

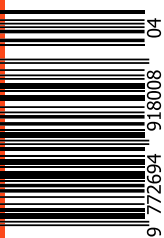
# hrot

Magazín pro nový byznys & dobrý život 4 Duben 2026



## Ocelová vůle

Cena 149 Kč



*40 firem, 4 400 lidí, jedna šéfka. Denisa Materová o řízení rodinného impéria*

**Inspirátorka** — „Myslím si, že pokud je člověk zdravý, soběstačný a do jisté míry zabezpečený, měl by podpořit ty, kteří takové štěstí neměli,“ říká Eliška Neubergerová.



## Eliška Neubergerová Bohéma

Značku *Bohéma* dobře znají milovníci triček s hravými vlasteneckými motivy. Její zakladatelka Eliška Neubergerová si ale od začátku zakládá nejen na lásce k českým reáliím a jazyku, ale také na dobročinném přesahu. Říká, že vydělávat na vlastenectví a národních hodnotách by jí přišlo nepatřičné. — „Na začátku jsme podporovali *Post Bellum*, protože byli nejbližší tomu, čemu se *Bohéma* věnuje. V roce 2022 jsme pak díky kolekci *Slava Ukrajině* mohli poslat téměř 600 tisíc korun organizaci *Člověk v tísni*. Zlom nastal v roce 2024 u charitativní kolekce *Česko. Domov*. V rámci tohoto projektu jsme rozdělili přes půl milionu korun pěti různým organizacím. Po tomto projektu se nám začaly

ozývat nadace a neziskové organizace samy,“ vypráví Neubergerová. — Každou spolupráci se snaží na míru přizpůsobit vybrané organizaci tak, aby byla zajímavá i pro zákazníky – je pak větší jistota, že udělají radost sobě i druhým. „Takto se nám podařilo vybrat už téměř tři miliony korun, a to nejen z charitativních kolekcí, ale také díky výtěžkům z prodeje konkrétních motivů. Například koupí trička s motivem bývalé první dámy zákazníci přispívají *Výboru dobré vůle Nadaci Olgy Havlové*, výtěžek z motivu Věra pak směřuje *Nadaci Věry Čáslavské*.“ — V Bohémě už pomohli dvaceti různým organizacím zaměřeným na odlišná témata. Poslední projekt, nazvaný *5000 slov*, který oslavoval český jazyk, byl zaměřený na podporu osob se sluchovým postižením, poruchami řeči a komunikace. Pro organizaci *Tichý svět* a nadační fond *Ozvěny* se podařilo vybrat 152 000 Kč. Celkový výtěžek z dobročinných projektů v loňském roce přesáhl půl milionu korun. / *Sára Goldbergerová*

Foto: Ondřej Kejík

## Jak začít podnikat? „Bez iluzí a v malém“

„Startup není titulka Forbesu. Startup je nejdřív realita,“ říká Margareta Křížová a opírá se o zkušenosti, které sbírala desítky let v byznysu. Dnes je předává dál – v *Newton Business Acceleratoru* na *Newton University*. V čem onen akcelerátor spočívá?

Text: Viktor Horák



Foto: Tomáš Novák

Není to žádný elitní klub pro vyvolené. Naopak. Funguje jako otevřená podnikatelská líheň. Studenti přicházejí často jen s nápadem, někdy s prvním produktem. Od prvního ročníku mají k dispozici workshopy i síť mentorů z praxe. „Na konci by měli vědět, jestli do toho chtějí jít naplno. Nebo mít projekt připravený pro trh,“ říká Křížová pro magazín *Hrot*. Společně mají jedno: hledají směr. — Cesta k němu vede přes workshopy z financí, marketingu či obchodu a především přes kontakt s praxí. Osmnáct mentorů – od digitálních agentur po průmyslové firmy – funguje jako zrcadlo i katalyzátor. Nejde přitom jen o know-how, ale i o samotnou schopnost sebe i svůj produkt prodat. — „Spousta lidí se bojí prodeje. Produkt ladí do detailu, ale nakonec ho musejí prodat. A právě tenhle moment je

často zlomový, protože bez prodeje žádný byznys neexistuje,“ dodává. Proto se v akcelerátoru pracuje i s psychikou – samozřejmě jsou pravidelné konzultace, sdílení pokroku i neúspěchů. — Peníze tu nejsou hlavní motivací, akcelerátor žádné přímé financování nenabízí. Místo toho propojuje studenty s investory a firmami. Mladí podnikatelé z *Newtonu* ale i tak mohou od školy dostat peníze na svůj byznys – skrze univerzitní *Angel Fond*. — „Největší hodnota jsou kontakty. Když někdo vidí šikovného člověka, zvedne telefon a otevře mu dveře,“ popisuje Křížová už několik let trvající projekt ze čtvrtého patra Kongresového centra v Praze. Právě tam sídlí univerzita, která každoročně pořádá vlastní *Pop-up Market*, kde představuje byznysové aktivity svých studentů investorům, novinářům a veřejnosti. — Výsledky nejsou okázalé, ale primárně skutečné. Pánská kosmetika *Bogroti*, designové nábytkové doplňky *Basefound* nebo třeba Martin Legeza, který začínal s chlebičky a dnes má vlastní kuchařku, cateringovou firmu a plný kalendář. „Mě baví i tyhle malé příběhy. Ne všechno musí být technologický startup.“ — Mladá generace má podle Křížové jednu výhodu: nemá ostych říct si o peníze. Co jí ale často chybí, je schopnost je správně počítat. „Je potřeba rozumět nákladům, marži, zisku. Bez toho to nejde.“ Podobné je to se sebevědomím. „Ideál je zdravé sebevědomí. Ne namachrovanost.“ — Křížová sama strávila 27 let v poradenství pro fúze a akvizice velkých společností. Ve třiapadesáti svůj podíl prodala a začala znovu. „Chtěla jsem dělat věci po svém.“ Akcelerátor se stal jejím projektem s přesahem. — A dnes studentům opakuje jednoduchou radu: začněte v malém, pomalu a nebojte se chyb. „Nejhorší jsou ty příležitosti, do kterých člověk nešel, protože měl strach.“ Podnikatelský instinkt podle ní není dar shůry. „Musíte mít drive. A chuť se pořád učit. Jakmile si řeknete, že to děláte pořád stejně, skončili jste,“ říká bez obalu. — Potenciál projektu podle ní neleží primárně v nápadu, ale v lidech. V jejich energii, disciplíně a ochotě učit se. „Věta ‚takhle jsme to dělali vždycky‘ je cesta na hřbitov,“ říká Margareta Křížová.

## Německý lovebrand Adidas slaví. Má rekordní prodeje

24,8 mld. €

Největší evropský výrobce sportovního oblečení a světová dvojka (za Nike) Adidas má za sebou úspěšný rok. Loni mu tržby stouply o pět procent na rekordních 24,8 miliardy eur. V letošním roce Adidas počítá s dalším růstem provozního zisku i tržeb, a to navzdory negativním dopadům amerických cel a nepříznivému vývoji měnových kurzů.



Foto: adidas.com

54 %

O tolik se zvýšil provozní zisk, na 2,06 miliardy eur (zhruba 50 miliard Kč).

2,8 €

Tolik bude činit dividenda na akcii, 40% nárůst oproti předchozímu roku.

1949

Rok, kdy firma Adidas vznikla.

## Management není talent

### Je to řemeslo, které bolí a dá se naučit

Executive

Text: Viktor Horák

# M

management není dar shůry. Je to práce, říká bez okolků Veronika Koleňáková, která se dlouhodobě věnuje vzdělávání manažerů a lídrů. V době, kdy se leadership stává módním slovem a titul „manažer“ často přichází dřív než zkušenost, působí její pohled až nečekaně strážlivě. Možná právě proto stojí za to ho poslouchat. „Mladí lidé si často myslí, že management závisí na talentu. Buď ho máte, nebo ne. Jenže tak to není,“ říká Koleňáková, ředitelka profesního manažerského vzdělávání z *Newton University*. Podle ní je management řemeslo – stejně jako medicína nebo právo. „Je to řemeslo, které se dá naučit. A jako každé řemeslo potřebuje čas, praxi a ochotu si to odmakat,“ říká v rozhovoru pro magazín *Hrot*. Neexistuje zkratka. Nestačí dobrý úmysl ani přirozená autorita. „Zásadní je schopnost věci doručit. Rozhodovat. Nést odpovědnost. A hlavně dotahovat věci do konce,“ doplňuje Koleňáková. To nejdůležitější se navíc neodehrává v ide-

álních podmínkách, ale přesně naopak. Ve chvílích, kdy plán selže, kdy chybí jistota a kdy rozhodnutí mají reálné dopady na lidi kolem. „Management se nedá naučit od stolu. Učí se v situacích, které nejsou komfortní.“ Zásadní je i jeden nepříjemný aspekt: management není status, ale služba. Týmu, firmě, výsledku. A někdy znamená i dělat rozhodnutí, která nejsou populární. Když přijde řeč na české firmy, Koleňáková pojmenovává jeden z jejich nejčastějších přešlapů: podceňování práce s lidmi jako samostatné disciplíny. „Velmi často se z výborného specialisty stane manažer. Protože je dobrý ve své práci. Jenže práce s lidmi je úplně jiná hra,“ připomíná. Bez přípravy pak nastupuje metoda pokus omyl. A ta se neodehrává ve vakuu – dopadá na celý tým. Firmy podle ní často selhávají i v očekáváních: neříkají jasně, co role manažera znamená, kolik energie vyžaduje a za co nese odpovědnost. „Řízení lidí se často jen přilepí

Foto: archiv Newton



k jiné roli. Místo aby to byla plnohodnotná práce,“ popisuje úskalí své práce i budoucí profese svých studentů na *Newtonu*. Podle Koleňákové se podceňuje i zpětná vazba, rozvoj a vnitřní připravenost manažerů – schopnost zvládat emoce, reflektovat vlastní chyby a ustát tlak. Přitom právě to rozhoduje o tom, jak funguje celý tým. Koleňáková důsledně rozlišuje dvě věci, které se často zaměňují: management a leadership. Management je systém, disciplína, schopnost věci organizovat a dotahovat. Leadership je něco hlubšího. „Lídr není ten, koho lidé poslouchají, protože musejí. Ale ten, koho následují, protože jim to dává smysl.“ Leadership se podle ní nedá naučit jako excelová tabulka. Spíš se postupně formuje – skrze zkušenosti, rozhodnutí a osobní integritu. Důležitý je směr, vytrvalost a schopnost jít dál, i když výsledky ještě nejsou vidět. „Na vrcholu fouká. A lídr tam jde, protože ví proč.“