

JAK SE ŽIJE OSVČ

V DOBĚ KORONAVIROVÉ

O svoji zkušenost s podnikáním a letošní nelehkou „sezónou“ se s námi podělil malíř Petr Maleček, majitel firmy Malování, štukování – Maleček s.r.o. z Prahy.

Podnikat jsem jako OSVČ začal v roce 1992, téměř hned po vyučení. Měl jsem svůj vzor, mého otce Jaroslava a jeho kolegu Honzu Zemana st., kteří se do podnikání vrhli ještě před revolucí, na tzv. vedlejší pracovní poměr.

„FINANČNÍ GRAMOTNOST JE ZÁKLADEM PODNIKÁNÍ.“

Už od samého začátku jsem věděl, že pokud chci bezproblémově podnikat, musím vždy včas hradit veškeré závazky, především vůči státu a také vůči dodavatelům materiálů a nářadí. Řekl bych, že finanční gramotnost je základem podnikání. Peníze, které člověk vydělá, nemůže všechny ihned utratit, ale musí pokrýt všechny náklady, zaplatit všechny poplatky, část odložit stranou a teprve to, co zůstane, může použít pro svou osobní spotřebu.

Začátky nebyly vůbec jednoduché, neměl jsem zprvu žádnou klientelu, téměř všechny zakázky se domlouvaly po telefonu – na mysl mám pevnou linku a telefonní přístroj, který byl pouze doma. Zákazníci věděli, že řemeslníka zastihnou buďto brzy ráno, nebo až k večeru. Po několika letech přišla

na řadu novější technika, a to záznamník, na kterém zákazníci mohli nechat vzkaz. Pro nás to byl velký krok vpřed. Vždy nebylo tolik práce, aby řemeslník mohl zaplnit celý měsíc, především zimní měsíce byly hodně uvolněné. Byly dny a někdy i týdny, kdy jsem seděl doma a čekal, až zazvoní telefon a já budu moci domluvit novou zakázku.

Po několika letech už jsem měl stále zakázky z řad domácností, ale i několik firem, škol a institucí. Bylo to lepší, začal jsem spolupracovat s několika kolegy, také OSVČ, aby se zvládly větší a větší zakázky. Pak přišla hospodářská krize v roce 2008. Bylo to těžké, bojovali jsme o každou zakázku, s cenami jsme šli někdy i na hranici výdělků. Bylo zase nejdůležitější poplatit všechny závazky. Většinou se to dařilo, ale lhal bych, kdybych říkal, že všem závazkům jsme dostáli včas. Faktury se platily opožděně, nájem za byt měl někdy i dvouměsíční skluz.

V roce 2017 jsem působil na trhu 25 let a v tu dobu jsem mohl říct, ano, teď mám již vybudovanou klientelu z řad malých i velkých zákazníků. Tito zákazníci znají kvalitu mé práce a i přes dlouhé objednací termíny mi do telefonu říkají: Pane Malečku, my si na vás rádi počkáme, jsme zvyklí na kvalitu vaší práce a váš přístup. Takhle slova slyší řemeslník vždycky rád.

A teď bych se rád vrátil na začátek svého příspěvku.



Letos na jaře vypukla velká krize v souvislosti s covidem-19, nařízení nouzového stavu, zavření provozoven drobných řemeslníků, restaurací, divadel, kin atd. Pro mnohé to byl šok, hodně restaurátérů a řemeslníků, u kterých to šlo, udělalo co? Snažili se přehodnotit, jak to vše zvládnout a poplatit alespoň ty nutné náklady a základní platy zaměstnanců, vše to, o čem jsem psal na začátku. Mnoho z nich, i já, jsme museli sáhnout do rezerv, bez kterých bychom to nezvládli. Ano, to je ta část výdělků, kterou si má rozumný člověk dávat na stranu (členové vlády to nazvali polštářem, vatou atd.). Dělán to já, dělá to spousta mých kolegů, kamarádů, snažím se to učit i mé dospělé děti, u kterých se mi to bohužel zatím nepodařilo, a právě při snížení příjmů po dobu koronakrize se přesvědčily, že tato rezerva je v dnešní době nutná.

Petr Maleček,
malíř a majitel firmy, člen CMLT ČR

INZERCE

Seznam „ČESTNÝCH ČLENŮ“ Cechu malířů, lakýrníků a tapetářů České republiky (výrobci a dovozci materiálů a potřeb pro malíře a lakýrníky, kteří podporují a úzce spolupracují s cechem)

GENERÁLNÍ
PARTNER
CECHU



HLAVNÍ PARTNER CECHU



VÝZNAMNÝ
PARTNER
CECHU



VÁŽENÝ PARTNER CECHU



PARTNER CECHU

