

Podnikatelka Kateřina Haring: Musíte být disciplinovaní, hlavně v začátku

Kateřina Haring patří mezi naše nejúspěšnější podnikatelky, jež slaví úspěch především v zahraničí, napříč kontinenty.

Organizuje se svojí kopřivnickou firmou Dynamic Group výstavy a veletrhy po celém světě a k tomu samozřejmě zajišťuje i ten nejlepší servis. Zároveň je aktivní členkou Českomoravské asociace žen a podnikatelek a snaží se své mnohaleté zkušenosti předávat ostatním ženám, které s podnikáním začínají anebo plánují začít.



středa 16. března 2016, 12:10

Jaké podle vás dělají lidé u nás v začátku podnikání největší chyby?

Bojí se změny a ztráty jistoty. Jenže jistota dnes není, nikde a v ničem. Neobejdete se bez nadšení, ale to by vám mělo vydržet ne 30 minut, 30 dnů nebo 30 měsíců, ale 30 let. Kdo „sám nehoří“, nemůže „zapalovat ostatní kolem sebe“. Neradí se lehko, každý z nás je jiný, má jiný příběh, jiná přání, jiné tužby a něco jiného ho

Podle paní Kateřiny je nejdůležitější prostě začít a „pak se uvidí“.

FOTO: archiv Kateřiny Haring

naplňuje.

Musíte být disciplinovaní, hlavně v začátku. Já jsem pracovala denně i 20 hodin, pořád jsem viděla, že je co dělat, co není hotovo, tak jsem nechtěla nechávat věci na druhý den, protože jsem nikdy nevěděla, jestli nebudu muset rychle udělat něco jiného, nečekaného, co by mělo prioritu. A dnes, kdy pracuji mnohem méně, protože máme malou dceru, tak si vyčítám, že práce nestíhám tolik co dříve a že nemůžu tolik času práci trávit. Mě to totiž nesmírně baví, ale to má každý, kdo je vtažen do procesu a ví, že na něm leží spousta odpovědnosti.

Také jsme začínali s velkou konkurencí, ona je stále, ale už se tolik nepoměřuji. Pracuji a věřím, že když se budu snažit, že úspěch přijde. Kromě výstav se díky bohatým kontaktům v zahraničí dostávám k zajímavým zakázkám i mimo náš obor a tam je to opravdu o letech a trpělivosti vyjednávání. S jednou firmou jsem vyjednávala dokonce 8 let, než se mi podařilo je přesvědčit, aby s námi začali spolupracovat. Pokora, trpělivost, víra v úspěch a v sebe - to je základ.

Není sice žádná jistota úspěchu, ale když to nezkusíte, můžete později litovat. Opravdu se dá mnoho udělat i doma „na koleně“, hlavně v počátku, kdy v podstatě skoro o nic nejde. A když je člověk pro svou věc zapálený, uspěje. Mám za sebou i neúspěch. Před 15 lety jsme se sestrou chtěly dělat do módy a mít butik. Vše bylo dobře rozjeto, promyšleno, naplánováno. Na rozjezd padly mé úspory. Položila nás levná konkurence z Asie i Polska. Ale už tehdy jsem si řekla, že když se nepodařilo v této oblasti, podaří se v jiné. Když se zavřou jedny dveře, otevřou se vám jiné.

Bez čeho se podle vás neobejde žádný podnikatelský záměr?

Bez nadšení a chuti to udělat. Prostě musíte začít a „pak se uvidí“. Nebojte se neúspěchu. Někdy mám pocit, že když se do něčeho s chutí dáte, tak se vám opravdu daří, starosti a problémy přicházejí později, když už je rozjeto a vy začínáte zjišťovat, že to, co „vám procházelo“ v počátku, musíte udělat jinak, dát si více pozor, dodržovat pravidla, nepromeškat termíny, a to jak ve vztahu ke klientům, tak ve vztahu k institucím. To je ale součást vývoje v podnikání.

Zpětně vzato jsem neuměla spoustu věcí, o něčem jsem vůbec nevěděla, že je potřeba udělat, hodně věcí jsem zjišťovala „za pochodu“, zpětně, ale poučila jsem se a hlavně se vždy ptala těch zkušenějších, starších a moudřejších.

Podnikáte především v zahraničí, a tedy neustále cestujete. Jak je to u vás s plánováním času?

Jsem člověk, který potřebuje disciplínu a pravidelnost. To ale svědčí každému. Já jsem si dny plánovala ještě v pubertě a někdy to přeženu a přeplánuji se a pak jsem ve stresu. Snažím se z toho ponaučit, ale když se dostanu do euforie na „vlnu daření se“, tak jedu a plánuji a dělám vše pro to, abych to stihla.

Současně se však musím umět i rychle přizpůsobovat. S tím mívá problém spíše mé okolí,

někdy nedovedou pochopit, „nejen že musím, ale hlavně, že chci“. Mívám situace, že zavolá klient ze Singapuru, že by se chtěl se mnou pozítří setkat v Dubaji, tak prostě přeplánuji naplánované a letím.

Obchod, tedy živé setkávání se s lidmi, ne jednání po telefonu nebo e-mailu, je pro mě důležité. Nabíjí mě setkávání se s lidmi, vždy se naučím něco nového, něco nového pochopím. Rozšiřuje mi to obzory a nutí neseďet ve své ulitě a zajímat se o druhé.

Ve které zemi se vám nejlépe dojednávají zakázky a kde je to naopak?

Pro mě osobně to bylo vždycky Rusko a země bývalého SNS (Společenství nezávislých států). Vystudovala jsem v Moskvě Mezinárodní ekonomické vztahy v době, kdy všichni mířili na západ. Bylo to po sametové revoluci a Rusko nebylo vůbec v módě. To se však změnilo, když jsem školu skončila. Byla jsem v té době jedinou studentkou z Česka, která tam řádné denní studium začala a dokončila. Díky těm letům jsem znala jejich mentalitu, zvyky, to vždy pomůže.

A protože se mnou tehdy do školy chodili i studenti z „dnes nepopulárních zemí“ východu – Blízkého i Dálného, tak se dovedu přizpůsobit i jim. Ale pro dojednání zakázky není důležitá národnost, jako spíš nátura obchodníka. Navíc pracujeme ve službách, a to znamená, že musíte být pokorní a umět naslouchat. Pak se můžete domluvit kdekoliv.

V dnešním virtuálním světě není pořádání výstav a veletrhů na ústupu?

I když se úvahy o přesunu veletrhů do virtuálního světa objevují minimálně 10 let, neděje se tak. Zatím rozhodně neregistruji menší zájem ze strany klientů o účast na veletrhu. Na letadlo, obráběcí stroj, pneumatiky, koberce, kosmetiku si vždycky „chcete sáhnout“. Přes internet se dějí obchody v rámci e-shopů.

Výrobci potřebují nejen tuto prezentaci, ale i velké odběratele a ti se dobře oslovují právě prostřednictvím výstav a veletrhů. Troufám si dokonce tvrdit, že veletrhy, zvláště ty specializované, jsou na vzestupu po celém světě.



Kateřina Haring

FOTO: archiv Kateřiny Haring

Hodně cestujete, které národy vám jsou nejbližší, bez ohledu na podnikatelské prostředí?

Určitě ty „východní“. Vždy jsem se dobře cítila v Asii. Bezpečněji. Mnohem více než např. v Jižní Americe. Asiáté jsou milí, tiší, usmívají se... myslím, když s nimi jednám, bavím se. Jižní Amerika je temperamentnější - lidé se baví hlasitě, gestikulují, to mé nátuře moc nevyhovuje, ale respektuji to.

Např. u národů z jižní Evropy je to i zábavné, ale dlouho to nevydržím, tu excentričnost. Ale ono je to o tom, jak na ty lidi nahlížíme my. Když vycítí z naší strany „nevraživost“, tak se tak budou i chovat.

Dokážete si představit žít v jiné zemi?

V mládí jsem to dovedla a představovala si to. Chtěla jsem žít ve Francii. Pak jsem ale 20 let života strávila v Moskvě. Čím více cestuji, tím více si uvědomuji, jak to máme tady, v Čechách a na Moravě krásné. Jsme malá, různorodá země. Máme všechno. Pěkné hory, řeky, města. Je ze mě čím dál tím větší patriot.

Na světě je spousta krásných míst, která mě nadchla a určitě bych je chtěla znovu vidět, ale nedovedla bych opustit rodnou hroudu navždy. Nechat tady rodiče, sourozence,

kamarády. Navíc když někde dlouho žijete, začnete pronikat do tajů a nesnází daného místa a nikde to není ideální.

Celosvětové zasedání FCEM - Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales (Světové sdružení podnikatelek) v Praze

Od 6. do 8. dubna 2016 proběhne v Praze celosvětové zasedání této organizace, na které přijedou významné ženy podnikatelky a manažerky, majitelky firem z více než 30 různých zemí světa, včetně současné předsedkyně paní Laury Frati Gucciové. Akce se mohou zúčastnit všechny zkušené i začínající podnikatelky bez nutnosti propojení s českým sdružením ČMAPM.

Hlavním místem konání konference bude hotel Corinthia Hotel Prague, kde proběhnou stěžejní panelové diskuse, setkání a Czech Design Expo. Všechny účastnice však budou mít příležitost také k méně oficiálním setkáním a networkingu. Proběhne například setkání na koktejlu s paní Laurou Frati Gucciovou, večerní setkání na Zámku Zbiroh nebo na projížďce parníkem po Vltavě. Akce bude zakončena slavnostní galavečeří v Černínském paláci za účasti ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka a dalších významných hostů. Více informací na www.podnikatelky.eu.

Dana Sokolová, [Novinky](#)