



THAO.CZ

ŽE JE NĚCO „FAIR“
NEZNAMENÁ, ŽE TO
MUSÍ BÝT DRAHÉ

*O tom, jak se z dobrovolníka ve třetí zemi dostat k úspěšnému podnikání nám pověděla **Michaela „Mysha“ Gautam**. Mysha je mladá podnikatelka, která dává byznysu nový rozměr. Její jméno je spojeno především s obchodem **Thao.cz** a neziskovou organizací, díky kterým denně pomáhá zlepšovat životní podmínky dětí v Nepálu.*

NA ZAČÁTKU VAŠEHO PŘÍBĚHU BYLA TOUHA PO CESTOVÁNÍ. SBALIT SE A VYRAZIT DO ZEMĚ TŘETÍHO SVĚTA CHCE POŘÁDNOU DÁVKU ODVAHY. CO VÁS K TOMU VEDLO A PROČ NEPÁL?

Poměrně dost jsem cestovala už na gymplu a po osmnáctých narozeninách jsem se živila psaním pro časopisy právě o jiných krajích, zvycích, kultuře... a tehdy jsem velmi silně cítila, že to chci zkusit nejen cestovatelsky baťůžkářsky, ale taky „opravdu“ – prostě někde jinde žít. Rok jsem strávila ve Velké Británii a pak mi bylo jasné, že dalším krokem je rozvojová země. To, že se touto zemí stal Nepál, bylo absolutně náhodou. Tehdy tam jel dobrovolničit i můj internetový známý, tak jsme to nějak spojili a zašli si tam spolu na trek. Paradoxem bylo, že v odlehlé vesnici, kde jsem pár měsíců učila angličtinu, jsem žila u mladých rodičů s pětiletým klukem. Přesně u stejné složené rodinky jsem předtím bydlela v Anglii, takže rozdíly mezi našimi kulturami jsem dostala naservírované na stříbrném podnose.

CO JSTE TAM ZAŽILA? CO BYLO HLAVNÍM IMPULZEM ZALOŽIT OBCHOD A NEZISKOVKU?

Co jsem tam zažila... no, to vydá na knihu. „Řídila“ jsem slona, a pak z něj spadla do řeky a skoro po proudu odplavala. Četla o kořenech Zenu a byla tak nějak srovnaná se světem, jako od té doby už nikdy. S dětmi z vesnice jsme oslavili Vánoce, které do té doby neznaly. Málem jsem vypustila duši na treku, protože z mého internetového kamaráda se vyklubal extrémní maratónský běžec, kterému jsem absolutně nemohla stačit. Začala jsem si románek s nepálským klukem – Dipak se jmenoval a živil se na ulici tou nejpodřadnější prací – a to vlastně byl ten hlavní impulz. Rozhodla jsem se začít něco dělat pro tyto místní lidi a děti, které jsem učila anglicky a zamilovala si je. Nechtěla jsem po pár měsících odjet a nechat je tam nazdařbůh jejich původnímu životu...

DOBROVOLNICTVÍ JE ČINNOST, KTERÁ POMÁHÁ MLADÝM LIDEM V OSOBNÍM ROZVOJI... V ČEM VÁM DOBROVOLNICKÁ ZKUŠENOST POMOHLA V OSOBNÍM A PROFESNÍM ŽIVOTĚ?

Učila jsem angličtinu, takže to nebyla nějaká extra fyzická ani psychická výzva :-). Nicméně bez nadsázky mi ten pobyt tam ukázal (spíš tenkrát poprvé naznačil), kam se v životě chci ubírat a co budu dělat...



NAPADLO VÁS NA ZAČÁTKU, ŽE SE TATO CESTA ZMĚNÍ V NĚCO, CO BUDE DENNĚ ZLEPŠOVAT KVALITU ŽIVOTA NĚKOHO JINÉHO?

Pamatuji si, jak jsem před odjezdem mamce řkala, že si musím vymyslet, jak tuhle cestu pojmu do CVčka,

aby to nevyznělo, jakože jsem se půl roku flákala :-). Jela jsem tam pro sebe –: zkusit si nový život, zhubnout a celkově se fyzicky i psychicky „očistit“ od západního světa. Říkala jsem si, že jestli se tam díky mně jedno jediné dítě líp domluví anglicky, budu to považovat za úspěch. Nicméně už po prvních týdnech mi bylo jasné, že to takhle neskončí a naopak jsem našla životní poslání. Celé to do sebe zapadlo –: lidé, co hledají práci, děti, co potřebují rozhled a vzdělání... a já jsem tušila, že jim to můžu dát.

DALA JSTE PODNIKÁNÍ ZAJÍMAVÝ ROZMĚR. THAO. CZ JE OBCHOD, KTERÝ PRODÁVÁ HLAVNĚ OBLEČENÍ S „PŘÍBĚHEM“. CO TO ZNAMENÁ?

W

Thao má vlastně příběhy dva... Tak jednak ze zisku přispíváme na provoz dětského domova v Nepálu, kde se už o sedmdesát opuštěných dětí snažíme starat tak, jako by byly naše vlastní – tedy dát jim v rámci možností „rodinné“ zázemí (samozřejmě kromě toho materiálního, to je samozřejmost).

A pak za Thaem stojí jakási osvěta, co se fair tradu týče. Tomu se chci věnovat hlavně teď při rozšíření našeho působení po Evropě. Chystám knížku, turné po českých regionech

i právě evropských městech... Že je něco „fair“ tzn., že ti, kdo to vyrobili, žijí důstojným životem, to neznamena, že to musí být drahé. Chci lidem ukazovat absurditu dnešního světa –: něco koupíte za X Kč, více než X Kč musíte odvést státu za to, že to můžete prodávat a pak ještě něco hodit do reklamy. Nějakou marži samozřejmě potřebujete, i když z ní zrovna nechcete živit dětské domovy – prostě byznys by měl vydělávat :-). No a tak se stane, že výrobce dostane zlomek ceny (protože i ten výrobce musí za něco koupit materiál, přihodit si nějakou marži atd.). Nemyslím si, že zvyšování ceny je cesta, když výrobce si ve finále stejně nevydělá o nic moc víc, – a procentuálně to vyjde naprosto stejně, ne-li hůř. Navíc mi to nepřijde košer v tom, že tohohle lidi zneužívají –: něco je označeno fair trade, tak je to drahé... a marže najednou není 100 %, ale 300 % nebo i víc. My pracujeme opravdu s malými



maržemi – nižší desítky procent. Je to neobvyklé, někdo to pak dokonce považuje za podezřelé a spousta lidí mi to vymlouvá... ale my se nedáme! :-). Dává mi mnohem větší smysl omezit výdaje, co se omezit dají a o to nabídnout nižší konečnou cenu. A funguje to! Až se tohle dostane do podvědomí lidí, bude nás moct být skutečně fair mnohem víc :-). A tím „fair“ myslím, že si zisky z prodaného zboží rozdělujeme tak nějak spravedlivě – jak říkal Baťa, správný obchod je, když jsou spokojené všechny strany.

ČÍM JE VAŠE ZNAČKA JINÁ OPROTI OSTATNÍM OBCHODŮM S OBLEČENÍM?

Máme limitované kolekce a navíc drtivá většina zboží nese prvky ruční práce. Takže si naši zákazníci mohou být jisti, že nosí opravdový originál... za kterým navíc stojí tyto dva příběhy. A to přitom za pár stovek – prostě za tolik, za kolik byste podobnou věc koupili v běžném obchodě.

JAK SE DÁ SKLOUBIT BYZNYS S CHARITOU?

Výborně :-). Zjistila jsem, že vydělat na pomoc ostatním je mi jednak mnohem bližší (tak nějak morálnější), než žebrat (žádat o granty, usilovně hledat sponzory atd. atd.), – a taky

mi to přijde mnohem jednodušší. Z rodiny jsem si dlouho nesla takový vzorec, že když chci teda pomáhat, sama bych měla žít jako Matka Tereza. Dlouho jsem měla pocit, že si musím vybrat: buď podnikat a vydělávat, anebo pomáhat druhým. Pak jsem si našťestí uvědomila, že je to absurdní. Uvědomila jsem si, že z neziskovky si nemůžu brát plat, a proto jsem začala podnikat částečně i z morálního přesvědčení. Z byznysu si plat vezmu s čistým svědomím a zároveň vím, že když nám na neziskovku pošle něco sponzor, 100 % prostředků jde přímo do Nepálu, protože administrativu, lidi apod. platíme také ze zisku obchodu.

Ted' je to tak, že Thao pokrývá přes 70 % neziskových aktivit, zbytek jsou sponzoři, co se sami ozvou, nikoho nemusím uhánět :-). Ostatně jedním z mých poselství má být i to, že byznys a charita jdou skloubit. To, že jste milionář a chcete si užívat život, vás přece nediskvalifikuje z pomoci ostatním – spíš by to mělo být naopak, ne?

KDO JSOU VAŠI ZÁKAZNÍCI?
MAJÍ ČEŠI TOUHU POMÁHAT?

Našimi zákazníci už nejsou jen Češi, ale i Slováci, Němci a Rakušané. Určitě je spojuje jedno –: svět jim není lhostejný. Jsem moc ráda, že těch lidí je tolik a věřím v trend, že jich bude víc a víc... Jak se máme (na Západě)

lépe a lépe, méně a méně se musíme starat o svoje potřeby a potřeby našich nejbližších, máme pak kapacitu rozhlédnout se kolem sebe a zajímat se i o ostatní... To je krása!

VY OSOBNĚ PODNIKÁTE TZV.
OD STOLU NEBO SE JEŠTĚ
STÁLE AKTIVNĚ ZAPOJUJETE
PŘÍMO V NEPÁLU? CO JE
VÁŠ DENNÍ CHLÉB V ROLI
PODNIKATELKY?

Do Nepálu samozřejmě jezdím – už proto, že můj manžel je Nepálec a máme tam ty děti :-). Thao překotně

roste, takže je to hodně různorodé, od pobíhání po skladu a snahy zprocesovat balení objednávek, přes plánování marketingu, po víceméně všechno, co se HR týče

V KAŽDÉM OBCHODĚ JSOU
URČITÁ ÚSKALÍ. AŽ UŽ
SE JEDNÁ O KOORDINACI
DODAVATELSKÉHO ŘETĚZCE
NEBO KOMUNIKAČNÍHO
KANÁLU. CO JE NEJTĚŽŠÍ VE
VÁŠEM PODNIKÁNÍ?

Asi domluva s Nepálci. Mají úplně jinou mentalitu –: oni prostě věří, že

všechno vždycky dobře dopadne a také mají neskutečný problém říct otevřeně „ne“. Když jsme s manželem jeli minulý rok na road trip v době, kdy v Nepálu kvůli politickým problémům prakticky nebyl benzin, vždy odhadoval, že na to, co máme v nádrži, ujedeme alespoň o 20 km víc, než jsme nakonec ujeli... ještěže má ten Nepál kopce a velká část se dala vzít na neutrální :-). Podobně je to v dílně, se kterou spolupracujeme. „Tisíc kousků za dva dny? Žádný problém, pošli objednávku.“ No a já to pak prodám a zákazníci musí čekat... Tohle je teď největší výzva – investovat do skladových zásob, abychom dodávali obratem. – Třeba Němci jsou na čekací lhůtu obzvláště hákliví. Za pár týdnů se chystáme do Indie najít nějaké dílny i tam.

POKUD MÁ NĚKDO NĚJAKÝ
PODOBNÝ NÁPAD, JAK HO
MŮŽE ZREALIZOVAT?

„Podobný nápad“... to je těžké :-). Obecně jsem zapálený fanoušek selského rozumu. Podle mě u podnikání vlastně nic jiného není potřeba – na druhou stranu bez selského rozumu to absolutně nejde. Vidím kolem sebe dost lidí, kterým selský rozum chybí, anebo ho nechtějí poslechnout a pak krachují. Díky selskému rozumu posloucháte trh, poučujete se ze zkušeností, chytáte



se příležitostí. Já jsem od začátku věděla, že prodávat za stejné ceny jako obchodáky něco, co je navíc originál a ještě tím člověk přispěje na dobrou věc, dává smysl a bude to fungovat. Nicméně napoprvé jsem dovezla blbosti – trh mi ukázal, že jsem sice dovezla něco s dobrým nápadem, ale ne to, co se prodává v těch obchodácích, takže to nefungovalo. V úplných začátcích jsme zkusili slevové servery, offline prodej a online reklamu. Nejlepší se dařilo na prvních dvou kanálech, tak jsem se tomu věnovala, nabrala databázi kontaktů a vybudovala jistou komunitu. Pak se zadařilo i na Facebooku, a proto jsme se přeorientovali tam a věřím, že jsme z toho vytřískali, co se dá. Slovensko a Německo byl další logický krok – lidi se o to začali sami hlásit. A teď si říkám: „Když to funguje tady a u sousedů, proč by to nefungovalo třeba v jižní nebo severní Evropě?“ Selský rozum velí vyzkoušet to a zařídit se podle toho, jak to dopadne – což je přesně to, co letos uděláme. Taký to platí naopak – : Když jsem selský rozum neposlouchala, šlo to do háje. Minulý rok jsme sice vyrostli o 100 % a při zachování slušného zisku měli obrát dost přes 50 milionů, ale bylo to totálně krizové a vlastně se Thao na chvíli ocitlo na hraně propasti. Chtěla jsem koupit jakýsi barák, na který jsem neměla peníze, chtěla jsem mít ve firmě spíš kamarády než šéfovat, bylo lehčí válet se na pláži na

druhém konci světa, než si připustit krizi, denně dojíždět do skladu a svou firmu fakticky řídit... ale naštěstí se ten rozum nakonec ozval silněji než emoce. Barák jsem, byť se ztrátou, prodala, celý tým ve firmě se prakticky obměnil. A Thao má našlápnuto lépe než kdy dřív! Takže jestli mám nějakou radu, jak realizovat své nápady? Prožente je poctivým selským rozumem. Když vám řekne, že je to opravdu dobrý nápad, rovnou vám taky napoví, jak právě ve vaší situaci to nejlíp zrealizovat. Lepší zobecnění mě nenapadá :-)

KAŽDÁ ŽENA MUSÍ JEDNOHO DNE ŘEŠIT DILEMA – RODINA NEBO BYZNYS/PRÁCE? JAK JSTE NA TOM VY, MÁTE JASNO?

Vzhledem k tomu, že jsem začala podnikat, když staršímu synovi bylo půl roku (teď je mu pět), a mladšímu synovi jsou teď dva, tak v tom mám poměrně jasno – jde to skloubit :-). Není to sice ta nejlehčí věc pod sluncem a chce to hodně (opravdu hodně) důvěry sama v sebe a svoje děti, aby člověka nesemlelo okolí, které v Vás bude více či méně (ne)přímo přesvědčovat o tom, že právě musíte rozřešit dilema – anebo v horším případě, že jste příšerná matka :-). Píšu o tom (a nejen o tom) knížku, která vyjde asi na podzim.

Zatím mám jen pracovní název: „Jak jsem se dvěma batolaty vybudovala padesátimilionovou firmu“ :-). Třeba tím nějaké ženě ulevím... já bych si takovou knihu po prvním porodu moc ráda přečetla a bývala by mi ušetřila pár krušných chvil :-)

A CO DÁL? JAKOU MÁTE VIZI DO DALŠÍCH LET?

Vydat tu knížku, rozšířit Thao dále v Evropě (a potažmo po světě) a adoptovat alespoň dvě děti.

CO BYSTE VZKÁZALA ZAČÍNAJÍCÍM PODNIKATELŮM?



Ať se nebojí začít. Ať se nebojí pokračovat – chyby neexistují, všechno jsou to lekce, které potřebujeme, abychom se posunuli dál. Sky is the limit :-). ■

