myšlenek. Jeho matka mu vštěpovala zbožnost a často mu opakovala poučky jako „kdo šetří, má za tři“. Tato slova vedla Johna po celý život.

John již jako dítě projevoval zájem o finance a měl talent na vydělávání peněz. V dětství prodával malé malované kameny svým kamarádům a vydělané peníze si ukládal. Brzy si našetřil 50 dolarů, které rozhodly o jeho budoucnosti. Sousední farmář potřeboval právě 50 dolarů na uhrazení svého dluhu, John mu je ochotně půjčil a účtoval si sedmiprocentní úrok. Farmář souhlasil a o rok později dostal John ještě 3,50 dolaru jako úrok. Později John o tomto dni napsal: „*Rozhodl jsem se, že peníze budou pracovat za mě.*“ [9] Od této doby si všechny své zisky zapisoval do malé knížky, kterou nazval „Hlavní kniha A“.

4.1.3.2 *Vzdělání*

V šestnácti letech ukončil John střední školu.

4.1.3.3 *Podnikatelská kariéra*

26. září 1855, po ukončení studia, dostal práci u firmy Hewitt and Tuttle, zprostředkovatelské společnosti zabývající se obilím a zeleninou. John byl velmi výkonný a nadaný zaměstnanec. John Rockefeller se k obchodu stavěl jako k náboženství. V noci přemýšlel o finančních operacích, které přes den prováděl, aby se na nich dalo co nejvíce získat.

Za rok 1858 si vydělal 600 dolarů, byl si vědom toho, jakou má pro společnost cenu, a žádal si o zvýšení platu o 200 dolarů, jeho šéfové však odmítli. A tehdy se John rozhodl založit si vlastní společnost spolu se svým známým Mauricem Clarkem, který byl o 12 let starší. K založení zprostředkovatelské a zasilatelské firmy potřeboval John 1 000 dolarů, měl však pouze 800, požádal proto svého otce o půjčení, jeho otec souhlasil, účtoval si však desetiprocentní úrok, a John tak mohl založit svoji vlastní firmu. Tehdy bylo Johnovi

18 let. Jejich firma za první rok vydělala 4 000 dolarů, druhý rok zisky vzrostly na 17 000 dolarů.

V roce 1859 vypukla naftařská horečka, Rockefeller si však uvědomoval, že pokud se na naftě dají vydělat peníze, nebude to na její těžbě, ale za dopravu a rafinaci. V té době byla doprava v chaotickém stavu a tak Rockefeller čekal.

V roce 1861 vypukla občanská válka, která pro jejich firmu byla klíčem k bohatství. Roku 1863 byla postavena železniční trať do Clevelandu a spojila ho tak s New Yorkem, trať procházela naftařskou oblastí. Rockefeller se rozhodl, že čas nastal a investoval 4 000 dolarů do nové společnosti Clark, Andrews a spol. a začal se více zajímat o naftařský průmysl a pomalu opouštěl obilnářské zprostředkovatelské služby. Čistá aktiva jejich podniku byla 100 000 dolarů, Clark se obával rozšíření, které navrhoval Rockefeller, ten však věřil, že zlatým pravidlem úspěchu je rozšiřování podniku. S Clarkem se na rozšíření neshodli a společnost prodali v dražbě, Rockefeller ji koupil za 72 500 dolarů. Přejmenoval ji na Rockefeller a Andrews a stala se největší rafinerií v Clevelandu.

10. ledna 1870 založil novou společnost se základním kapitálem 1 000 000 dolarů - Standard Oil. V té době byla tato společnost největší rafinerií nafty v této oblasti Spojených států.

Rockefeller napadlo spojit menší rafinerie do gigantického podniku. A tak v roce 1872 podepsal smlouvu se zpracovateli nafty z Pittsburgu a Philadelphie. Nyní si mohli diktovat podmínky železničním společnostem. Zatímco doprava normálně stála 2,50 dolaru, oni obdrželi preferenční sazbu 1,25 dolaru. 1,25 dolaru, o něž jejich soupeři platili víc, šlo přímo do jejich kapes. Byl to geniální nápad, když chudli konkurenti, tím víc John bohatl.

Za tři měsíce Rockefeller vykoupil 22 z 23 rafinerií v Clevelandu. Standard Oil tak zpracovával čtvrtinu veškeré americké nafty. Samotná společnost Standard Oil rafinovala 33 milionů barelů denně, z celkových 36 milionů. V roce 1880 Standard Oil představovala 95 % celkové kapacity.

V roce 1882 založil Rockefeller trust. Zákon zakazoval společnostem podnikat v jiných státech, a tak Rockefeller obešel zákon pomocí trustu. Od té doby je zde Standard Oil of New York, Standard Oil of New Jersey, Standard Oil of Pennsylvania, atd.

Po roce 1894 organizace spojující rafinerie a železniční společnosti k ochraně jejich zájmů South Improvement Company způsobila skandál a Rockefeller se stal terčem mnohých

útoků. Skandál nabýval velkých rozměrů. Růst Standard Oil Company však nemohlo nic zastavit.

Rockefellerův osobní majetek dosáhl v roce 1897 částky 200 milionů dolarů. Ve svém důchodu, v roce 1913, Rockefeller vydělal nejvíce, protože na trh přišel motor s vnitřním spalováním a jeho zisky se zečtyřnásobily. Z 200 milionů dosáhly na částku přes 1 miliardu dolarů.

Rockefeller se rozhodl očistit své jméno a dal se na filantropii. Návist k němu však neustávala a vládě se podařilo srazit Standard Oil na kolena. Společnost byla rozdělena na 39 menších, u nichž se předpokládala nezávislost jedné na druhé. Rockefeller se však z porážky vzpamatoval. Z nezdaru se mu podařilo udělat úspěch. Hodnota akcií nově založených společností se zečtyřnásobila, a tak se Rockefellerovo bohatství znásobilo třikrát nebo čtyřikrát.

Od té doby byl Rockefeller zaujat pouze jedním: dávat. Začal zakládat lékařské instituty, instituce pro výchovu a vzdělání černochů a mnohé další. Jeho nadace je stále největší charitativní organizací na světě. [9]

4.1.3.4 Předpoklady úspěchu Johna D. Rockefellera

- Často si opakoval: „*Falešná pýcha je past. Neunáhli se, nedělej chyby.*“ [9, s. 216]
- Jeho filozofie byla: Kázeň, pořádek a spolehlivé účtování všech dluhů a pohledávek.
- Rockefellerovi úmysly byly vždy vážné.
- Vynikal v detailech.
- Přísná kázeň.
- Vychytralý, nejlépe informovaný.
- Důležitý byl pro něho výběr společníků, vybíral čestné, loajální a úplně oddané ideálům vůdce.
- Byl urputný, měl kázeň, neustále pracoval a měl neotřesitelnou víru.
- Vytrvalý, k obchodu se stavěl jako k náboženství.

- Přinesl do svého podniku vrozenou vážnost úmyslů. Byl zbožný. Jeden z jeho společníků na dotaz k jeho věku řekl: „*Podle mého názoru mu je určitě 140 let, protože mu muselo být aspoň 100, když se narodil.*“ [9, s. 217]
- Nikdy neměl pochybnosti v tom, co dělal, bezvýhradně věřil v budoucnost.

4.1.4 Mary Kay Ash

Narodila se: 12. května 1918 v Hot Wells, Hartus Country, Texas, USA.

Zemřela: 22. listopadu 2001 v Dallasu, Texas, USA.

Působila v oboru: kosmetický průmysl

Heslo: „*Zvládnete to!*“ [32]

„*Miřte na Měsíc. To nejhorší, co se vám může stát, je, že přistanete mezi hvězdami!*“ [32]



Obr. 6 Mary Kay Ash [33]

4.1.4.1 O životě Mary Kay Ash

Mary Kay Ash prožila své dětství v Hot Wells v Texasu. Její matka ji v dětství povzbuzovala slovy: „*To zvládneš, Mary Kay, to zvládneš.*“ A tato slova Mary Kay Ash motivovala nejen v dětství, ale v celém jejím životě. Tento motivační charakter si osvojila a vdechla jej své pozoruhodné firmě a inspirovala jím miliony lidí.

4.1.4.2 Podnikatelská kariéra

Mary Kay pracovala po celý svůj život v oblasti přímého prodeje. Po 25 letech praxe odešla do důchodu, protože byla zklamána jednáním vedení společnosti ke svým zaměstnancům, zejména k ženám. Po té, co odstoupila ze své pozice celostátní ředitelky pro vzdělávání, začala psát knihu o managementu přímého prodeje. V této knize, která měla pomoci ženám dobýt si příležitosti, které jim byly odpírány, zveřejnila své představy o společnosti snů. Zakrátko zjistila, že vytvořila plán, se kterým by se mohlo uskutečnit více než původně zamýšlela. Vybuodovala tak základy nových možností pro ženy, které mohou rozvíjet svůj talent a dosahovat neomezených úspěchů. Vysnila si společnost, ve které by každá žena mohla být tak úspěšná, jak by jen sama chtěla.

Na základě svých předchozích zkušeností, Mary Kay v pátek 13. září 1963, s pomocí svého 20letého syna Richarda a 5000 dolarů úspor, vytvořila společnost Kosmetika Mary Kay, jejímž cílem bylo obohacení života žen. Tato společnost byla vytvořena na základě pravidla Mary Kay Ash – pravidla pochvaly za úspěch – a také na základě principu víry, rodiny a kariéry. Na začátku měla 9 poradkyň a nabízela pět produktů (čistící krém, zázračná maska, pleťové tonikum, noční krém, podkladová báze Day Radiance).

V roce 1971 otevřela mezinárodní pobočku v Austrálii. Postupem času se společnost stala jednou z nejprodávanějších kosmetických značek v USA. Dnes je společnost Mary Kay Inc. s pobočkami na více než 30 trzích skutečně globální společností. Od roku 1984 se společnost pravidelně objevuje v žebříčku „100 nejvýznamnějších společností Spojených států“.

V roce 2001 na Den díkuvzdání Mary Kay Ash zemřela.

4.1.4.3 Předpoklady úspěchu Mary Kay Ash

- Podle Mary Kay Ash úspěch společnosti tkví v něčem mnohem hlubším, než jsou dolary, centy, budovy či majetek. Skutečný úspěch se podle ní měří životy, které byly společností ovlivněny a do kterých společnost vnesla naději.
- Mary Kay Ash byla okouzující, oduševnělá, ale především měla vizi, odvalu a nezlomný charakter. Byla dynamickým řečníkem a velmi motivující ženou. Během svého života získala řadu ocenění. Byla oceněna jako jediná žena mezi 20 podnika-

teli uvedenými v knize Forbesovy Příběhy nejúspěšnějších podnikatelů všech dob (1996).

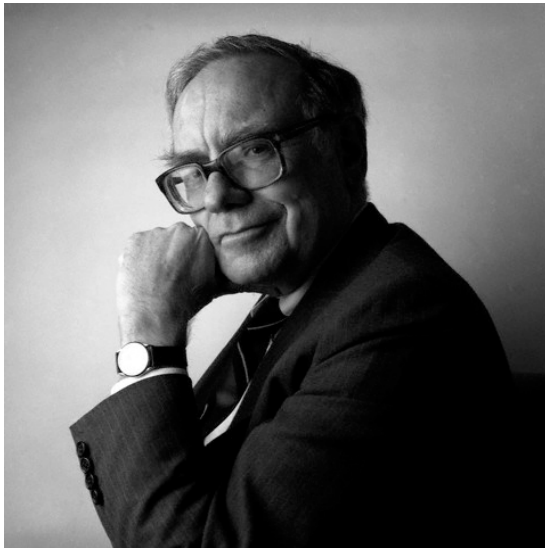
- Když Mary Kay zakládala svoji firmu, chtěla vytvořit společnost, kde by se s každým zacházelo spravedlivě, čestně a poctivě. Jejím pravidlem, kterým se řídila, bylo chovat se k druhým tak, jak byste chtěli, aby se druzí chovali k vám. Věřila, že pokud se tímto pravidlem budou lidé řídit v osobním životě i v podnikání, budou úspěšnější a pomohou k úspěchu i ostatním.
- Mary Kay měla uspořádány své životní priority. Víra pro ni byla na prvním místě, rodina na druhém a kariéra na třetím. Mary Kay věřila, že když se toto pořadí dodrží, všechno ostatní půjde také dobře. [32], [34]

4.1.5 Warren Buffett

Narodil se: 30. srpna 1930 v Omaha, Nebraska, USA.

Působí v oboru: investice

Řekl: „Jestliže vás netěší to, co děláte, tak s tím přestaňte.“ [35]



Obr. 7 Warren Buffett [36]

4.1.5.1 O životě Warrena Buffetta

Warren Buffett se narodil jako druhé ze tří dětí v rodině burzovního makléře a republikánského kongresmana Howarda Buffetta. Od dětství měl mimořádný cit pro hru čísel. Jako

malý ohromoval okolí přesnými údaji o počtu obyvatel všech amerických států a velkých měst.

Již v době, kdy navštěvoval základní školu, hledal příležitosti, jak si vydělat, a tak prodával nápoje i ztracené golfové míčky. Warren si v jedenácti letech koupil akcie naftařské společnosti s názvem City Services. Koupil si tři akcie po 38 USD a zažil jejich pokles na 27 USD. Překonal to a po oživení akcie prodal po 40 USD za kus. Krátce na to hodnota akcie stoupla na 200 USD a Warren získal první lekci z investování – nutnost mít trpělivost.

Ve třinácti letech bylo jeho zábavou vypisování daňového přiznání. Do nákladů si započítal kolo a hodinky v celkové hodnotě 35 dolarů, které využíval při své práci roznašeče novin.

Po té, co se jeho otec stal kongresmanem, se jeho rodina přestěhovala do Washingtonu, kde Warren navštěvoval střední školu a přemýšlel nad dalšími výdělky. Ze zisku z prodeje cenných papírů si za 1 200 dolarů koupil 40 akrů hodnotné zemědělské půdy v Nebrasce a pronajal ji místnímu farmáři.

4.1.5.2 Vzdelání

Po střední škole Warren nastoupil na University of Nebraska a po večerech studoval knihy od amerického ekonoma Benjamina Grahama (1894 – 1976). Buffet si jeho rady vzal k srdci, zejména jednu: „*Rozumný investor by měl ignorovat trendy, které vládou na Wall Streetu, a raději se pídít po akciích, které se obchodují hluboko pod jejich skutečnou hodnotou.*“ [37]

Warren se zkoušel dostat na obchodní fakultu Harvardovy univerzity, ale neuspěl a přihlásil se tedy na Kolumbijskou univerzitu v New Yorku, kde začal pracovat pro jeho velký vzor Benjamina Grahama. Jeho plat je 12 000 dolarů ročně.

4.1.5.3 Podnikatelská kariéra

V Omaze Buffett začal se svou první investiční činností, když se stal manažerem sdružení místních investorů, kteří mu svěřili 25 000 dolarů, on sám vložil pouhých 100 dolarů. Buffett jejich jménem začal nakupovat a prodávat akcie různých firem a byl v tom velmi úspěšný. V roce 1969 však toto partnerství zaniklo.

V té době Buffett nakoupil akcie textilní továrny v New Bedfordu, která na tom nebyla příliš dobře. Akcie nakoupil po osmi dolarech. Buffetta se drželo štěstí a americký textilní trh postihla krize a Buffett akcie prodal s velkým ziskem.

V průběhu dalších let Warren hromadil svůj majetek a stal se šéfem společnosti Berkshire Hathaway, která kontroluje celý konglomerát pojišťovacích, leteckých, potravinářských a řady dalších, velmi dobře prosperujících firem. [37]

4.1.5.4 *Předpoklady úspěchu Warrena Buffetta* [4]

- Nikdy se nebál požádat o příliš mnoho.
- Vybíral si poctivé lidi. Poctiví lidé jsou předurčení k dobrému výkonu.
- Klíčem k Warrenovu úspěchu je, že dokázal přesně identifikovat, co jsou ekonomické charakteristiky skvělého podniku. Warren zjistil, že krátkozraká povaha trhu s akciemi občas podceňuje tyto báječné podniky, a když se to stane, on přistoupí k talíři a koupí co nejvíc akcií může. Všechny podniky, které Warrenova společnost Berkshire Hathaway vlastní, jsou nejlepší podniky v Americe, všechny jsou nesmírně ziskové a byly koupeny, když je Wall Street ignoroval.
- Přemýšlí dřív, než podepíše. Než podepíše smlouvu, představí si všechny věci, které by mohly být nesprávné – protože často nesprávné jsou.
- Dělá správné věci ve správný čas.
- Investuje podobným způsobem, jak se žení katolík – na celý život. To znamená, dobře se připraví, než se pustí do nějakého rozhodnutí.
- Když měl Warren definovat úspěch, řekl, že to je být milován lidmi, v jejichž lásku doufáte. Můžete být nejbohatším člověkem na světě, ale bez lásky rodiny a přátel jste také nejchudší.
- Buffettovým krédem je, že nejlepší je nedělat něco, o čem víte, že je nesprávné, protože budete-li přistiženi, cena, kterou zaplatíte, může být vyšší, než si můžete dovolit.
- Ví, co dělá. Neznalost spojená s chtivostí jsou hnacími motory na cestě k finančním zkázám.

- Warren nestřílí po hvězdách. Čeká na dokonalé hřiště a zůstává u jisté věci: společnosti s výrobky, které se nemusí měnit, podniků, o nichž ví, že zde budou ještě za dvacet let.
- K tomu, aby dosáhl mimořádných výsledků, nebylo nutné dělat mimořádné věci. Zvítězil s trvajícím hrou – ne s jednorázovým velkým balíkem peněz.
- Warren se při nákupu akcií dívá na akcie jako na vlastnění malého kousku podniku. Tímto způsobem posuzuje, zda za podnik platí příliš mnoho. Znásobuje cenu akcie počtem akcií v oběhu a ptá se sám sebe, zda by koupě celého podniku byla dobrý nebo špatný obchod. Jestliže je cena příliš vysoká na to, aby koupil celý podnik, je přílišná na to, aby koupil i jedinou akci.
- Warren myslí nezávisle. Mnoho jeho nápadů je v rozporu s tím, co si myslí ostatní.

4.1.6 Aristotle Onassis

Narodil se: 20. ledna 1906 v Smyrna, Turecko.

Zemřel: 15. března 1975 v Neuilly-sur-Seine, Francie.

Působil v oboru: loďařský průmysl

Řekl: „Není možné za penězi běžet, ale jít penězům naproti.“ [38]



Obr. 8 Aristotle Onassis [39]

4.1.6.1 *O životě Aristotla Onassise*

Aristotle Onassis se narodil v řecké čtvrti Smyrny, bohatého města na západním pobřeží Turecka. Onassis nikdy o své rodině nemluvil, chtěl si zachovat kolem své osoby auru tajemnosti. O rodině a dětství Onassise existují dva různé příběhy. Podle jednoho pocházel Onassis z chudé rodiny a žil v bídě. Jeho otec byl prý podomní prodavač a matka uklízečka. Podle druhého byl jeho otec zámožný velkoobchodník se značným vlivem, protože byl zároveň prezidentem místní banky a nemocnice. S otcem si Onassis však nikdy moc blízký nebyl. Jeho otec byl přísný a rozhodně nebyl vroucím a milým člověkem. Onassis byl nepokojným a hlučným dítětem i mladíkem, vzpíral se rodičovské disciplíně. Jeho matka zemřela, když mu bylo šest let a jeho otec se znovu oženil, Aristotle však nevlastní matku vnímal jako vetřelce.

4.1.6.2 *Vzdělání*

Jako student byl velmi špatný a ve škole působil jako výtržník, proto ho i z několika škol vyloučili. I když ve škole moc dobrý nebyl, již od dětství se projevovalo jeho nadání pro obchod a vydělávání peněz. Jeden z jeho učitelů o něm prohlásil: „*Když byl mladý, bylo jasné vidět, že bude jedním z těch, kteří se buď sami zničí nebo dosáhnou ohromného úspěchu.*“ [40]

Rok 1922 začal pro Onassise špatně. Propadl u zkoušek a navíc do Smyrny vtrhla turecká invaze, která nemilosrdně likvidovala obyvatelstvo Smyrny. Jeho otec byl uvězněn a Aristotle se v šestnácti letech stal hlavou rodiny. Během tohoto těžkého období se u něho projevil jeho diplomatické schopnosti a síla přežít. Tato zkušenost přispěla k tvorbě jeho charakteru. Po skončení smyrenské katastrofy se z Aristotla stal jiný člověk. Zjistil, že štěstí přeje odvážným a soustředil se na toto zjištění.

4.1.6.3 *Podnikatelská kariéra*

Tureckou okupaci využil také k obchodování, kdy pašoval lihoviny pro tureckou armádu, aby si získal přízeň generálů a mohl tak osvobodit otce. Když byl téměř po roce jeho otec propuštěn, odmítal uznat prozíravou roli, kterou syn sehrál během nepřátelské okupace. Otec mu byl nevděčný a byl vyřazován z rodiny, proto se rozhodl odjet.

V 17ti letech odjel Onassis po rodinné hádce do Jižní Ameriky, s sebou měl 450 dolarů. 21. září 1923 přistál v Buenos Aires s vášnivou touhou dokázat otci, že zbohatne i bez něho. Bez diplomu, profese a peněz to však neměl jednoduché a musel přijímat podřadné práce.

V té době byl řecký tabák považován za dost kvalitní, a tak Onassis požádal otce, aby mu do Argentiny tabák poslal. Zpočátku však výsledky nebyly uspokojivé, Aristotle dal vzorky tabáku několika výrobcům a doufal, že se sami ozvou. Aristotle však neuspěl. Uvědomil si, že se musí soustředit na větší výrobce, v tomto případě na Juana Gaona, předsedu jedné z největších tabákových firem v Argentině. Každý den stál Onassis před budovou jeho podniku a sledoval Gaonovy příchody a odchody. Gaona tento pozoruhodný mladík upoutal a pozval ho do své kanceláře. Onassis mu dal nejlepší vzorek tabáku a seznámil ho se svým návrhem. Na Gaona udělal příznivý dojem a Aristotle tak získal první smlouvu na dodávku tabáku za 10 000 dolarů s obvyklou 5 procentní provizí. Vydělaných 500 dolarů si uložil na horší časy.

Po roční práci u United Telephone se rozhodl uskutečnit svůj vlastní obchodní záměr, kterým bylo vyrábět vlastní cigarety. Prostředky na financování získal šetřením a půlku si půjčil, začínal tedy s 50 000 dolary. Jeho nová společnost zaměstnávala 30 lidí. Přestože se obchod rozšiřoval, provoz byl soustavně ztrátový a proto Onassis podnik zavřel. Tato počáteční porážka ještě zvýšila jeho odhodlání. Jeho podnik zabývající se dovozem tabáku však nadále dobře prosperoval.

Roku 1929, kdy řecká vláda rozhodla o daňovém zvýšení a značně tak znevýhodnila obchod s tabákem, se rozhodl Aristotle vrátit do Řecka, kde se sešel s ministrem, který mu však nevěnoval pozornost. Onassis mu to vytkl a ministr ho začal brát vážně, vedlo to k tomu, že Řecko s Argentinou začala vést nové jednání. Při této příležitosti se zlepšily i vztahy s jeho otcem a celou jeho rodinou.

Onassis se vrátil do Argentiny s plánem začít podnikat v lodní dopravě. Koupil starý vrak, který se rozhodl spravit. Jeho přátelé ho odrazovali, mysleli si, že ho to zničí. S velkými náklady loď spravit, po uvedení do provozu ji ale potopil cyklón, který ji vmetl do přístavu v Montevideu. Tento neúspěch naučil být Onassise opatrnější. Ale svého snu, že zbohatne pomocí lodí, se nevzdal.

Ve 26ti letech získal dobrou pověst jako obchodník a byl jmenován řeckým generálním konzulem v Buenos Aires.

V roce 1929, kdy byl trh zasažen krachem na Wall Street, byly lodě velmi levné. Onassis odjel do Montrealu a koupil své dvě první lodě, které překřtil na „Onassis Socrates“ a „Onassis Penelope“ na počest svých rodičů. Za každou loď zaplatil 20 000 dolarů, jejich původní cena byla 1 000 000 dolarů. Aby mohl Onassis vydělávat na lodní dopravě, musel pečlivě sledovat kolísání dopravních sazeb a správně rozhodovat. Onassis uměl obojí.

Onassis začal budovat svůj majetek tím způsobem, že nakupoval lodě za výhodné ceny. Po druhé světové válce udělal totéž, ale ve velkém. Když daly Spojené státy do prodeje několik lodí, Onassis jich koupil třináct, každá měla hodnotu 1,5 milionu dolarů, ale námořnictvo je prodávalo za 550 000 dolarů. Tyto lodě byly později hlavním zdrojem Onassisových příjmů.

Roku 1947 začal uplatňovat pravidlo P JL (peníze jiných lidí), Onassis přesvědčoval městskou pojišťovnu, aby mu zapůjčila 40 milionů dolarů na nákup nových lodí. Záruku mu poskytovala společnost obchodující s naftou. V dalších letech Onassisovo bohatství nepřetržitě vzrůstalo. V roce 1953 koupil kontrolní podíl v Sociétés des Bains de Mer a v Zimním sportovním klubu, částečně proto, aby diversifikoval své obchodní aktivity, a částečně aby dodal lesk svému společenskému postavení.

V roce 1956 odhadl Onassis svůj majetek na 300 000 milionů dolarů. Když Onassis 15. března 1975 zemřel, nebylo možné vyčíslit, jakou hodnotu jeho majetek opravdu představuje.

4.1.6.4 Předpoklady úspěchu Aristotla Onassise

- Onassis měl výjimečný šarm.
- Schopnost obratně navazovat nové vztahy.
- Dokázal se přizpůsobit všem lidem, s nimiž se setkal.
- Řídil se zásadou, že když pomůže lidem řešit problémy, může získat jejich sympatie.
- Podle Onassise tvrdost osudu a bída často pobízejí lidi, aby v sobě nacházeli zdroje, o jejichž existenci neměli do té doby ani tušení, a překonali tak vlastní bariéry.

- Měl sebedůvěru.
- Schopnost vidět možnosti tam, kde jiní jsou slepí.
- Byl nevyčísitelným optimistou, byl dobrodružný a smělý.
- Měl přirozený takt a diplomacii.
- Schopnost naslouchat lidem.
- Smysl pro pravdu, nenucenost a výmluvnost.
- Neuhazitelná touha po vědění a úžasná paměť.
- Onassis neměl otcovu disciplínu ani smysl pro řád a pořádek, ale měl víru ve své schopnosti a svoji koncentraci dokázal rozvinout na tolik, že když se zaměřil na problém, nebylo možné najít detail, který by mu unikl.
- Před jednáním si vždy sám kladl otázky a sám si na ně odpovídal. Snažil se předvídat, co mu ostatní řeknou. [9, s. 148 - 161], [40]

4.1.7 Srovnání vlastností a předpokladů úspěchu podnikatelů dvacátého století

Z podkladů z výše provedené analýzy života a předpokladů podnikatelů z dvacátého století jsem provedla v příloze P I shrnutí a porovnání jejich rodičů, výchovy, dětství, vzdělání, jejich první zkušenosti s podnikáním a jejich vlastností. Na základě tohoto srovnání jsem došla k následujícím společným předpokladům úspěchu podnikatelů z dvacátého století.

Společné předpoklady úspěchu podnikatelů dvacátého století:

- Vrozená podnikavost, která se projevovala od dětství, zájem o finance, zbohatnutí, zlepšení svých finančních podmínek.
- Poznamenání špatnou výchovou, špatnými vztahy s rodiči, především s otci, popřípadě úmrtím matky.
- Nedostatečné vzdělání. Školní docházka přerušena kolem 15ti let. Výjimkou byl Warren Buffett, který vystudoval vysokou školu.
- První zkušenosti s podnikáním přišli v poměrně mladém věku, kolem 18ti let.
- První podnikatelské aktivity končili neúspěchem, který je však podnítil k usilovnější práci.

- Pokud nešlo podnikání podle jejich představ, nevzdávali se.
- Od dětství tvrdě pracovali.
- Neuhazitelná touha po vědění a vzdělávání, i když ve škole nebyli nejlepší žáci.
- Šli za svým snem. Po dosažení svého snu pokračovali dál.
- Úspěch brali jako výzvu udělat mnohem víc.
- Peníze nebyli hlavním důvodem podnikání.
- Motivací bylo splnění svého snu.
- Dělal věci jinak. Nedali na rady svých přátel či spolupracovníků – mysleli nezávisle.
- Upřednostnili svůj sen. Měli víru, věřili v budoucnost.
- Měli vizi.
- Důležité rozhodnutí: Bud' a nebo.
- Obrazotvornost, vytrvalost, houževnatost, pracovitost, píle, pevná vůle, tvořivost, hledání nových možností, motivace, nezlomný charakter, dobrý řečník, čestní a poctiví.

4.2 Vybraní současní podnikatelé

Ze současných podnikatelů jsem vybrala Billa Gatese – počítačového nadšence, jenž založil všem dobře známý Microsoft, Jacka Welche, neboli „neutronového Jacka“, který navýšil během svého vedení tržní hodnotu firmy General Electric z 12 na 280 miliard dolarů, Richarda Bransona, který spíše připomíná rockovou hvězdu, než úspěšného podnikatele, Carlose Slim Helú, který vládne mexickým telekomunikacím a je nejbohatším člověkem na světě, Tomio Okamuru, který prožil těžké dětství jak v Japonsku, tak v Česku a nakonec se stal úspěšným podnikatelem v cestovním ruchu a Roberta Kiyosakiho, který učí lidi, jak se stát bohatými.

4.2.1 Bill Gates

Narodil se: 28. října 1955 v Seattlu, Washington, USA.

Působí v oboru: informační technologie

Řekl: „Úspěch je špatný učitel. Kvůli němu si chytrí lidé myslí, že nemohou prohrát.“ [41]



Obr. 9 Bill Gates [42]

4.2.1.1 O životě Billa Gatese

Bill Gates se narodil jako druhé dítě ze tří ve společensky vysoce postavené rodině. Jeho otec, William H. Gates II, byl úspěšným právníkem, jeho matka, Mary Gatesová, pracovala jako učitelka a v roce 1994 umřela na rakovinu.

4.2.1.2 Vzdelání

Bill navštěvoval do šesté třídy veřejnou základní školu. Bill byl jako dítě velmi chytrý a bystrý, avšak na základní škole patřil mezi problémové žáky, protože byl příliš živý a divoký. V sedmé třídě proto přestoupil na prestižní soukromou střední školu Lakeside School, kde se poprvé setkal se světem počítačů, který ho uchvátil. V roce 1968, kdy byl v osmé třídě, se Bill poprvé setkal s počítačem a programovacími jazyky. V té době byl přístup k počítačům výjimkou. Bill a další studenti přesvědčili místní počítačovou firmu, aby jim poskytla přístup k novému minipočítači PDP-10, za tuto možnost se studenti snažili nalézt chyby v jeho systému. Gates strávil u tohoto počítače mnoho času a učil se programovací jazyky.

Ve třinácti letech napsal svůj první počítačový program – piškvorky. Hra byla sice zdoluhavá, ale vše fungovalo, tak jak si Bill představoval. Během několika dalších měsíců se z Billa stal expert na počítače a byl vyhledávaný místními firmami.

4.2.1.3 Podnikatelská kariéra

V sedmnácti letech Bill Gates prodal svůj první program – systém pro tvorbu rozvrhů ve škole – a vydělal na něm 4200 dolarů. V tomto roce, Bill a jeho přítel Paul Allen, založili společnost Traf-O-Data, která navrhovala a vytvářela systémy pro automatické počítání aut při analýze dopravního provozu.

Od roku 1973 studoval Bill Gates právo na Harvardově univerzitě. V roce 1975 Gates spolu s Allenem napsali verzi programovacího jazyka BASIC pro první osobní počítač Altair 8800. Tento software licencovali několika výrobcům a založili společnost Microsoft, která měla vytvářet další verze BASICu. 60 % Microsoftu patřilo Billu Gatesovi a 40 % Allenovi, rozdělily se podle odvedené práce na BASICu. Základním kapitálem byla malá částka, která pocházela z Allenovy výplaty a z Gatesových vyhraných partií pokeru. Microsoft založili dva mladí lidé bez obchodních plánů a bez praktických obchodních zkušeností.

Ve třetím ročníku na univerzitě se Bill rozhodl opustit školu a věnovat se pouze Microsoftu.

Společnost Microsoft se od 80. let začala měnit z výrobce programovacích jazyků na společnost, která produkovala operační systémy, aplikace a programovací nástroje. Tuto přeměnu spustil operační systém, který Microsoft vyrobil pro osobní počítač IBM PC v roce 1981. Gates přesvědčil ostatní výrobce, aby používali MS-DOS, což vedlo k růstu celého odvětví během 80. let. Když Microsoft zavedl operační systém Windows, vedlo to k velkému růstu společnosti. Díky systému Windows, textovému programu Word a tabulkovému procesoru Excel se společnosti podařilo v roce 1990 dosáhnout na objem prodeje ve výši 1 miliardy dolarů.

V roce 1991 předčila tržní hodnota akcií Microsoft cenu akcií společnosti General Motors. A o několik let později se stal z Billa Gatese nejbohatší muž planety s majetkem kolem 50 miliard dolarů.

V roce 1998 předal Gates vedení představenstva Stevovi Ballmerovi, který je od roku 2000 i výkonným ředitelem. Gates se tak může naplno věnovat vývoji nových produktů a technologií.

4.2.1.4 Předpoklady úspěchu Billa Gatese

- Podle Billa Gatese bylo hlavním klíčem k úspěchu společnosti Microsoft jejich výchozí vize.
- Billa provázely dvě vlastnosti, které ho dostaly až na vrchol a to realismus a vizionářství.
- Bill Gates měl štěstí, je cílevědomý, houževnatý, má talent a má vizi a také neuvěřitelný talent pro informatiku.
- Je prudký a soutěživý.
- Tvrdá práce – Bill od mládí tvrdě pracuje. Váží si svého času a říká, že by si přál mít více času na svoji práci. Často cituje slova Thomase Edisona: „*Genius je procento inspirace a 99 procent potu.*“ [43]
- Ambice – Bill je ambiciózní již od svého dětství. Vždy věřil, že může realizovat jakýkoliv úkol, který si vybere. Snaží se být ve všem nejlepší.

- Podnikatelské dovednosti – Bill chtěl změnit svět. Vždy věřil v to, co dělal. Má talent na práci s čísly. Má dobrou paměť a snadno se učí. Učí se ze svých chyb. Svě práci věnuje pozornost.
- Sebejistota – Bill věří sám sobě a nebojí se. Šel za svým zájmem o počítače, i když ho ostatní odrazovali. Nebál se jít proti IBM, přestože byla tato společnost několikrát větší než Microsoft.
- Technolog – Je velmi kreativní.
- Dobrý manažer – Prosadil, aby v Microsoftu neustále docházelo k vývoji na základě změn na trhu a nejlepších manažerských technik.
- Vynikající prodejce – Je výborný v uzavírání obchodů. Umí vyjednávat a prodávat.
- Úspěšný odhad budoucího vývoje – Bill odhadne budoucí trendy a dokáže sestavit produkty své společnosti tak, že se z nich stávají okamžitě trháky. Bill se nevzdává.

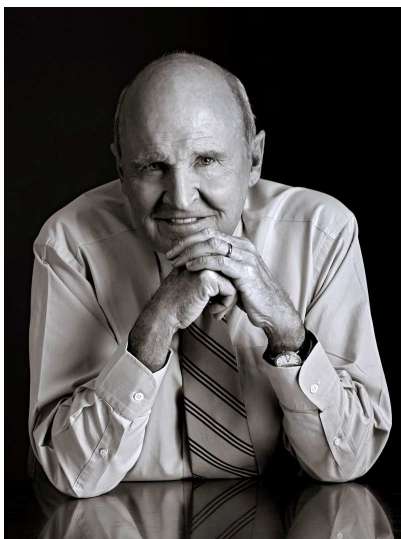
[43], [44], [45], [46], [47]

4.2.2 John Francis Welch (Jack Welch)

Narodil se: 19. listopadu 1935 v Peabody, Massachusetts, USA.

Působí v oboru: management

Řekl: *„Když něco děláš, musíš to mít aspoň trochu rád. Není dobré brát nějakou práci jen kvůli rodičům, přátelům nebo prestiži. Musí tě bavit!“* [49]



Obr. 10 Jack Welch [48]

4.2.2.1 O životě Jacka Welche

John F. Welch ml. nebo také nazývaný Jack Welch je synem irských katolických přistěhovalců.

4.2.2.2 Vzdělání

Po střední škole v Salemu promoval v roce 1957 jako bakalář chemického inženýrství na University v Massachusetts. V následujícím roce získal na Univerzitě v Illinois titul M.A., na této univerzitě také obdržel v roce 1960 doktorát.

4.2.2.3 Kariéra

V roce 1960 začal Jack pracovat jako technik u jedné z poboček společnosti General Electric v Pittsfieldu v Massachusetts, která se zabývala výrobou plastů. Když pomohl vyvinout nový typ plastu, dostal jako generální manažer do své správy továrnu na tento typ materiálu. Na konci roku 1971 se Welch stal šéfem divize chemické a metalurgické výroby.

O rok později byl jmenován viceprezidentem společnosti a ředitelem divize surovin a materiálů. Welch byl později pověřen vedením dalších poboček zabývajících se výrobou zdravotnického zařízení a umělých diamantů.

V prosinci roku 1977 se stal ředitelem divize výrobků a služeb a předsedou Investiční společnosti General Electric. V srpnu 1979 byl jmenován jedním ze tří výkonných ředitelů General Electric.

V dubnu 1981 se stal generálním ředitelem General Electric. Poté co se ocitl v čele úspěšně fungující společnosti, zahájil ráznou přestavbu celé firmy, změnil od základu její tvář, a to tak, že provedl zeštíhlení organizace a restrukturalizaci. Počet zaměstnanců poklesl pod Welchovým vedením v letech 1981 – 1985 z 411 na 299 tisíc.

Jack Welch se udržel v čele společnosti dvacet let a za tuto dobu navýšil tržní hodnotu firmy z 12 na 280 miliard dolarů.

V roce 1981 se General Electric nacházela, pokud jde o její tržní hodnotu, na desátém místě žebříčku amerických akciových společností. V roce 1996 činila tato hodnota již 140 miliard dolarů a General Electric byla světovým číslem 1.

V roce 2001 ukončil Welch své funkční období v GE. Z General Electric udělal firmu světových rozměrů a své zkušenosti nyní předává jako učitel managementu na MIT Sloan Schoul.

V roce 1999 jej magazín Fortune jmenoval „Manažerem století“.

[10], [49]

4.2.2.4 Předpoklady úspěchu Jacka Welche

- Welch má charisma, obchodní výsledky a inovátorského ducha.
- Jeho motto, kterým se vždy řídil: „*Snižovat náklady bez ohledu na odpor.*“ [10]
- Odhodlání činit nezbytné změny raději dříve než pozdě.
- Formulovat vizi a ztotožnit s ní zaměstnance.
- Nebál se dát lidem moc a naslouchat.
- Welch má nesmlouvavý postoj, železnou vůli a je přirozeným vůdcem, má smysl pro férovost.

4.2.3 Richard Branson

Narodil se: 18. července 1950 v Shamley Green, Surrey, Velká Británie.

Působí v oboru: společnost Virgin Group (Londýn, Velká Británie)

Řekl: „Život je krátký a je třeba maximálně ho využít. Dělejte proto věci, které se vám zamlouvají. Je-li vaše práce i vaším koníčkem, budete jí věnovat dlouhé hodiny, protože budete mít motivaci.“ [4, s. 33]



Obr. 11 Richard Branson [50]

4.2.3.1 O životě Richarda Bransona

Richard se narodil jako první dítě a jediný syn Teda Bransona, právníka, a jeho manželky Eve, která byla tanečnicí, herečkou i stevardkou. Branson má dvě mladší sestry. Jeho rodina byla úzce spjatá a jeho dětství bylo šťastné a bezpečné. Eve své děti vychovávala k soběstačnosti, soutěživosti a odpovědnosti, aby měly svůj osud ve svých rukou a nespolehaly se na druhé. Přesvědčovala je, že dokážou všechno, co si zámají. Učila své děti překonávat různé překážky a organizovala dětem různé hry, aktivity a projekty, které byly nejen zábavné, ale také sloužily nějakému užitečnému účelu. Richardovi byla jeho matka vzorem, protože když neměli dostatek peněz, vždy vymyslela něco, co jim pomohlo.

Richard byl jako dítě klasický rošťák a dostával se do drobných patálií. Branson jako malý trpěl dyslexií a krátkozrakostí, byl však zázračným podnikatelským dítětem a vynikal

ve sportu. Vážné zranění nohy však jeho sportovní kariéru ukončilo. Již v jedenácti letech začal se svým prvním podnikatelským projektem, kdy zasadil tisíc sazenic a myslel si, že vydělá obrovský balík na prodeji vánočních stromků. Sazenice však sežrali králíci. O rok později to zkusil znovu a začal chovat a prodávat andulky, tento plán však také skončil neúspěchem.

4.2.3.2 *Vzdělání*

Navštěvoval exkluzivní anglickou soukromou chlapeckou školu Stowe, kterou se rozhodl v roce 1967 opustit.

4.2.3.3 *Podnikatelská kariéra*

Na konci 60. let začal Branson jako teenager svoji kariéru. V šestnácti letech začal vydávat školní časopis *Student*. A o rok později ukončil školní docházku, aby se věnoval pouze vydavatelské činnosti. *Student* byl zaměřen na čtenáře ve věku od šestnácti do pětadvaceti let. Ředitel střední školy Stowe řekl: „*Gratuluji, Bransone. Bud' skončíte ve vězení, nebo se stanete milionářem.*“ [52] Obě jeho proroctví se vyplnila.

Jeho časopis byl úspěšný a Branson získal pověst profesionála. Ve věku necelých dvaceti let zaměstnával deset lidí, neměl však dostatek financí. A tak se Branson rozhodl prodávat svým čtenářům hudební desky za velice příznivé ceny. K inzerci využil svůj časopis. Tento nápad byl natolik úspěšný, že Branson přestal vydávat časopis a věnoval se pouze obchodu s deskami. Ve dvaceti letech tedy založil značku Virgin a začal s prodejem desek na dobírku. Jméno Virgin znamenalo jejich obchodní nevinnost a zároveň bylo dosti rebelantské. Roku 1971 došlo k předpovědi Bransonova ředitele a Richard byl uvězněn a obviněn z prodeje produktů určených jen na vývoz. Ve vězení však strávil pouze jeden den a vše se mimosoudně vyřešilo.

Ve dvaadvaceti letech založil nahrávací společnost Virgin Records, kterou proslavil Mike Oldfield a později takové hvězdy jako Sex Pistols, Phil Collins nebo Rolling Stones a společnost se zařadila mezi největší britské a i světové vydavatele.

V roce 1992 Virgin Music prodal společnosti EMI, později však založil V2, aby se vrátil k hudbě.

Finanční zázemí, které získal prostřednictvím této společnosti se rozhodl investovat do dalších podnikatelských aktivit. Kromě hudby také začal podnikat v letectví. Založil společnost Virgin Atlantic Airways, která se postupně stala druhou největší společností v Británii.

V roce 1993 založil rockovou stanici Virgin Radio, kterou za pár let prodal.

Branson dále založil Virgin Cars, vína Virgin Wines, knihy Virgin Books, supermarket Virgin Megastores, hry od Virgin Interactive, vlaky Virgin Trains.

Když se Bransonovi něco nepodařilo a obchod nebyl výdělečný, nic si z toho nedělal a pustil se do dalšího projektu. Díky jeho neúnavnosti dnes Virgin zajišťuje 150 menších firem, které se zabývají různými obory lidské činnosti.

Firma Virgin je odlišná od jiných úspěšných a veřejně známých organizací a za touto odlišností stojí Richard Branson, který nemá žádné formální podnikatelské vzdělání a jeho styl vedení je víceméně odvozeným pokračováním jeho osobnosti.

Branson se však nesoustředí pouze na podnikání, snaží se dosahovat i sportovních rekordů. V horkovzdušném balónu překonal Atlantik a Pacifik, snažil se překonat Atlantik na motorovém člunu, zkoušel slaňovat po stěnách mrakodrapů. Jeho záliby ho však často málem stojí život. Také se zabývá světovými problémy, jako je globální oteplování.

Za svoji podnikatelskou činnost byl povýšen královnou do šlechtického stavu.

4.2.3.4 Předpoklady úspěchu Richarda Bransona

- Klíčem k Bransonovu úspěchu je jeho rodinné zázemí. To jak chápe rodinu, je důležité pro způsob, jakým vybudoval a jakým charakterizuje svou organizaci. Pro Bransona jsou největší prioritou jeho zaměstnanci, teprve potom zákazníci a nakonec akcionáři.
- Bransonova filozofie podnikání je jednoduchá: proč si lámat hlavu s minulostí; to, co se stalo, je už za námi; hledme do budoucnosti a snažme ses řešit problémy pomocí nových příležitostí, expanze a růstu.
- Bransonova image je spjata s image jeho firmy Virgin. Jeho styl, jeho tvář a jeho osobnost je neodmyslitelně spjata s jeho firmou.

- Branson má nezlomnou vůli, kterou překonal své handicapy, jako dyslexie a krátkozrakost.
- Má nadání motivovat lidi a pomáhat jim, aby dosáhli svých snů.
- Mimořádná schopnost začínat nové a nové věci a příliš se neohlížet za neúspěchy.
- Říká: *„Udivuje mě množství času, který někteří lidi promrhají na svých neúspěších, místo aby ho vrhli do dalších projektů.“* [52]
- Richardovo charisma spočívá v osobní vřelosti a v zálibě v lidech, kterou cítí všichni, kdo se s ním setkají osobně.
- Je obdařen kombinací energie, originality, inteligence a také štěstí.
- Za své úspěchy vděčí Branson své „buldočí“ vytrvalosti.
- Je pohodový, klidný a přátelský, rodinně založený člověk, je však také konkurenčně motivovaný workholik, který je tvrdým a obratným vyjednavatelem.
- Miluje nové výzvy.
- Peněžní výdělek pro něj není motivace v ničem co dělá. Výzvou je pro něho překonávání svých schopností a odměnou mu je, že se dobře baví, když dělá něco lépe než ostatní.

[4], [51], [52]

4.2.4 Carlos Slim Helú

Narodil se: 28. ledna 1940 v Mexico City, Mexico.

Působí v oboru: telekomunikace

Řekl: „*Obchod je jako golf nebo šachy, nemůžete vyhrát náhodně. Ale při maximálním úsilí, můžete být první v čemkoli na světě.*“ [53]



Obr. 12 Carlos Slim Helú [54]

4.2.4.1 O životě Carlose Slim Helú

Majetek Carlose Slim Helú dosahuje 74 miliard dolarů. Helú ovládá mexické telekomunikace a má značný vliv v celé Latinské Americe. Jeho majetek roste každou hodinu o 45 milionů korun.

Carlos se narodil v Mexiku, v rodině libanonských přistěhovalců, jako páté z šesti dětí. Jeho otec Yusef Slim Haddad Helú byl dostatečně bohatý na to, aby mohl svým dětem zajistit dobré vzdělání. Otec svého syna zasvětil do tajů byznysu, říkal mu: „*Když chceš mít víc než jiní, musíš dělat věci jinak než jiní.*“ [56] Již v sedmi letech Carlos spekuloval s kartičkami basebalových hráčů, od dva roky později studoval statistiky hráčů. Našel systém v tom, jak dlouho trvá, než se z dorostence stane hvězda a za jak dlouho začne sláva nejlepších hráčů upadat. Od kamarádů tak levně kupoval druhořadé hráče, které prodával, jakmile postoupili. O několik let později udělal to samé s mexickým telekomunikačním gigantem Telmex.

Po svém otci zdědil schopnost „dělat peníze“. V jedenácti letech investoval do vládních dluhopisů, v patnácti letech koupil malý podíl v největší bance Banco Nacional de Mexico. V roce 1966, kdy mu bylo dvacet šest let, už vlastnil 40 milionů dolarů.

4.2.4.2 Vzdelání

Carlos vystudoval inženýrství na Universidad Autónoma de México a po úspěšném zakončení studia začal investovat do průmyslových firem. Už tehdy se řídil pravidlem nakupovat co nejlevněji.

4.2.4.3 Podnikatelská kariéra

V roce 1990, spolu se Southwestern Bell a France Telecom, učinil Helú nejdůležitější krok ve svém životě, který ho přivedl k jeho bohatství. Privatizoval státní telekomunikační společnost Telmex. Helú koupil 20 % za 1,76 miliard dolarů, za devět let se hodnota společnosti zvýšila o víc než 600 %. Získal tím téměř monopolní postavení na mexickém trhu. Telmex dnes vlastní asi 90 % pevných linek v Mexiku. Jeho společnost Telcel je operátorem 80 % mobilních telefonů a zároveň Helú vlastní významnou část mexického trhu s pevným připojením k internetu.

V roce 1997 koupil 3 % akcií Apple Computers, učinil tak těsně před tím, než se do Applu vrátil Steve Jobs. Během roku akcie vystoupaly za 17 dolarů na 100.

Největší část Helúova majetku tvoří telekomunikace, kromě nich však má investiční skupinu Grupo Carso, která vlastní poskytovatele internetu Prodigy, on-line banku Inbursa Bank, cigaretový gigant Cigatam a síť restaurací.

Carlose můžeme považovat za filantropa, založil nadaci, která se zabývá restaurováním historického centra Ciudad de México.

Helú se stal také prezidentem newyorské burzy, viceprezidentem mexické burzy. Jeho vliv na Mexico je obrovský, podle některých odhadů stojí až za sedmi procenty mexického HDP.

4.2.4.4 Předpoklady úspěchu Carlose Slim Helú

- Přezdívá se mu „Král Midas“ nebo „Warren Buffett Latinské Ameriky“ pro jeho styl byznysu – levně koupit podhodnocenou firmu, přivést ji k zisku a prodat.

- Když jiní prodávají, mexický „král Midas“ nakupuje.
- Mexický investor David Martínez řekl o Carlosovi: *„Je jako američtí kořistníci milionáři z 90. let 19. století. Akorát že Slim je Rockefeller, Carnegie a J. P. Morgan v jedné osobě.“* [58]
- Je schopný selfmademan s geniálním čichem na výhodné investice.
- Dělá věci jinak než ostatní.
- Důležité je pro něho rychlé rozhodování.
- Platí pro něho pravidlo: být střídmy i v dobách hojnosti.

[55], [56], [57], [58], [59]

4.2.5 Tomio Okamura

Narodil se: 4. července 1972 v Tokiu, Japonsko.

Působí v oboru: cestovní ruch

Řekl: *„Závist zdržuje! Říkejme si více dobrý den, děkuji a na shledanou a bude nám na světě lépe.“* [60]



Obr. 13 Tomio Okamura [61]

4.2.5.1 O životě Tomio Okamury

Tomio Okamura se narodil v Tokiu, otci s japonskými a korejskými předky a matce Češce. Prohlašuje o sobě, že je Čech. Do šesti let žil v Japonsku, po té, co jeho matka onemocněla,

se přestěhoval s matkou a s dvěma bratry do Česka. Otec zůstal v Japonsku, kde pracoval. Matka se do Japonska už nikdy nevrátila, s otcem se však nerozvedli.

Tomio Okamura nebyl nikde doma, ani v Japonsku, ani v Česku. Pro Japonce byl Čechem, protože byl moc bílý, velký a měl hnědé vlasy. A pro Čechy byl Japoncem. V dětství se mu v Japonsku děti smály a dospělí se podívovali nad tím, jak může cizinec tak dobře mluvit japonsky. V Česku ho děti šikanovali a pokládali ho za Vietnamce. Neměl příležitost, aby dostal dobré vzdělání a zpočátku nedostal ani příležitost k podnikání. Po příjezdu do Čech strávil určitý čas, spolu s mladším bratrem, v dětském domově. Traumata, která prožil vedla ke koktání, kterého se zbavil až v dospělosti a jako dítě a dospívající si připadal na světě sám a ztracený a často si říkal, že měl být raději jen Japoncem nebo jen Čechem, že by potom neměl tolik problémů. Jeho otec byl tradiční Japonce, dával svému synovi každý měsíc číst knihu o úspěšných lidech, ze kterých pak Tomio musel psát referáty. Měl zakázáno pracovat a dostával jen kapesné, aby si nevydělal na něco závadného. Každý den musel být do šesti hodin doma, byť mu již bylo osmnáct let.

4.2.5.2 Vzdělání

Po dokončení střední chemické průmyslové školy a přerušení studia na vysoké škole se Tomio vrátil na pár let do Japonska za svým otcem, kde dělal nejprve jako popelář, což mu vyhovovalo, protože nemusel s nikým mluvit, a následně prodával v tokijském kině v malém občerstvení popcorn a colu, to však dělal pouze jeden den, protože když viděli, že se u poklady neumí vymáčkout, tak byl přeřazen dozadu na nabírání popcornu, kde pracoval několik let a snil svůj sen o tom, jak to udělat, aby se dokázal nějakým způsobem realizovat a překonat své handicap. Pro svou koktavost neměl šanci získat nějaké lukrativní zaměstnání nebo se dostat na prestižní vysokou školu.

4.2.5.3 Podnikatelská kariéra

Tomio si od dětství uvědomoval, že je odlišný. Byl si vědom toho, že jediný, kdo mu může pomoci, je jen on sám a jeho schopnosti. Chtěl ukázat okolí, že není horší jen proto, že vypadá jinak či má handicap. Pokusil se v Japonsku podnikat s českým sklem, avšak bez úspěchu, protože Japonci mají silné předsudky vůči cizincům a tím pro ně Tomio byl.

Z Japonska se roku 1994 přesunul do Prahy. Brzy po příjezdu dostal boreliózu a zánět mozkových blan a strávil šest týdnů v nemocnici, kde si uvědomil, že život může okamžitě skončit a rozhodl se, že ho nesmí promarnit.

Další důležitou zkušeností, která Tomiho změnila, bylo obletění zeměkoule, když mu bylo jednadvacet let, kdy letěl z Japonska do Spojených států a pak zpět do Evropy. Při této cestě si uvědomil, jak je zeměkoule malá. Do té doby si myslel, že se nemá cenu o něco snažit, že je pouze jedním ze šesti miliard lidí během několika tisíciletí v nekonečném vesmíru. Chtěl se jen soustředit na sebe, vydělat si nějaké peníze a trochu si užít život. Ale když zjistil, jak je zeměkoule malá, tak si řekl, že se bude snažit veřejně, že své názory bude projevovat, přispívat k diskuzi a pomáhat lidem. Ne jenom brát.

Po té, co se uzdravil, začal doučovat japonštinu za 70 korun na hodinu. Jako učitel japonštiny byl požádán, aby zaskočil za průvodce v Praze za 500 Kč na den, což bylo víc, než si vydělal učením za týden, proto nabídku přijal, i když neměl žádné zkušenosti. Udělal si průvodcovské zkoušky a vyřídil živnostenský list a začal externě provádět japonské turisty pro české cestovní kanceláře. Zjistil, že české a evropské cestovní kanceláře nesplňovali očekávání japonských turistů, že jejich služby neodpovídají japonské mentalitě. To mu vnuklo nápad. Z peněz, které si našetřil si pronajal malé místo na londýnském veletrhu cestovního ruchu a oslovil největší světové cestovní kanceláře, s tím, že by pro ně zajišťoval služby v Česku a na Slovensku. Přesvědčil dvě největší japonské cestovní agentury a do Prahy se vracel již s uzavřenou dohodou. V Praze však neměl ani kancelář, ani telefon. Vsadil však na preciznost a poctivost a vyplatilo se mu to. Hned první rok získal devět tisíc klientů a pak už to strmě rostlo.

Dnes Tomio do Česka přiváží více než sto tisíc japonských turistů ročně, vlastní prodejnu japonských potravin a módy, restauraci i překladatelskou agenturu, podílí se na vydávání Pivního magazínu a je viceprezidentem Asociace českých cestovních kancelářů. Práci v Asociaci dělá jako dobrovolník bez nároku na jakoukoliv odměnu. Tomio se také věnuje charitativní činnosti. Od roku 2009 je investorem v realityshow České televize Den D.

Tomio se snaží bojovat proti rostoucímu korupčnímu prostředí, byrokracii v každodenním životě a neochotě úředníků.

Roku 2002 se Tomiovi podařilo v Praze uspořádat největší kulturní akci, kterou pořádá Japonsko v zahraničí – Japan week.

4.2.5.4 Předpoklady úspěchu Tomio Okamury

- Za úspěchem Tomio Okamury stojí tvrdá píle, odříkání, pot a slzy. Tomiovi je vlastní jedna z nejcharakterističtějších japonských vlastností, a to pracovat do úmru. Japonsko má jako jediná země samostatný výraz pro smrt z přepracování – karóši.
- Tomio má charisma, je pracovitý, má odhodlání.
- Má kladný vztah k práci, nebere si ani jeden den dovolené a i v sobotu a v neděli chodí do práce, protože ho práce baví.
- Tomio hledá unikátní nápady, to znamená nápady, které ještě nikdo nedělal.
- Úspěch Tomia spočívá v tom, že si šel za svými sny a věřil jim, měl vizi a především nemyslel jenom na sebe. Dle Tomia je důležité nejenom brát, ale také dávat.
- Tomio Okamura je odpovědný, má snahu zdokonalovat se, nehledá výmluvy a je trpělivý.
- Věřící v každodenní práci, která, podle něj, poté většinou přinese ovoce.
- Už jako malý pochopil, že si musí všechno na světě vybudovat sám, protože jsou chvíle, kdy mu nikdo nepomůže.

[62], [63], [64], [65], [66]

4.2.6 Robert Toru Kiyosaki

Narodil se: 8. dubna 1947 v Hilo, Hawaii, USA.

Působí v oboru: spisovatel, investor

Řekl: „*Nepracujte pro peníze, nechte ať peníze pracují pro vás.*“ [67]



Obr. 14 Robert Kiyosaki [68]

4.2.6.1 O životě Roberta Kiyosakiho

Robert Kiyosaki učí lidi, jak se stát milionářem, říká se mu učitel milionářů.

Robert Kiyosaki je japonský Američan a narodil se na Havajských ostrovech v prominentní učitelské rodině. Jeho otec byl představitelem školství ve státě Havaj.

V dětství ho zajímalo, proč jsou někteří lidé bohatí a někteří chudí. Nikdo to však nevěděl. Když rodičům řekl, že chce být bohatý, odpověděli mu, že když chce být bohatý, musí do školy. A on si řekl, že všichni jeho příbuzní chodili přece také do školy, ale jsou pořád chudí. Bylo mu jasné, že ve škole něco chybí. Tak se ptal bohatých bělochů, kteří měli plantáže, ale ti také nevěděli, proč jsou bohatí. A potom, když mu bylo asi devět let, se seznámil se svým celoživotním přítelem Mikem, jehož otec byl bohatý a učil chlapce, jak podnikat a investovat. V této době Robert poznal, že ty opravdu důležité věci se ve škole nenaučí.

V dětství byl podnikavý, snažil se vydělat si peníze a to takovým způsobem, že si je snažil vyrobit z roztavených tub od zubních past, dokud mu otec neřekl, že takový způsob je protizákonný.

4.2.6.2 *Vzdělání*

Robert vystudoval obchodní námořní akademii v New Yorku a po promoci nastoupil do námořní pěchoty a odešel do Vietnamu jako důstojník a pilot vrtulníku. Obchodu se začal věnovat až po návratu z války, kdy viděl, že jeho přítel Mike již disponuje příjmem přes jeden milion dolarů. Zaměstnaný byl jen krátkou dobu jako obchodní zástupce firmy Xerox, aby se naučil dobře prodávat.

4.2.6.3 *Podnikatelská kariéra*

V roce 1977 založil společnost, která jako první na trh uvedla velcro-nylonové „surfařské“ peněženky na suchý zip, díky kterým vydělal miliony dolarů. Peníze mu však vlezly do hlavy a najednou o všechny peníze přišel. Po prodeji společnosti se stal téměř bezdomovcem. Což pro něho byla dobrá zkušenost do budoucna.

Ke konci devadesátých let založil společnost Cashflow Technologies, Inc. Jde o vzdělávací společnost, která dnes má jedenáct mezinárodních poboček a v roce 1997 vydala první Kiyosakiho knihu *Bohatý táta, chudý táta*, kde Kiyosaki píše o tom, co bohatí učí svoje děti a chudí a střední vrstvy ne. Bohatým tátou je v knize otec jeho kamaráda Mika, který byl nevzdělaný gauner a chudým tátou je jeho vlastní otec, který byl velmi chytrý, byl guvernérem a politikem. Robert se učil podle obou dvou. Na začátku však kniha *Bohatý táta, chudý táta* nebyla úspěšná, neprodal se jediný výtisk. Jeho kamarád mu nabídl, aby knihu vystavil ve výloze jeho čerpací stanice. Robert svolil. A tam se všechno změnilo, knihu někdo koupil a dal ji přečíst největšímu lídrovi největší společnosti síťového marketingu na světě. Díky Dextru Yagerovi a Amway se z Roberta stal téměř přes noc nejprodávanější spisovatel dle žebříčku New York Times, to bylo v roce 2000. Kiyosaki dodnes vydal 18 knih a prodal 26 milionů výtisků.

Nyní se Robert zabývá především nemovitostmi a rozvojem menších společností, jeho opravdovým zájmem je ale vyučování.

Roku 1985 založil mezinárodní vzdělávací společnost, která působí po celém světě. Robert Kiyosaki vymyslel stolní hru CashFlow kvadrant, která se úspěšně prodává po celém světě. Principem hry je naučit se jednoduchou a zábavnou formou, jak by měl člověk uvažovat, aby nemusel v životě finančně zápasit.

Ve 47 letech odešel do důchodu, protože jeho peníze pravidelně vydělávají více, než je schopný utratit.

Robert se také snaží bojovat proti válce, protože jak on říká, války vznikají kvůli chudobě. Proti válce bojuje tak, že se snaží učit lidi, jak vydělat peníze, aby zmizela chudoba, která se neustále zvětšuje. [67], [69], [70], [71], [72]

4.2.6.4 Předpoklady úspěchu Roberta Kiyosakiho

- Mezi jeho nejoblíbenější motta patří: „*Hrajte chytře, ne bezpečně.*“ [69]
- Již jako malý si uvědomil, jak ničující je vykonávat práci, kterou nemá rád a navíc za mizernou výplatu, která nikam nevede.
- Robert Kiyosaki se nebojí riskovat, zvládá riziko.
- Klíčem k dosažení finanční jistoty je podle něho v porozumění rozdílu mezi aktivy a pasivy a v tom, jak využívat tohoto rozdílu. Říká: „*Aktivum vkládá peníze do kapsy, zatímco pasivum peníze z kapsy bere. Bohatí rozumějí tomuto rozdílu a kupují aktiva, ne pasiva.*“ [72]

4.2.7 Srovnání vlastností a předpokladů úspěchu současných podnikatelů

V příloze P II jsem na základě výše provedené analýzy života a předpokladů současných podnikatelů provedla shrnutí a porovnání jejich rodičů, výchovy, dětství, vzdělání, jejich první zkušenosti s podnikáním a jejich vlastností. Na základě tohoto srovnání jsem došla k následujícím společným předpokladům úspěchu současných podnikatelů.

Společné předpoklady úspěchu současných podnikatelů:

- Vrozená podnikavost, která se projevovala od dětství, zájem o investice, bohatství.
- Rodiče poměrně vzdělaní, většinou bezproblémové a klidné dětství.
- Ve škole patřili k problémovým žákům kvůli své divokosti.

- Všichni měli možnost získání dobrého vzdělání, rodiče jim ve vzdělání nebránili, avšak někteří se sami rozhodli studium ukončit, aby se mohli věnovat podnikání.
- Již v dospívání se rozhodli, že se budou věnovat podnikání.
- Od dětství a dospívání tvrdě pracovali na svém snu.
- Jejich motivací bylo to, že chtěli změnit svět a pomáhat lidem.
- Mají vizi.
- Věří sami sobě.
- Dělají věci jinak, neposlouchají rady ostatních.
- Kreativní, cílevědomí, houževnatí, soutěživí, přirození vůdci, nadání motivovat lidi, dělat nové věci, neohlížejí se do minulosti, vytrvalí, milují nové výzvy, pracovití.

4.2.8 Srovnání předpokladů úspěchu vybraných podnikatelů

V příloze P III jsem provedla porovnání vzdělání, dětství, výchovy, zda došlo k úmrtí v rodině, jestli byli podnikatelé od dětství podnikání, zda dělají věci jinak a mají vizi a jestliže jejich první podnikatelské pokusy skončily neúspěchem. Na základě tohoto porovnání vyhodnocuji následující společné znaky analyzovaných podnikatelů.

4.2.8.1 Podnikavost

Mezi společné předpoklady analyzovaných podnikatelů patří podnikavost, která se projevovala již v dětství, kdy se pokoušeli vyrábět určité výrobky, nástroje či poskytovat služby a prodávat je a zájem o finance a vydělávání peněz.

4.2.8.2 Dětství

Většina podnikatelů z dvacátého století měla také těžké dětství, ať to již bylo způsobeno úmrtím některého z rodičů, vězněním rodičů, špatným vztahem rodičů k nim samotným, bídou, nutností postarat se o rodinu či odlišnými představami, které měli oni sami na život, vzdělání a budoucí povolání a představami, které měli jejich rodiče. Těžký osud podnikatele zocelil a dalo by se říci, že právě díky těmto těžkým situacím v dětství se uměli vypořádat i s těžkými situacemi v podnikání. Z analýzy současných podnikatelů však naopak vy-

plynulo, že měli dětství klidné, bez traumat a dobře vycházeli s rodiči. Z toho můžeme vyvodit, že špatná či dobrá výchova na podnikatelský úspěch velký vliv nemá.

4.2.8.3 *Problémy ve škole*

Dalším společným znakem většiny analyzovaných podnikatelů, který se projevoval v dětství je, že ve škole nebyli příliš dobří nebo měli ve škole problémy, především kvůli tomu, že byli příliš živí, hluční, nezvladatelní a nebo měli nějaké zdravotní potíže, například trpěli dyslexií či koktavostí. Příkladem může být například Aristotle Onassis a Richard Branson, kterým jejich učitelé předpovídali buď úspěšnou kariéru nebo to, že se sami zničí.

4.2.8.4 *Vzdělání*

Mnoho z nich v dospívání ukončilo školní docházku, ať již na základě svého rozhodnutí, že se budou raději věnovat podnikání nebo na rozhodnutí rodičů, podle kterých jim stačilo dosažené vzdělání. Můžeme tedy říci, že dobré vzdělání také není předpokladem úspěchu.

4.2.8.5 *Sen - vize*

Většina z nich má také společné to, že již od dětství měli sen a chtěli tohoto snu dosáhnout a nepřestali, dokud jej nesplnili. Předpokladem tedy je mít sen, věřit mu, jít za ním a být trpělivý. Například Henry Ford měl sen vyrobit vozidlo, uskutečnění snu mu trvalo sedmáct let. Víra je jedním z předpokladů úspěchu, je nejdůležitějším předpokladem. Lidská mysl je schopna uskutečnit všechno, v co věří. Všichni analyzovaní podnikatelé bezvýhradně věřili ve své sny a nic se jim nezdálo nemožné.

4.2.8.6 *Vidět možnosti*

Společným předpokladem podnikatelů je schopnost vnímat a vidět možnosti tam, kde se to ostatním zdá nemožné. Všichni analyzovaní podnikatelé mají tuto vlastnost společnou. Když vidí nějakou možnost, kterou ostatní nevidí, jdou za ní a nedbají na rady přátel, že je tato volba může zničit. Tito lidé vidí až za překážky bránící v cestě. Uvědomují si, který prostředek je dovede k vítězství. Tito podnikatelé se rozhodují ve většině případech správně, to znamená, že ví, kdy říci „ano“, když dozrál čas, a „ne“, když tomu tak není. Neodmítají dobré příležitosti a ignorují ty, kdo je kritizují. Tajemství úspěchu spočívá ve schop-

nosti rozlišovat to, co je proveditelné a co není, a v nalezení příležitosti tam, kde ji jiní nevidí.

4.2.8.7 Stát si za názory

Tito lidé mají schopnost získat jiné na svou stranu, nikdy se však nenechají ovlivnit svými rádci, přáteli, ani fakty a čísla k tomu, aby měnili své názory, když byli o něčem hluboce přesvědčeni. Jejich rozhodnutí je závislé na jejich vnitřním hlasu, který je jeden z dalších rozhodujících faktorů úspěchu.

Úspěch tedy závisí na dvou faktorech:

1. schopnosti rychle se rozhodovat
2. dokázat trvat na svém rozhodnutí a neodkladně začít jednat.

4.2.8.8 Sázka na nejistotu

Všichni analyzovaní podnikatelé mají další předpoklad shodný v tom, že se museli rozhodnout mezi jistotou a nejistotou. Aby dosáhli úspěchu, museli za sebou spálit všechny mosty, což většinou znamenalo vzdát se pracovní nabídky, pracovního místa, aniž by věděli, jak dopadne jejich podnikatelský plán, jejich investice. Vždy to bylo buď a nebo.

4.2.8.9 Nezdary v podnikání

Všechny úspěchy jsou poznamenány nezdary. Většina prvních pokusů o podnikání skončila u analyzovaných podnikatelů neúspěchem. To je však nezastavilo. Úspěšní podnikatelé neuspějí-li napoprvé, pokoušejí se vždy znovu a znovu. Tito lidé jsou velmi pozitivní a nenechávají se porazit prvními ranami. Důležitým předpokladem úspěchu je tedy umění zapomínat na své vlastní nezdary a obracet se k budoucnosti.

4.2.8.10 Hlavní motiv podnikání

Pro analyzované podnikatele nejsou peníze hlavním motivem být úspěšní. Důležitá je pro ně myšlenka změnit svět, pomoci ostatním lidem a především myslet i na ostatní, ne pouze na sebe.

Mezi nejdůležitější předpoklady úspěchu tedy patří:

- víra,
- vize (sen),
- trpělivost,
- vidět věci jinak,
- nenechat se ovlivnit,
- nevzdát se po neúspěchu.

Mezi předpoklady úspěchu naopak nepatří:

- dobré vzdělání,
- rodinné zázemí,
- výchova.

4.3 Dotazníkové šetření

V rámci bakalářské práce bylo provedeno dotazníkové šetření. Dotazník byl vyplněn elektronickou formou prostřednictvím internetu a vyplnilo jej 58 podnikatelů, z nichž 31 % bylo žen a 69 % mužů. Návratnost dotazníku byla 32 %. Výběr podnikatelů byl náhodný.

Dotazník byl na internetu k dispozici od 14. března do 21. března 2011. Formulář dotazníku je uveden v příloze P V. Základní statistické vyhodnocení dotazníku je uvedeno v příloze P VI.

4.3.1 Cíle průzkumu

Cílem průzkumu bylo analyzovat předpoklady úspěchu oslovených podnikatelů, zjištění, zda vyšší dosažené vzdělání a podnikaví rodiče mají vliv na to, zda lidé podnikají, jaká je primární motivace k založení firmy, jaké si oslovení podnikatelé myslí, že jsou předpoklady úspěšného podnikatele a jaké z těchto předpokladů oslovení podnikatelé sami mají a také, jaké mají rady pro studenty, kteří se chystají začít podnikat.

Stanovuji následující pracovní hypotézy:

H1: Absolventi vysokých škol nepodnikají více než lidé se středoškolským vzděláním. H1 bude platit, pokud 70 % respondentů odpoví na otázku č. 2, že nevystudovalo vysokou školu.

H2: Podnikaví rodiče mají vliv na to, zda budou jejich děti v dospělosti podnikat. H2 bude platit, pokud 60 % respondentů odpoví ano na otázku č. 1.

H3: Primární motivací k založení firmy je nezávislost a samostatnost. H3 bude platit, pokud 65 % respondentů odpoví na otázku č. 8, že je pro ně motivací nezávislost a zisk.

Uvedené hypotézy budou potvrzeny či vyvráceny na základě dotazníku, který byl předložen podnikatelům.

4.3.2 Vyhodnocení dotazníku

Dle dotazníku byly získány následující informace:

- 57 % respondentů získalo zkušenosti před založením vlastního podniku v zaměstnání, 28% respondentů nemělo žádnou zkušenost, 3 % respondentů získalo zkušenosti na brigádě, 12 % podnik dosud nezaložilo.
- Podnikatelským vzorem u 18ti % respondentů je Tomáš Baťa, u 3 % Tomio Okamura, 45 % respondentů nemá žádný vzor a 33 % uvedlo vzory jiné.
- 60 % respondentů v dětství dělalo podnikavé věci.
- Oslovení podnikatelé si myslí, že mezi nejdůležitější předpoklady úspěšného podnikatele patří:
 - o pracovitost,
 - o vytrvalost,
 - o cílevědomost,
 - o vize,
 - o trpělivost
 - o dobré nápady,
 - o ochota riskovat,
 - o dobré komunikační vlastnosti,
 - o poctivost.
- Mezi předpoklady, které oslovení podnikatelé sami mají, zařadili:
 - o vytrvalost,
 - o trpělivost,
 - o cílevědomost,
 - o pevné nervy.

22 % respondentů nedovedlo své předpoklady posoudit.

- Hlavním motivem pro to, aby se respondenti stali podnikatelem, uvedli nezávislost a samostatnost (76 % respondentů), dalším motivem je příjem a zisk.
- Jako nejdůležitější podnikatelskou kompetenci respondenti uvedli v 72 % cílevědomost.
- Pracovitost je pro 83 % respondentů nejdůležitější osobnostní charakteristika podnikatele.
- Pro 71 % respondentů je pro podnikatele z etického jednání nejdůležitější poctivost.

4.3.3 Ověření platnosti hypotéz

Na základě dotazníku byly ověřeny (vyvráceny) hypotézy formulovány výše.

H1: Absolventi vysokých škol nepodnikají více než lidé se středoškolským vzděláním.

K ověření první hypotézy jsem použila otázku č. 2. H1 bude platit, pokud 70 % respondentů odpoví na otázku č. 2, že nevystudovalo vysokou školu. Z vyhodnocení vyplývá, že 66 % respondentů nemá vystudovanou školu, 34 % oslovených podnikatelů vysokou školu vystudovalo.

Platnost první hypotézy se nepotvrdila.

H2: Podnikaví rodiče mají vliv na to, zda budou jejich děti v dospělosti podnikat.

K ověření druhé hypotézy jsem využila otázku č. 1. H2 bude platit, pokud 60 % respondentů odpoví ano na otázku č. 1. Na tuto otázku odpovědělo ano 35 % respondentů.

Platnost druhé hypotézy se nepotvrdila. Podnikavost rodičů tedy nemá vliv na budoucí podnikání jejich dětí.

H3: Primární motivací k založení firmy je nezávislost a samostatnost.

K vyhodnocení třetí hypotézy jsem využila otázku č. 8. H3 bude platit, pokud 65 % respondentů odpoví na otázku č. 8, že je pro ně motivací nezávislost a zisk. V otázce č. 8 odpovědělo 76 % respondentů, že je pro ně nezávislost a samostatnost hlavním motivem být podnikatelem.

Platnost třetí hypotézy se potvrdila.

4.4 Srovnání získaných poznatků

Na základě analýzy vybraných světových podnikatelů a na základě dotazníkového šetření bylo ověřeno, že podnikaví rodiče nemají vliv na jejich podnikání v dospělosti. Také úroveň dosaženého vzdělání není předpokladem úspěchu. Podnikavost, která se projevuje již od dětství, je shodná pro světové podnikatele i oslovené české podnikatele.

Mezi nejdůležitější předpoklady úspěchu dle analýzy světových podnikatelů a na základě odpovědí oslovených podnikatelů v dotazníkovém šetření patří:

- trpělivost,
- vize,
- přijetí neúspěchu,
- vytrvalost,
- tvrdá práce,
- nenechat se ovlivnit,
- cílevědomost,
- ochota riskovat,
- dobré nápady,
- vidět věci jinak.

Na světě však existuje nespočet různých úspěšných osobností a každý má jinou kombinaci vrozených vlastností a ctností. Silné stránky střídají slabé a přestože se některé mohou jevit jako podstatnější pro dosažení úspěchu, nelze to tvrdit nezvratně. Každý člověk je unikátní a v případě lidí, kteří dosahují úspěchu to platí dvojnásob. Povaha každého člověka je tvořena odlišnými charakteristikami. Všichni však mají jedno společné. Dokázali rozpoznat a zdokonalit své talenty a předpoklady.

5 NAVRHOVANÁ DOPORUČENÍ

5.1 Doporučení pro podnikatele

5.1.1 Věřit sám sobě

Lidem, kteří podnikají a nejsou úspěšní tak, jak by si představovali, bych doporučila, aby vydrželi, nebáli se neúspěchů, které je potkávají, byli trpěliví a věřili v lepší budoucnost. Je důležité, aby měli stále chuť do nových věcí a měli nápady, které osloví jejich klienty. Pokud si v důležitých věcech nechávají radit od svých přátel, rodiny či kolegů a tyto rady jsou proti jejich svědomí a intuici, aby vždy věřili sami sobě, i když se taková rozhodnutí mohou zdát na první pohled bláznivá. Je důležité, aby se podnikatelé kvůli „racionalitě“ nebo skrytému nedostatku důvěry nevzdávali svých snů a neutěšovali se myšlenkou, že by to stejně nevyšlo. Pokud se podnikatelé neumí rychle rozhodnout, doporučuji jim, aby se to pokusili naučit, protože rychlé rozhodování je klíčem k úspěchu.

5.1.2 Uzavřít ústupovou cestu

Někteří lidé podnikají a zároveň mají i jiné zaměstnání ze strachu, aby měli zajištěný alespoň určitý příjem. To určitě není vhodné, protože se nemohou ani jedné činnosti věnovat naplno. Těmto lidem bych doporučila, aby si věřili a rozhodli se odřezat si ústupové cesty. Teprve potom dají do podnikání vše a výsledky se jistě brzy dostaví. Podnikatel se nesmí bát riskovat, i když může být špatné rozhodnutí katastrofální.

5.1.3 Stát si za svými názory

V podnikání není dobré neustále měnit své názory, ti kdo tak jednají, nedosáhnou úspěchu nikdy. Nerozhodnost je záruka labilního duševního stavu nahlodávaného pochybnostmi. A takový člověk se k podnikání nehodí. Proto je důležité, aby se podnikatelé naučili stát si za svými názory.

5.1.4 Zapomenout na nezdary

Aby byl podnikatel úspěšný, musí se naučit zapomínat na své nezdary a obracet se k budoucnosti. Ti, kdo toto nezvládnou, jsou ochromeni sbírkou minulých chyb. Doslova žijí v minulosti. Věří, že jsou smolaři bez nadání, protože neuspěli jednou, dvakrát nebo deset-

krát. Všichni úspěšní podnikatelé si tímto prošli, ale nezastavilo je to na jejich cestě. Rada podnikatelům je tedy taková, aby se neohlíželi a neprobírali se minulostí. Život je před vámi. Pust'te se s ním do křížku.

5.2 Doporučení pro studenty, kteří se chystají začít podnikat

Na základě rad od dotazovaných podnikatelů v rámci dotazníkového šetření stanovují následující doporučení pro studenty, chystající se založit podnik:

- Zvážit efektivitu oboru, ve kterém máte v plánu podnikat. Co je žádané dnes, nemusí zítra nikdo chtít.
- Dobře promyslet strategii, řádně zmapovat trh, možnosti, finance a zjistit všechna rizika v oboru.
- Vybraný obor podnikání vás musí zajímat a bavit.
- Mít dobrou vizi, o které jste přesvědčen.
- Nebát se.
- Nejprve získat zkušenosti z praxe. Pracovat na dobrém pracovišti v oboru, ve kterém není nouze o dobré nápady.
- Být trpělivý, vytrvalý – úspěchy přicházejí jen pozvolna.
- Jít si za svým, nedat se odradit, věřit pouze sám sobě.
- Kvalita vítězí před kvantitou.
- Nebát se tvrdě pracovat.
- Dát si pozor na podvodníky, prověřovat obchodní partnery.
- Začít podnikat mimo Českou republiku.
- Vytrvat v nadšení pro věc.

9 % oslovených podnikatelů radí, aby studenti podnikat nezačínali.

Častou chybou začínajících podnikatelů je, že čekají. Myslí si, že existuje ideální čas, kdy začít podnikat. Ideální čas však neexistuje. Celkem vzato, ideální čas je teď. Chcete-li mít úspěch, začněte dnes, v tuto chvíli a na nic nečekejte.

5.3 Doporučení pro školy

Školy neposkytují dostatečné vzdělání a informace pro budoucí podnikatele. Absolventi ekonomických škol mají značné množství teoretických znalostí, znají všechny ekonomické definice, avšak pro praktické podnikání mnoho poznatků nemají. Pokud se absolventi vysokých ekonomických škol rozhodnou podnikat, bojí se, že je podnikání nesnadné, mají v sobě všechny naučené poučky a myslí na všechna omezení, se kterými se seznámili při studiu. Na začátku podnikání je tedy důležité, aby se osvobodili od všech těchto získaných znalostí a nebáli se do podnikání pustit.

5.3.1 Pořádání přednášek

Na základě těchto zkušeností by školy měly alespoň částečně změnit systém výuky a vyučovaných předmětů. V poslední době vysoké školy pořádají přednášky vedené úspěšnými podnikateli, o které je velký zájem a jsou velmi přínosné, protože kontakt s člověkem z praxe je velmi důležitý a obohacující. Zkušenosti, které tito lidé předávají studentům, mají větší význam, než definice podnikání. Přednášení těchto lidí je zajímavější, protože říkají věci ze života, mluví o tom, co se jim skutečně přihodilo a jakým způsobem dosáhli úspěchu. Těchto přednášek je však stále nedostatek a pokud se již nějaká přednáška koná, bývá často problém s velkým počtem zájemců a s omezenými kapacitami přednáškových sálů. Proto bych doporučila zvýšit počet přednášek s úspěšnými podnikateli a v případě velkého zájmu sjednat i více termínů stejné přednášky.

5.3.2 Výuka specializovaných předmětů

Dále bych doporučila zavést specializované předměty, které by se týkali podnikání, v rámci kterých by se studenti učili rozvíjet své vlastnosti vhodné pro podnikání, rozvíjet svou intuici, která je v podnikání velmi důležitá, věřit sobě samým, nespolehat se na druhé, naučit se dělat rychlá a správná rozhodnutí, naučit se rozpoznat a zdokonalovat své talenty a předpoklady a naučit se přijímat neúspěchy a rány od života. Kromě toho by byly vhodné příklady a příběhy podnikatelů z praxe, aby studenti zjistili, že i úspěšné podnikatele potkávají neúspěchy, že úspěch nepřichází hned a je třeba trpělivosti.

ZÁVĚR

Úspěšný podnikatel má vizi, trpělivost, energii, zájem, podnikání je pro něho vášní, smyslem života. Takový podnikatel vstupuje do podnikání s touhou po změně. Podnikání je pro něj srdeční záležitostí, musí však používat i rozum. Úspěšný podnikatel musí být kreativní a umět se přizpůsobovat okolnostem. Důležitou schopností je zvládání neúspěchu a poučení se z vlastních chyb.

Hlavním cílem bakalářské práce na téma „Analýza předpokladů úspěšného podnikatele“ byl rozbor předpokladů vedoucích k úspěchu v podnikání.

V první části práce jsem zejména prostudovala rešerši literárních pramenů, které se vztahují k tématu bakalářské práce. Teoretické znalosti z oblasti podnikání a analýzy osobnosti podnikatele jsou velmi obsáhlé, a proto bylo velmi nesnadné vystihnout jen základní a zároveň potřebné informace k dalšímu vypracování.

V druhé – praktické – části bakalářské práce jsem nejprve provedla rozbor vybraných světových podnikatelů z dvacátého století a současných podnikatelů. Tito podnikatelé byli zvoleni pro jejich celosvětový úspěch, zavádění technických a technologických novinek, služeb, zlepšení života pro ostatní obyvatele a především pro to, že inspirují lidi na celém světě a na základě analýzy jejich životů a vlastností můžeme zjistit, jaké předpoklady je dovedly k tak obrovským úspěchům a rozvíjet tyto předpoklady i u nás samotných. Důležitým faktorem při výběru podnikatelů bylo i to, že na začátku neměli oproti druhým žádné výhody, od ostatních se lišili jen v malých detailech. Z jistých důvodů však jejich životní úspěchy ční nad šedým průměrem. V závěru praktické části byly shrnuty společné předpoklady úspěchu analyzovaných dvanácti světových podnikatelů.

V rámci bakalářské práce bylo provedeno dotazníkové šetření, ve kterém jsem se zaměřila na současné české podnikatele a jejich názory na to, jaké by měl úspěšný podnikatel splňovat předpoklady.

V neposlední řadě jsem stanovila na základě dosažených výsledků doporučení a rady, jak se stát ještě úspěšnějšími v podnikání, pro současné podnikatele a školy, které by se měly začít více zajímat o rozvoj podnikatelských předpokladů u svých studentů, například pořádáním přednášek s lidmi z praxe, výukou speciálních předmětů pro vývoj studentových předpokladů a na základě rad od oslovených podnikatelů v dotazníkovém šetření jsem stanovila doporučení pro studenty, kteří se v budoucnu chtějí stát podnikateli.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie:

- [1] BUFFETT, M.; CLARK, D. *Tao Warrena Buffetta*. 1. vydání. Praha : Pragma, 2008. 176 s. ISBN 978-80-7349-101-7.
- [2] ČUBA, F., VÁCHA, S. *Inspirátor podnikatele*. 1. vydání. Praha : SNTL - Nakladatelství technické literatury, 1991. 160 s. ISBN 80-03-00642-2.
- [3] HINDLS, R. a kol. *Ekonomický slovník*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2003. 654 s. ISBN 8071798193.
- [4] KETS DE VRIES, M. F. R.; Florent-Treacy, E.. *Noví globální lídři: Richard Branson, Percy Barnevik, David Simon*. Vydání 1. Praha : Management Press, 2001. 170 s. ISBN 80-7261-044-9. (str. 29-71)
- [5] LAMMING, R. *Macmillanův slovník podnikání a managementu*. 1. vydání. Praha : Management Press, 1995. 294 s. ISBN 80-85603-47-0.
- [6] LEŠINGROVÁ, R. *Baťova soustava řízení*. Třetí vydání. Zlín : Books print, 2008. 256 s. ISBN 978-80-903808-9-9. (str. 23 – 33)
- [7] PADRNOS, J. *Úvod do obchodního práva*. 1. vydání. Ostrava : Key Publishing, 2007. 217 s. ISBN 978-80-87071-35-9.
- [8] PEARCE, D. W. *Macmillanův slovník moderní ekonomie*. 2. vydání. Praha : Victoria Publishing, 1995. 549 s. ISBN 80-7187-041-2.
- [9] POISSANT, CH., GODEFROY, CH. *Jak myslí milionáři*. 1. vydání. Praha : Alternativa, 1996. 272 s. ISBN 80-85993-06-6.
- [10] SLATER, R. *31 tajemství úspěchu Jacka Welche muže, který změnil General Electric*. 1. vydání. Praha : Management Press, 1999. 171 s. ISBN 80-7261-000-7.
- [11] STRÍTESKÝ, M. *Tvůrčí odkaz Tomáše Bati současným podnikatelům*. 1. vydání. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2003. 231 s. ISBN 80-7318-152-5.
- [12] SYNEK, M. a kol. *Podniková ekonomika*. 3. přepracované a doplněné vydání. Praha : C. H. Beck, 2002. 479 s. ISBN 80-7179-736-7.

- [13] TRÍAS DE BES, F. *Odvaha podnikat: Odvážlivcův návod, jak uspět tam, kde ostatní selhali*. 1. vydání. Praha : Triton, 2009. 155 s. ISBN 978-80-7387-333-2. (str. 31,32)
- [14] TRNKA, F. *Zlínští podnikatelé Tomáš Baťa a František Čuba*. První vydání. Praha : East Publishing, 1998. 166 s. ISBN 80-7219-005-9. (str.11, 12)
- [15] VEBER, J., SRPOVÁ, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha : Grada, 2008. 320 s. ISBN 978-80-247-2409-6. (str. 15)

Internetové zdroje:

- [16] *Slovník pojmů* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Business center.cz. Dostupné z WWW: <<http://business.center.cz/business/pojmy/p223-podnik.aspx>>. ISSN 1213-7235.
- [17] *Obchodní zákoník* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Business center.cz Dostupné z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast1.aspx>>. ISSN 1213-7235.
- [18] *Obchodní právo: Fyzická osoba* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Sagit.cz. Dostupné z WWW: <http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=152&typ=r&levelid=ob_052.htm>.
- [19] *Obchodní právo : Právnícká osoba* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Sagit.cz. Dostupné z WWW: <http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=152&typ=r&levelid=ob_226.htm>.
- [20] *Občanský zákoník* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Business center.cz. Dostupné z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obcanzak/cast1.aspx>>. ISSN 1213-7235.
- [21] *Živnostenský zákon: Část první* [online]. 2011 [cit. 2011-02-19]. Business center.cz. Dostupné z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/cast1.aspx>>. ISSN 1213-7235.
- [22] SVOBODA, M. *Citáty slavných osobností* [online]. 2010 [cit. 2011-04-16]. Tomáš Baťa. Dostupné z WWW: <<http://citaty.net/autori/tomas-bata/?page=2>>.
- [23] BAŤA, T. *Tomáš Baťa - vychovávání člověka* [online]. 2009 [cit. 2011-04-01]. Zlin.estranky. Dostupné z WWW: <http://www.zlin.estranky.cz/clanky/tomas-bata_-jan-antonin-bata/tomas-bata---vychovavani-cloveka.html>.

- [24] *Zemřel Tomáš Baťa* [online]. 2008 [cit. 2011-04-02]. Týden. Dostupné z WWW: <<http://test.tyden.cz/fotogalerie/zemrel-tomas-bata/>>.
- [25] FORD, H. *Henry Ford* [online]. 2010 [cit. 2011-04-02]. Citáty. Dostupné z WWW: <<http://www.uspesne.eu/citaty/henry-ford/>>.
- [26] *Soubor:Henry ford 1919.jpg* [online]. 23.1.2006 [cit. 2011-04-06]. Wikipedie. Dostupné z WWW: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Soubor:Henry_ford_1919.jpg>.
- [27] *Ford, Henry: 1909 Model T automobile* [online]. 2008 [cit. 2011-04-02]. Britannika. Dostupné z WWW: <<http://www.britannica.com/EBchecked/media/110244/The-1909-Model-T>>.
- [28] *Příběh Henryho Forda* [online]. 2011 [cit. 2011-04-29]. Dostupné z WWW: <<http://www.ford.cz/AboutFord/Corporateinformation/Heritage>>.
- [29] ZEMÁNEK, J. *Henry Ford (1863-1947) - zakladatel moderního automobilového průmyslu a tvůrce legendární Plechové Lízinky* [online]. 10.11.2005 [cit. 2011-03-29]. Euroekonom. Dostupné z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-ford>>.
- [30] *Bud'te úspěšní* [online]. 2011 [cit. 2011-04-16]. John D. Rockefeller. Dostupné z WWW: <<http://www.budteuspesni.cz/citat.php?id=10>>.
- [31] DUNDER, J. *Rockefeller, John D.* [online]. 2010 [cit. 2011-04-04]. Freeinfosociety. Dostupné z WWW: <<http://www.freeinfosociety.com/article.php?id=64>>.
- [32] *Zakladatelka společnosti: Mary Kay Ash* [online]. 2011 [cit. 2011-03-15]. Mary Kay. Dostupné z WWW: <http://www.marykay.cz/spolecnost_zakladatelka.php>.
- [33] *Mary Kay Ash* [online]. 2011 [cit. 2011-04-04]. FollowYourHeartToHappiness. Dostupné z WWW: <<http://www.followyourhearttohappiness.com/2011/02/955/>>.
- [34] PLAVOVLÁSKA. *Seznamte se: Mary Kay Ash* [online]. 27.05.09 [cit. 2011-03-15]. ŽenaX. Dostupné z WWW: http://www.zenax.cz/seznamte_se_mary_kay_ash_6660.htm
- [35] *Smysl života* [online]. 2011 [cit. 2011-04-16]. Warren Buffett. Dostupné z WWW: <<http://smyslzivota.net/citaty/warren-buffett/>>.
- [36] *Warren Buffett* [online]. 2010 [cit. 2011-04-04]. Úspěšné osobnosti. Dostupné z WWW: <<http://www.uspesneosobnosti.cz/warren-buffett-85>>.

- [37] HÝSEK, J. *Životopis Warrena Buffetta* [online]. 2010 [cit. 2011-03-29]. Warren Buffett.cz - První český web o Warrenu Buffettovi. Dostupné z WWW: <<http://www.warrenbuffett.cz/zivotopis-warrena-buffetta/>>.
- [38] KOŇAŘÍK, M. *Aristotle Onassis: Nebojte se vlastního potenciálu*. [online]. 8. února 2010 [cit. 2011-04-16]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/magazin-luxusu/fascinace/woods-navrhnul-dalsi-golfovy-resort-pobliz-trumpa/article.php?id=1957>>.
- [39] *Aristotle Onassis* [online]. 2010 [cit. 2011-04-08]. Atmospheres. Dostupné z WWW: <http://www.atmospheres.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=63:2010-07-14-22-01-22&catid=22:2010-06-09-06-13-34&Itemid=14>.
- [40] KOŇAŘÍK, M. *Aristotle Onassis: Nebojte se vlastního potenciálu* [online]. 8. února 2010 [cit. 2011-04-29]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/aristotle-onassis-nebojte-se-vlastniho-potencialu/article.html?id=1957>>.
- [41] *Citáty Billa Gatese*. [online]. 7. ledna 2004 [cit. 2011-04-16]. Microsoft. Dostupné z WWW: <<http://www.microsoft.com/cze/billgates/citaty.msp>>.
- [42] *Bill Gates Biography* [online]. 2009 [cit. 2011-04-29]. Celebrity Biographies. Dostupné z WWW: <<http://www.allydirectory.com/Biographies/tag/bill-gates/>>.
- [43] *Osobní zajímavosti o Billu Gatesovi* [online]. 7. ledna 2004 [cit. 2011-03-14]. Microsoft. Dostupné z WWW: <<http://www.microsoft.com/cze/billgates/zajimavosti.msp>>.
- [44] *Životopis* [online]. 7. ledna 2004 [cit. 2011-03-10]. Microsoft. Dostupné z WWW: <<http://www.microsoft.com/cze/billgates/zivotopis.msp>>.
- [45] ZEMÁNEK, J. *Bill Gates (1955*) - softwarový král* [online]. 7.7.2005 [cit. 2011-03-11]. Euroekonom. Dostupné z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jz-gates>>.
- [46] ŠTOLOVÁ, M. *Bill Gates: Génius, který ovlivnil svět* [online]. Dreamlife. 4. prosince 2006 [cit. 2011-03-11]. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/bill-gates-genius-ktery-ovlivnil-svet/article.html?id=103>>.
- [47] KOUPÝ, K. *Bill Gates* [online]. 2007 [cit. 2011-03-12]. Finančníci. Dostupné z WWW: <<http://www.financnici.cz/bill-gates>>.

- [48] *Success = Being driven by our Insecurities* [online]. 2008 [cit. 2011-04-29]. Zane Anconia. Dostupné z WWW: <<http://zane-anconia.blogspot.com/2008/07/success-being-driven-by-our.html>>.
- [49] LACINA, J. *Jack Welch (1935*) - manažerský inovátor a neústupný lídr* [online]. 17.12.2007 [cit. 2011-03-18]. Euroekonom. Dostupné z WWW: <<http://www.euroekonom.cz/osobnosti-clanky.php?type=jl-welch>>.
- [50] *Richard Branson* [online]. 2011 [cit. 2011-04-29]. WME Entertainment. Dostupné z WWW: <http://www.wma.com/richard_branson/summary/>.
- [51] HRABÁLEK, M. *Richard Branson* [online]. 2008 [cit. 2011-03-18]. Finančníci. Dostupné z WWW: <<http://www.financnici.cz/richard-branson>>.
- [52] FRONĚK, P. *Richard Branson: Nikdy nezůstat na místě* [online]. 23. března 2007 [cit. 2011-03-29]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/richard-branson-nikdy-nezuztat-na-miste/article.html?id=218>>.
- [53] *Citáty Slim Helú* [online]. 2010 [cit. 2011-05-16]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/citaty/slim-helu-carlos-slim-helu-ca-los/citations.php?letter=S&person=slim%20helu,%20carlos%20slim%20helu,%20carlos>>.
- [54] Commissioners [online]. 2010 [cit. 2011-04-29]. Broadband Commission. Dostupné z WWW: <<http://www.broadbandcommission.org/commissioners.html>>.
- [55] *Carlos Slim Helú* [online]. 23. duben 2010 [cit. 2011-03-29]. Motiv8. Dostupné z WWW: <http://www.motiv8.cz/nejbohatsi-lide/carlos-slim-helu.html>
- [56] HRABÁLEK, M. *Carlos Slim Helu* [online]. 2007 [cit. 2011-03-29]. Finančníci. Dostupné z WWW: <<http://www.financnici.cz/carlos-slim-helu>>.
- [57] ŠMAJER, V. *Carlos Slim Helú: 45 miliónů každou hodinu!* [online]. 24. ledna 2008 [cit. 2011-03-29]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/carlos-slim-helu-45-milionu-kazdou-hodinu/article.html?id=612>>.
- [58] KLIMEŠ, D. *Když jiní prodávají, mexický „král Midas“ Carlos Slim Helú nakupuje* [online]. březen 2010 [cit. 2011-03-29]. MimochoDEM.info. Dostupné z WWW: <<http://mimochoDEM.info/2010/kdyz-jini-prodavaji-mexicky-%E2%80%9Ekral-midas%E2%80%9C-carlos-slim-helu-nakupuje/>>.

[59] NĚMEC, J. *Carlos Slim Helú zbohatl na krizích* [online]. 6. dubna 2010 [cit. 2011-03-29]. Profit. Dostupné z WWW: <<http://www.profit.cz/clanek/carlos-slim-helu-zbohatl-na-krizich.aspx>>.

[60] NOVÁK, J. *O mně* [online]. 2011 [cit. 2011-04-01]. Tomio Okamura. Dostupné z WWW: <<http://www.tomio.cz/o-mne/>>.

[61] *Tomio Okamura* [online]. 2010 [cit. 2011-04-29]. GoldenDust. Dostupné z WWW: <<http://www.goldendust.cz/tomio-okamura-891>>.

[62] NOVOTNÝ, T. *Tomio Okamura: Pílí a odhodláním k českému snu* [online]. 7. Dubna 2010 [cit. 2011-04-01]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/tomio-okamura-pili-a-odhodlanim-k-ceskemu-snu/article.html?id=2016>>.

[63] *Tomio Okamura vypráví svůj Český sen* [online]. 21. duben 2010 [cit. 2011-03-29]. Topzine. Dostupné z WWW: <<http://www.topzine.cz/tomio-okamura-vypravi-svuj-cesky-sen/>>.

[64] FURIŠ, J. *Recept na úspěch podle Tomia Okamury* [online]. Lis 8 2010 [cit. 2011-04-02]. Mezinami.cz. Dostupné z WWW: <<http://www.mezinami.cz/bud-v-obraze/recept-na-uspech-podle-tomia-okamury/>>.

[65] TŮMA, O. *Tomio Okamura: Z popeláře milionářem* [online]. 28.03.2011 [cit. 2011-04-02]. Peníze.cz. Dostupné z WWW: <<http://www.penize.cz/ekonomika/198875-tomio-okamura-z-popelare-milionarem>>.

[66] FÁBRY, D. *Interview s Tomio Okamurou* [online]. 16.9.2010 [cit. 2011-04-02]. Shekel. Dostupné z WWW: <<http://www.shekel.cz/2620/interview-s-tomio-okamurou>>.

[67] *Robert T. Kiyosaki* [online]. 2008 [cit. 2011-04-02]. Finančníci. Dostupné z WWW: <<http://www.financnici.cz/robert-t-kiyosaki>>.

[68] *The Secret Power of The Law of Attraction Presented By Mind Power 365*. [online]. 2010 [cit. 2011-05-10]. Blogspot. Dostupné z WWW: <<http://mindpower365.blogspot.com/2010/05/living-on-borrowed-time-by-robert.html>>.

[69] MRHAČ, M. *Robert Kiyosaki - investor* [online]. 2011 [cit. 2011-04-02]. InvestClub. Dostupné z WWW: <http://www.investclub.cz/cz/clanky/10-robert-kiyosaki-investor>

[70] ŠMAJER, V. *Robert Kiyosaki: Cestou Bohatého táty* [online]. 18. Října 2007 [cit. 2011-04-03]. Dreamlife. Dostupné z WWW: <<http://www.dreamlife.cz/svet-uspesnych/podnikani/robert-kiyosaki-cestou-bohateho-taty/article.html?id=422>>.

[71] *Robert Kiyosaki & tým* [online]. 2007 [cit. 2011-04-03]. Finanční vzdělání. Dostupné z WWW: <http://cashflow101.sweb.cz/robert_kiyosaki.htm>.

[72] *Úvod* [online]. 2009 [cit. 2011-04-03]. Blog bohatého táty. Dostupné z WWW: <<http://bohatytata.com/>>.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

Apod.	a podobně
Atd.	a tak dále
BASIC	Beginner's All-purpose Symbolic Intruction Code
EMI	Electric and Musical Industries
GE	General Electric
IBM	International Business Machines
KFF	kritické faktory neúspěchu
KFS	kritické faktory úspěchu
M.A.	Master of Arts
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MS-DOS	MicroSoft Disk Operating System
Obr.	obrázek
Odst.	odstavec
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
PJL	peníze jiných lidí
Resp.	respektive
Tab.	tabulka
Tj.	to je
Tzv.	tak zvaný
USA	Spojené státy americké
USD	americký dolar

SEZNAM OBRÁZKŮ

<i>Obr. 1 Tomáš Baťa [23]</i>	32
<i>Obr. 2 Baťovky [24]</i>	34
<i>Obr. 3 Henry Ford [26]</i>	36
<i>Obr. 4 Model T [27]</i>	39
<i>Obr. 5 John D. Rockefeller [31]</i>	40
<i>Obr. 6 Mary Kay Ash [33]</i>	44
<i>Obr. 7 Warren Buffett [36]</i>	46
<i>Obr. 8 Aristotle Onassis [39]</i>	49
<i>Obr. 9 Bill Gates [42]</i>	55
<i>Obr. 10 Jack Welch [48]</i>	58
<i>Obr. 11 Richard Branson [50]</i>	61
<i>Obr. 12 Carlos Slim Helú [54]</i>	65
<i>Obr. 13 Tomio Okamura [61]</i>	67
<i>Obr. 14 Robert Kiyosaki [68]</i>	71

SEZNAM TABULEK

<i>Tab. 1 Právní formy podnikání [vlastní zpracování]</i>	16
<i>Tab. 2 Rozdělení živností podle druhu činnosti [vlastní zpracování]</i>	18
<i>Tab. 3 Rozdělení živností podle vzniku práva k provozování [vlastní zpracování].....</i>	19

SEZNAM PŘÍLOH

- Příloha P I Srovnání vlastností a předpokladů podnikatelů dvacátého století
- Příloha P II Srovnání vlastností a předpokladů současných podnikatelů
- Příloha P III Srovnání předpokladů úspěchu vybraných podnikatelů
- Příloha P IV Seznam nejbohatších lidí na světě podle časopisu Forbes
- Příloha P V Dotazník „Předpoklady úspěšného podnikatele“
- Příloha P VI Vyhodnocení dotazníku

PŘÍLOHA P I: SROVNÁNÍ VLASTNOSTÍ A PŘEDPOKLADŮ PODNIKATELŮ DVACÁTÉHO STOLETÍ

Srovnání vlastností a předpokladů podnikatelů dvacátého století I. [vlastní zpracování]

Podnikatel	Tomáš Baťa	Henry Ford	John D. Rockefeller
Rodiče	Úmrtí matky.	Otec chtěl mít ze syna farmáře.	Otec nebyl příkladný rodič. Matka vštěpovala šetrnost a zbožnost.
Výchova	Výchova v chudých poměrech.	Výchova na farmě.	Výchova na farmě.
Dětství	Vyráběl a prodával jednoduché boty.	Vyráběl nástroje, trávil čas v dílně.	Zájem o finance a vydělávání peněz.
Vzdělání	Ve 14ti letech ukončil školní docházku.	Základní škola.	V 16ti letech dokončil školní docházku.
První podnikatelské zkušenosti	- V dětství. - V 15ti letech ve Vídni. - V 18ti letech založil firmu Baťa.	- Od 12ti let se sestavit vozidlo. - Ve 36ti letech založil svoji firmu.	- V dětství prodával kameny; půjčil 50 USD sousedovi na úrok. - V 18ti letech založil vlastní firmu.
Vlastnosti	- nevzdával se - měl cíl - obrazotvornost - vytrvalost - pracovitost - uvážlivost - píle - odvážnost - intuice - pevná vůle - tvořivost	- vytrvalý - měl víru - odhodlání - houževnatý - věřil svému snu - peníze pro něj nebyly cílem - myslel nezávisle - viděl možnosti tam, kde je jiní neviděli	- vytrvalý - měl víru - urputný - měl kázeň - neměl pochybnosti o tom, co dělal - věřil v budoucnost - věřil sám sobě - myslel nezávisle - čekal na správné příležitosti

Srovnání vlastností a předpokladů podnikatelů dvacátého století II. [vlastní zpracování]

Podnikatel	Mary Kay Ash	Warren Buffet	Aristotle Onassis
Rodiče	Matka ji od dětství povzbuzovala.	Otec burzovní makléř a kongresman.	Otec nebyl vroucí ani milý rodič, nebyl si s ním blízký. Matka zemřela v 6ti letech.
Výchova	Motivující výchova.	Běžná výchova.	V 16ti letech hlavou rodiny (otec uvězněn).
Dětství		Cit pro čísla, hledal příležitosti, jak si vydělat peníze. Prodával ztracené golfové míčky a nápoje.	Nepokojné a hlučné dítě. Nadání pro obchod a vydělávání peněz.
Vzdělání		Vystudoval vysokou školu	V 16ti letech neuspěl u zkoušek, nedokončil školu.
První podnikatelské zkušenosti	- Ve 45ti letech založila svoji firmu.	- V 11ti letech koupil první akcie. - Ve 13ti roznášel noviny a vyplňoval daňové přiznání. - Na střední škole koupil půdu a pronajímal ji.	- V 17ti letech opustil rodinu a začal podnikat v Jižní Americe s tabákem. - V 18ti založil společnost na výrobu cigaret – neúspěch. - Ve 23 letech nakoupil levné lodě.
Vlastnosti	- princip víry, rodiny, kariéry - vysnila si dokonalou společnost pro ženy - šla za svým snem - měla vizi - neměřila úspěch penězi - odvážná - nezlomný charakter - motivující žena - čestná - spravedlivá - poctivá - mířila vysoko - viděla bezpráví a chtěla jej změnit	- trpělivý - ignoruje trendy - dělá správné věci ve správný čas - ví, co dělá - myslí nezávisle	- myslel nezávisle - uměl naslouchat - odhodlanost - uměl využít příležitostí - schopnost vidět příležitosti tam, kde jiní byli slepí - optimista - dobrodružný - smělý - smysl pro pravdu - dobrá paměť - chuť se neustále vzdělávat - uměl předvídat - víra ve své schopnosti

PŘÍLOHA P II: SROVNÁNÍ VLASTNOSTÍ A PŘEDPOKLADŮ SOUČASNÝCH PODNIKATELŮ

Srovnání vlastností a předpokladů současných podnikatelů I. [vlastní zpracování]

Podnikatel	Bill Gates	Jack Welch	Richard Branson
Rodiče	Vysoce postavená rodina. Otec právník, matka učitelka.	Rodina irských katolických přistěvalců.	Otec právník, matka herečka, stevardka a tanečnice.
Výchova	Běžná výchova.	Běžná výchova.	Matka ho vychovávala k soběstačnosti, soutěživosti.
Dětství	Chytrý a bystrý, ve škole problémový žák. Ve 12ti letech ho uchvátil počítačový svět.		V dětství rošťák, trpěl dyslexií, byl podnikavý.
Vzdělání	Ukončil studium na Harvardu, aby se věnoval podnikání.	Na Univerzitě v Illinois obdržel doktorát.	V 17ti letech opustil školu, aby se věnoval vydavatelské činnosti.
První podnikatelské zkušenosti	Ve 13ti vytvořil první počítačový program – piškvorky. V 17ti letech prodal program na tvorbu rozvrhů za 4200 dolarů. Ve 20ti založil firmu Microsoft.	Ve 26ti letech jmenován vice-prezidentem General Electric.	V 11ti letech první podnikatelský projekt – 1000 sazenic stromků. Ve 12ti letech prodával andulky. Ve 20ti založil firmu Virgin. Ve 22 založil nahrávací společnost.
Vlastnosti	<ul style="list-style-type: none"> - chytrý - bystrý - dobrá paměť - šel si za svým snem, i když byl ostatními odrazován - umění vyjednávat a prodávat - nevzdává se - od mládí tvrdě pracuje - věří, že lze vše zrealizovat - chce být ve všem nejlepší - chtěl změnit svět - má vizi 	<ul style="list-style-type: none"> - má charisma - přirozený vůdce - železná vůle - umí naslouchat - férový - drží se hesla, že práce musí bavit. 	<ul style="list-style-type: none"> - věří, že dokáže vše, co si zamane - pokud se mu nedaří, nic si z toho nedělá a pustí se do jiného projektu - nezlomná vůle - dívá se do budoucnosti - motivuje lidi - neohlíží se za neúspěchy - peníze pro něj nejsou motivace - inteligentní - energický - vytrvalý

	<ul style="list-style-type: none"> - realista - houževnatý - cílevědomý - soutěživý 		<ul style="list-style-type: none"> - obratný vyjednaváč - má rád výzvy - práce je pro něj koníčkem
--	---	--	---

Srovnání vlastností a předpokladů současných podnikatelů II. [vlastní zpracování]

Podnikatel	Carlos Slim Helú	Tomio Okamura	Robert T. Kiyosaki
Rodiče	Rodina libanonských přistěhovalců.	Matka Češka, otec Japonec.	Otec učitel a guvernér.
Výchova	Otec ho vedl k podnikání.	Přísná výchova japonského otce.	Otec chtěl, aby vystudoval dobrou školu. Vliv na něj měl jeho druhý „táta“ podnikatel.
Dětství	V 7 letech spekoval s kartičkami basebalových hráčů – kupoval druhořadé hráče a prodával je, jakmile postoupili.	Část dětství strávil v Japonsku, část v Česku a chvíli také v dětském domově. V dětství šikanován, koktal.	Od dětství ho zajímalo, proč jsou někteří lidé chutí a někteří bohatí. Věděl, že škola ho nenaučí, jak zbohatnout.
Vzdělání	Vystudoval inženýrství na Universidad Autónoma de México.	Střední chemická průmyslová škola. Vysokou školu nedokončil.	Vystudoval obchodní námořní akademii.
První podnikatelské zkušenosti	V 11ti letech investoval do vládních dluhopisů. V 15ti letech koupil malý podíl v bance. Ve 26ti letech měl 40 milionů dolarů.	Ve 21 letech začal podnikat v cestovním ruchu, když si uvědomil možnosti, které byly na českém trhu nevyužité.	V dětství se snažil vydělat peníze tak, že si je začal vyrábět. Ve 30ti letech založil firmu na surfařské peněženky – zbohatl, ale zkrachoval. Z neúspěchu se poučil.
Vlastnosti	<ul style="list-style-type: none"> - přezdíván „Warren Buffett Latinské Ameriky“ - když jiní prodávají, on nakupuje = dělá věci jinak - je střídavý i v dobách hojnosti - rychle se rozhoduje 	<ul style="list-style-type: none"> - odvážný - poctivý - precizní - kladný vztah k práci - hledá unikátní nápady - tvrdě pracuje - šel za svými sny - měl vizi - nemyslí jenom na sebe 	<ul style="list-style-type: none"> - nebojí se riskovat - odvážný - zvědavý - nápaditý

PŘÍLOHA P III: SROVNÁNÍ PŘEDPOKLADŮ ÚSPĚCHU VYBRANÝCH PODNIKATELŮ

Srovnání předpokladů úspěchu – podnikatelé 20. století [vlastní zpracování]

	Tomáš Baťa	Henry Ford	John D. Rockefeller	Mary Kay Ash	Warren Buffett	Aristotle Onassis
Dobré vzdělání				x	x	
Nedokončená škola	x	x	x			x
Klidné dětství				x	x	
Špatná výchova	x	x	x			x
Úmrtí v rodině	x					x
Podnikavost od dětství	x	x	x		x	x
Dělá věci jinak	x	x	x	x	x	x
Vize	x	x	x	x	x	x
První pokusy skončily neúspěchem	x	x	x			x

Srovnání předpokladů úspěchu – současní podnikatelé [vlastní zpracování]

	Bill Gates	Jack Welch	Richard Branson	Carlos Slim Helú	Tomio Okamura	Robert Kiyosaki
Dobré vzdělání		X		X		X
Nedokončená škola	X		X		X	
Klidné dětství	X	X	X	X		X
Špatné dětství					X	
Úmrtí v rodině						
Podnikavost od dětství	X		X	X		X
Dělá věci jinak	X	X	X	X	X	X
Vize	X	X	X	X	X	X
První pokusy skončily neúspěchem			X		X	X

PŘÍLOHA P IV: SEZNAM NEJBOHATŠÍCH LIDÍ NA SVĚTĚ PODLE ČASOPISU FORBES

Rok 2011

Pořadí	Jméno a příjmení	Majetek v miliardách USD	Obor	Státní příslušnost
1	Carlos Slim Helú	74,0	Telekomunikace	Mexiko
2	Bill Gates	56,0	IT	USA
3	Warren Buffett	50,0	Investice	USA
4	Bernard Arnault	41,0	Maloobchod	Francie
5	Larry Ellison	39,5	IT	USA
6	Lakshmi Mittal	31,1	Ocelářství	Indie
7	Amancio Ortega	31,0	Maloobchod	Španělsko
8	Eike Batista	30,0	Těžba	Brazílie
9	Mukesh Ambani	27,0	Petrochemie	Indie
10	Christy Walton	26,5	Maloobchod	USA

Rok 2010

Pořadí	Jméno a příjmení	Majetek v miliardách USD	Obor	Státní příslušnost
1	Carlos Slim Helú	53,5	Telmex, América Móvil	Mexiko
2	Bill Gates	53,0	Microsoft	USA
3	Warren Buffett	47,0	Berkshire Hathaway	USA
4	Mukeš Ambani	29,0	Reliance Industries	Indie
5	Lakšmí Mittal	28,7	ArcelorMittal	Indie
6	Larry Ellison	28,0	Oracle	USA
7	Bernard Arnault	27,5	LVMH	Francie

8	Eike Batista	27,0	EBX Group	Brazílie
9	Amancio Ortega	24,0	Inditex	Španělsko
10	Karl Albrecht	23,5	Aldi Süd	Německo
11	Mark Elliot Zuckerberg	6,9	Facebook	USA

Rok 2009

Pořadí	Jméno a příjmení	Majetek v mili- ardách USD	Obor	Státní přísluš- nost
1	Bill Gates	40,0	Microsoft	USA
2	Warren Buffett	37,0	Berkshire Hathaway	USA
3	Carlos Slim Helú	35,0	Telmex, América Mó- vil	Mexiko
4	Larry Ellison	22,5	Oracle	USA
5	Ingvar Kamprad	22,0	Ikea	Švédsko
6	Karl Albrecht	21,5	Aldi Süd	Německo
7	Mukeš Ambani	19,5	Reliance Industries	Indie
8	Lakšmí Mittal	19,3	ArcelorMittal	Indie
9	Theo Albrecht	18,8	Aldi Nord	Německo
10	Amancio Ortega	18,3	Inditex	Španělsko

Rok 2008

Pořadí	Jméno a příjmení	Majetek v mili- ardách USD	Obor	Státní přísluš- nost
1	Warren Buffett	62,0	Berkshire Hathaway	USA
2	Carlos Slim Helú	60,0	Telmex, América Mó- vil	Mexiko
3	Bill Gates	58,0	Microsoft	USA
4	Lakšmí Mittal	45,0	ArcelorMittal	Indie

5	Mukeš Ambani	43,0	Reliance Industries	Indie
6	Anil Ambani	42,0	Reliance Industries	Indie
7	Rinat Achmetov	31,1	SCM Group	Ukrajina
8	Ingvar Kamprad	31,0	Ikea	Švédsko
9	K.P. Singh	30,0	DLF Limited	Indie
10	Oleg Děripaska	28,0	Basic Element	Rusko

Rok 2007

Pořadí	Jméno a příjmení	Majetek v miliardách USD	Obor	Státní příslušnost
1	Bill Gates	56,0	Microsoft	USA
2	Warren Buffett	52,0	Berkshire Hathaway	USA
3	Carlos Slim Helú	49,0	Telmex	Mexiko
4	Ingvar Kamprad	33,0	Ikea	Švédsko
5	Lakšmí Mittal	32,0	Mittal Steel Company	Indie
6	Sheldon Adelson	26,5	Las Vegas Sands	USA
7	Bernard Arnault	26,0	Moët Hennessy Louis Vuitton S. A.	Francie
8	Amancio Ortega	24,0	Zara	Španělsko
9	Li Ka-shing	23,0	Cheung Kong	Hongkong
10	David Thomson	22,0	The Thomson Corporation	Kanada

PŘÍLOHA P V: DOTAZNÍK „PŘEDPOKLADY ÚSPĚŠNÉHO PODNIKATELE“

Dobrý den,

jmenuji se Kateřina Maňáková a jsem studentka třetího ročníku Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně. Píši bakalářskou práci na téma Analýza předpokladů úspěšného podnikatele, ve které zpracovávám předpoklady podnikatelů. V této souvislosti Vás prosím o vyplnění tohoto dotazníku, který slouží jako podklad k praktické části mé bakalářské práce se zaměřením na analýzu předpokladů úspěšného podnikatele. Cílem dotazníku je, na základě Vašich odpovědí, zjistit předpoklady, které vedou podnikatele k úspěchu.

Děkuji za Vaši spolupráci a přeji Vám hezký den.

1) Měl(a) jste podnikavé rodiče? *

- Ano
- Ne

2) Jaké máte vzdělání? *

- základní
- středoškolské s výučním listem
- středoškolské s maturitou
- vysokoškolské, nižší (bakalář)
- vysokoškolské, vyšší (Ing., Mgr., MUDr., JUDr.,...)

3) Jaká byla Vaše předchozí pracovní zkušenost, než jste založil(a) podnik?*

4) Kdo je Vaším podnikatelským vzorem?*

5) Dělal(a) jste podnikavé věci v dětství? *

- ano
- ne

7) Jaké si myslíte, že jsou předpoklady úspěšného podnikatele?*

6) Co Vás motivuje k tomu být podnikatelem? *více možných odpovědí

- Nezávislost a samostatnost
- Příjem a zisk
- Hobby a seberealizace
- Potřeba něco dosáhnout, úspěch

- Z nutnosti
- Tvořit nové věci, nové zkušenosti
- Vliv a postavení
- Práce s lidmi
- Smysluplnost práce, pomoc druhým
- Vlastní odpověď

8) Jaké máte Vy předpoklady pro to, abyste byl(a) úspěšný(á)? *

9) Vyberte vlastnosti, které jsou podle vás důležité pro podnikatele. *

Podnikatelské kompetence (více možných odpovědí)

- cílevědomost
- mít vizi
- motivace a angažovanost
- flexibilita a adaptabilita
- přijímání rizika
- intuice
- zodpovědnost
- podnikavost
- dobré nápady
- otevřenost
- nezávislost
- sebedůvěra
- Vlastní odpověď

10) Osobnostní charakteristiky *

- vytrvalost
- charisma a autorita
- průbojnost
- pracovitost
- schopnost rozhodovat
- inteligence
- tvořivost
- styl práce
- reflexivita
- pozitivní myšlení

- odolnost vůči stresu
- Vlastní odpověď

11) Etické jednání *

- poctivost
- čestnost
- štěstí
- Vlastní odpověď

12) Jakou radu máte pro studenta, který se dnes chystá založit podnik? *

13) Jste: *

- muž
- žena

14) Kolik je Vám let? *

- do 18
- 18 - 25
- 26 - 35
- 36 - 45
- 46 - 65
- 56 - 65
- 66 a více

15) Kolik máte zaměstnanců? *

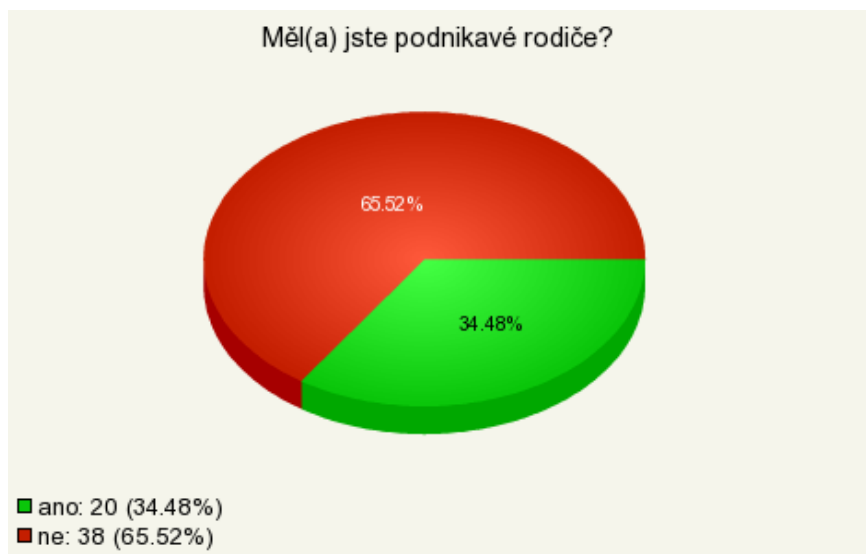
- 1 - 2
- 3 - 10
- 11 - 20
- 21 - 50
- 51 - 100
- 101 - 200
- 201 - 300
- 301 a více

16) Jste: *

- živnostník
- s.r.o.
- a.s.
- Vlastní odpověď

PŘÍLOHA P VI: VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKU

Otázka č. 1:

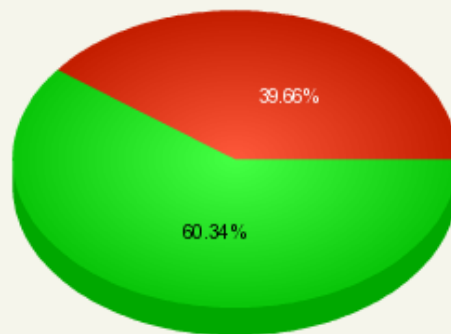


Otázka č. 2:



Otázka č. 5:

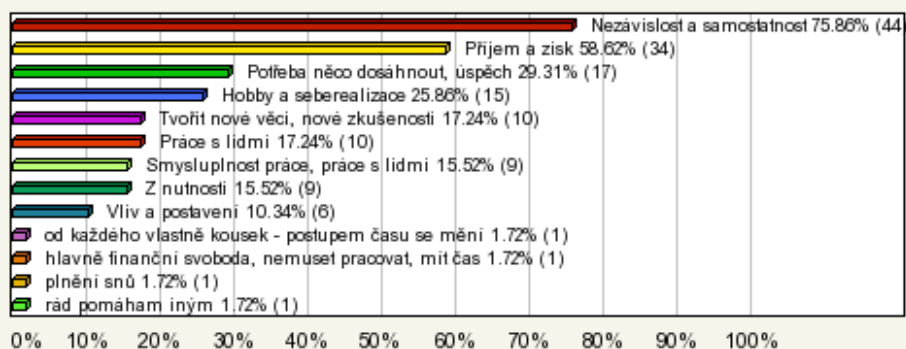
Dělal(a) jste podnikavé věci v dětství?



■ ano: 35 (60.34%)
 ■ ne: 23 (39.66%)

Otázka č. 8:

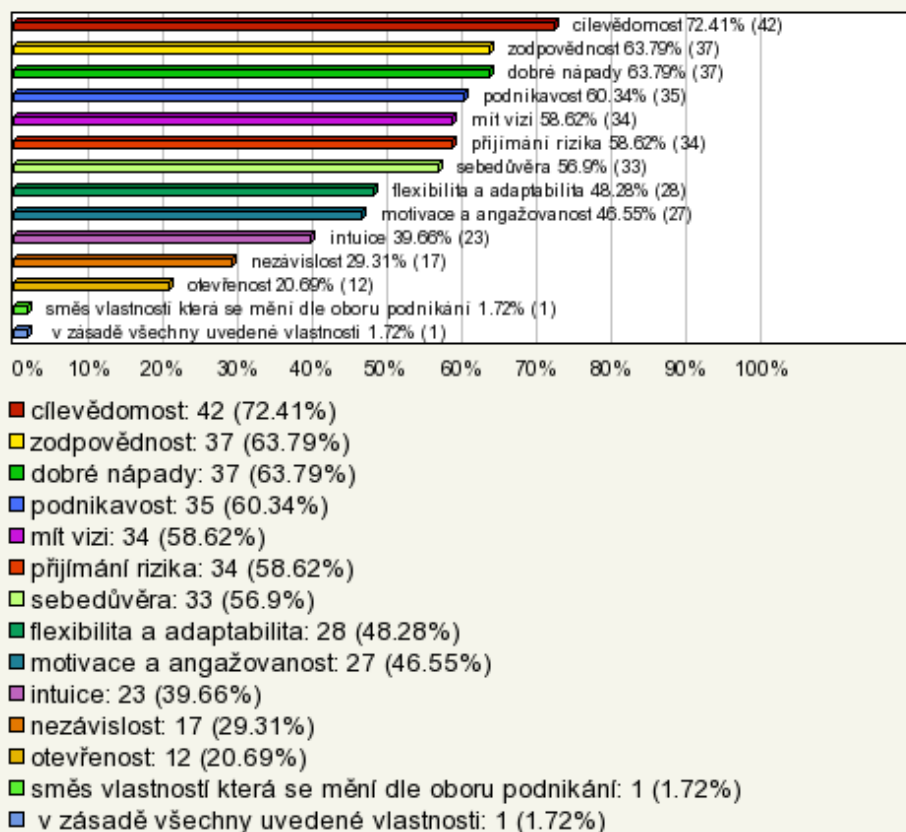
Co Vás motivuje k tomu být podnikatelem?



■ Nezávislost a samostatnost: 44 (75.86%)
 ■ Příjem a zisk: 34 (58.62%)
 ■ Potřeba něco dosáhnout, úspěch: 17 (29.31%)
 ■ Hobby a seberealizace: 15 (25.86%)
 ■ Tvořit nové věci, nové zkušenosti: 10 (17.24%)
 ■ Práce s lidmi: 10 (17.24%)
 ■ Smysluplnost práce, práce s lidmi: 9 (15.52%)
 ■ Z nutnosti: 9 (15.52%)
 ■ Vliv a postavení: 6 (10.34%)
 ■ od každého vlastně kousek - postupem času se mění: 1 (1.72%)
 ■ hlavně finanční svoboda, nemuset pracovat, mít čas: 1 (1.72%)
 ■ plnění snů: 1 (1.72%)
 ■ rád pomáham iným: 1 (1.72%)

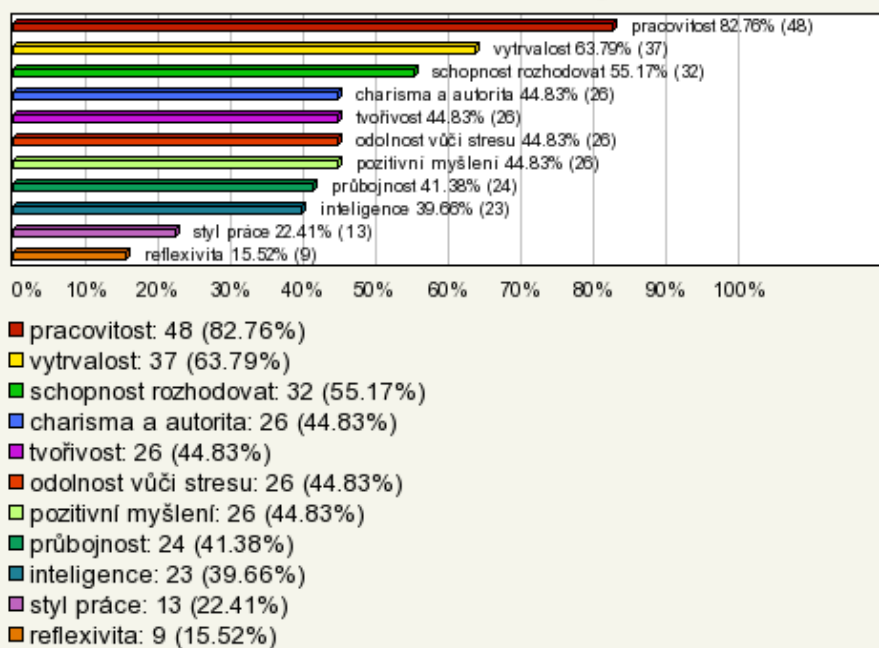
Otázka č. 9:

Vyberte vlastnosti, které jsou podle vás důležité pro podnikatele.
Podnikatelské kompetence:

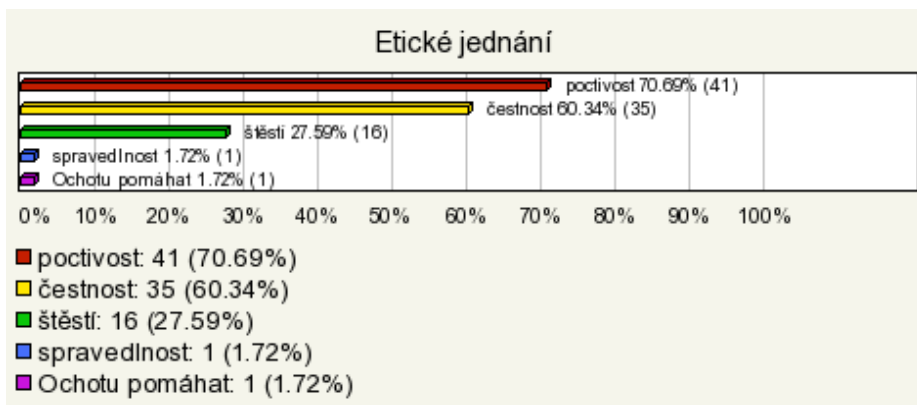


Otázka č. 10:

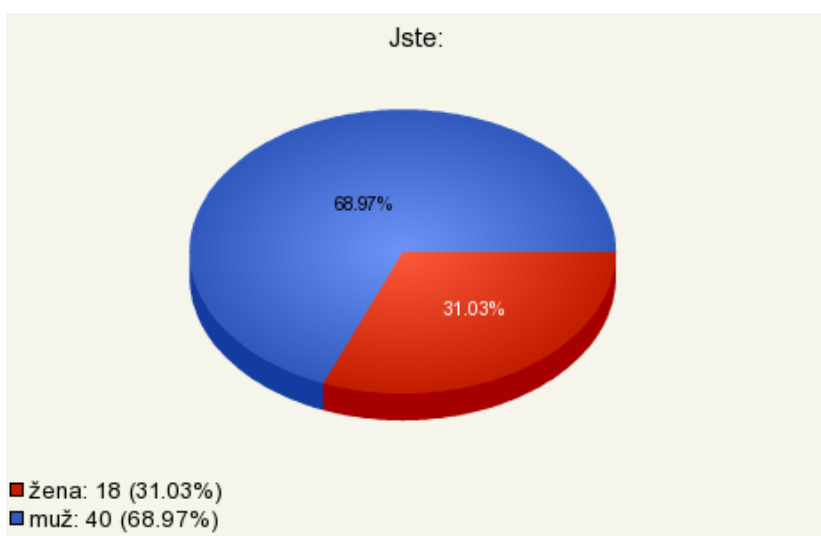
Osobnostní charakteristiky



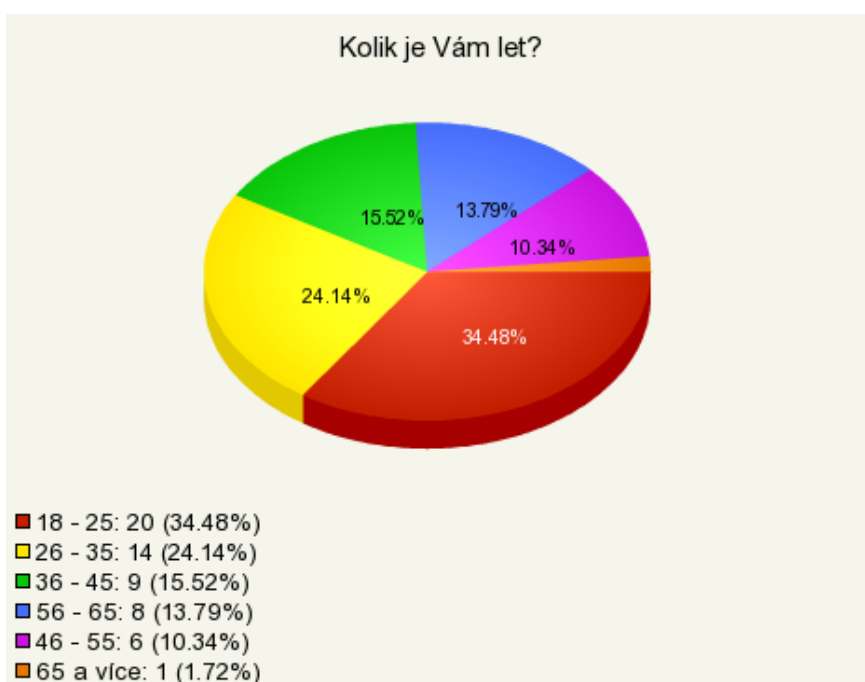
Otázka č. 11:



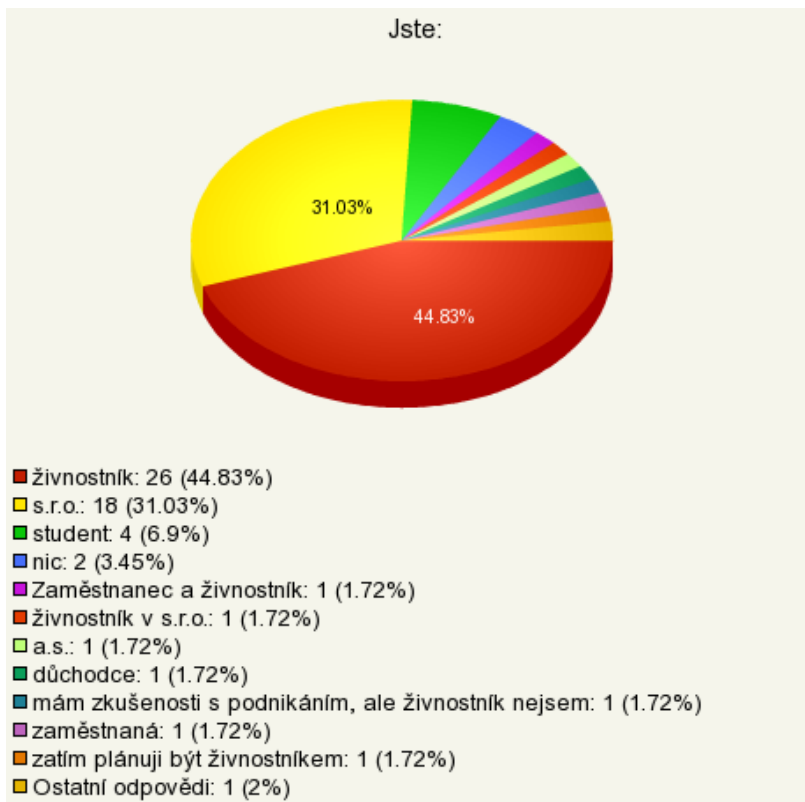
Otázka č. 13:



Otázka č. 14:



Otázka č. 15:



Otázka č. 16:

