

Studentský ekonomický klub

si Vás dovoluje pozvat na

Přednášku **Michaela Rostocka**

Známého to investora z pořadu DEN D



na téma

**Alchymie úspěchu podnikání,
aneb proč někteří vyhrávají a jiní krachují**

Čtvrtek 10. dubna

11:10

Přednášková místnost HJ - 300

Sledujte akce pořádané Studentským ekonomickým klubem:

<http://www.fek.zcu.cz/sek>





Jak udělat díru do světa businessu

Michael Poplar Rostock

VICf.cz

Definice:

- Díra do světa businessu – vytvoření globální pidifirmy (30 mil Euro obratu, 90 procent sales mimo CR, SR, 50 procent + marže, 50 procent + růst y-o-y).
- Business – svět, kde se platí hotovostí, tj ne kliky na internetu, unique visitors, market share a další, nemonetizovatelné veličiny

Produkt komodita

Všudepřítomný

Nahraditelný

Často předmět cenové války

Marže 0-15 procent

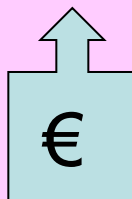
„Made chap, made in China or thereabout“

Produkt „unikát“

Marže 60 procent +

Škálovatelné

Zákazník vnímá coby nenahraditelné



Služba komodita

Podobné jako produkt komodita, navíc neškálovatelné nízké marže

Služba „unikát“

Marže up to 50 procent (spíše 25+)

Zákazník „závislý na službě ale nedá se exportovat snadno

Vztah se zákazníkem komplikovaný a náročný (getting services worth his money)

Jaký trh hledat?

Vysoké IQ / nízký vliv regulátorů (státu)

* Consulting, IT, investment banking, new media, new advertising...

Vysoké IQ / velký vliv regulátorů

* armáda, péče o zdraví, retail banking, sektory s velkým přesahem na státní správu, old media, EUrokracie, dotace...

Nízké IQ / nízký vliv státu

* výroba, stavebnictví, pohostinství, logistika a doprava obecně, dřevařský průmysl, retail, restaurátérství a hoteliérství...

Nízké IQ / velký vliv státu

* Svoz odpadu, veřejná doprava, utilities, stavebnictví pro veřejný sektor, old media, soukromá vězení, solární elektrárny...

Máte na to náтуру?

Extrovert s vůlí uspět...

* Vede lidi, komunikuje, prodává, v problémech vidí příležitosti, deleguje, přemýšlí, hraje si, riziko je pro něj sport...

...Vítěz

Extrovert s vůlí věci neřešit

* *Problémy na tendenci přeřvávat, házet na jiné, fláká podstatné věci a věří ve své štěstí více než své schopnosti, obklopuje se lidmi, kterým může dokazovat že on je lepší...v kritických dobách se lekne...*

...Loser

Introvert s vůlí uspět

* Obklopuje se komplementárními extroverty, analyzuje, řeší, přemýšlí, testuje, učí se delegovat, učí se být na povrchu, riziko opatrně analyzuje a pak do něj skočí...

... Vítěz

Introvert s vůlí věci neřešit

* *Ubíjejí jej okolnosti, hloupost lidí okolo něj, neschopnost překročit svůj stín, není hloupý ale riziko pro něj není..*

... Loser

Než skočíte...

- Udělejte si stručnou analýzu následujících bodů:
 - Trh, zákazníci, marže, konkurence
 - Peníze – Capex, Opex, break even, etc
 - Definice Vašeho produktu a nebo služby
 - ...nebo se na to vybodněte a prostě skočte po hlavě do vody....racionalita v podnikání je příliš racionalizována...

Máte na to?

- Umíte vést lidi?
- Máte charisma?
- Zvládáte stress?
- Orientujete se rychle v nových situacích?
- Zvládáte nepředvídavost lidí, situací, krizí, zákazníků, konkurence, počasí, úrokových měr, zaměstnanců, rodinných příslušníků, politiků...seznam je nekonečný...
- Vidíte dopředu? (Tj máte vizi?)

Lidé okolo Vás...

- Měli být být chytřejší než Vy
 - Loajální
 - Pracovití (nenajímejte Pražáky)
 - Schopni sami přemýšlet
 - Motivováni (stock options)
-
- Výše uvedená kritéria jsou kompendium vlastností, tj. jedna z výše uvedených vlastností nestačí...

Podnikatel vs Manager

(společný mají jen ten golf...)

- Riziko →
 - Stress →
 - Živelnost, intuice →
 - Rychlost rozhodování →
 - Přímá zodpovědnost →
 - Tlak →
 - Problémy = příležitosti →
 - Golf nebo Octavia nejdříve, pak možná A8, dovolená za 10 let, pronájem nejdříve, pak možná nějaká menší vilka na Cote'd Azur a Hanspaulce →
- Jistota, záruky
 - Předvídatelnost, prestiž
 - Procesy, analýza
 - Risk management
 - Org chart témata, schvalovací procesy
 - Definované časové rámce, pravidla jiných
 - Problémy = hledání viníků mimo mne
 - Audi 6 při nástupu do práce, dovolená, hypotéka na 25 let
 - Golf je můj oblíbený sport...



případová studie

- Business case:
 - Firmy ohrožené únikem dat z firemních databází
 - Team Safetica.com dva roky vyvíjel aplikaci při studiu na VUTB
 - Zakladatel se se mnou spojil a potřeboval poradit / konzultovat
- Distributoři v cca 4oti zemích
- Očekávaný obrat 10 mil Euro tento rok
- Očekávaný růst y-o-y 100 procent
- ...radost podnikat

Zdroje:

- Redherring.com
- Mckinseyquarterly.com
- Ft.com
- Technologyreview.com
- Wikipedia
- Bloomberg.com

Obvyklé otázky:

- Musím být jedničkář, abych uspěl v podnikání?
- Musím dostudovat, abych uspěl?
- Jak mám motivovat lidi kolem sebe když nemám peníze?
- Rodiče mi říkají, že si mám raději sehnat práci než abych podnikal... má matka pravdu?
- Mám hledat u kolegů loajalitu nebo inteligenci?
- Jakou roli hraje v podnikatelském úspěchu ego?
- Potřebuji MBA na to, abych uspěl?

Presumpce podnikatele

- Nebojte se prosadit svůj názor
- Vaše větší konkurence nemusí mít nutně pravdu / správný business model
- Chyťte příležitost za rohy, nepřemýšlejte o ní příliš dlouho
- Všichni jsme a budeme nahraditelní
- Vyhýbejte se korupci a korupčníkům
- Budujte firemní procesy
- Hlídejte si profitabilitu a cestu k ní
- Držte se svého kopyta
- Znejte své zákazníky
- Většina nikdy nemá pravdu
- Prvních deset let pracujte 12 hodin denně, šest dní v týdnu

Olaf je, IMHO, podnikatel...



Závěrem...

- Nebojte se přemýšlet.
- Vaše otázky...
- Děkuji za pozornost.
- Facebook: VICF Corporate finance
- Kopie prezentace na:
 - rm@vi.cz