

**NÁVRAT K PRVEJ TEHLE**

Deň pred mojou promóciou bol zvláštny. Taký ten typ dňa, keď človek sedí v izbe, pozerá na strop a má pocit, že by mal niečo veľké cítiť, ale namiesto toho len rozmýšľa nad tým, čo bude zajtra na obed. V mojom prípade to bolo ešte trochu komplikovanejšie, pretože som práve končil stavebnú fakultu a mal by som byť pripravený na veľký vstup do života. Aspoň tak to hovorili všetci okolo mňa.

Sedel som za stolom vo svojej izbe, pred sebou notebook, ktorý už zažil asi viac stresu ako ja. Vedľa neho ležali skriptá zo statiky a betónových konštrukcií, ktoré som už v živote pravdepodobne nikdy neotvoril. A medzi nimi pozvánka na promóciu. Zlaté písmo, oficiálny papier, všetko vyzeralo veľmi dôležito.

Len ja som sa necítil veľmi dôležito.

Skôr som sa cítil trochu stratený.

Keď som nastupoval na vysokú školu, všetko bolo jednoduché. Mal som devätnásť rokov a plán bol jasný – študovať, prežiť skúškové a nejako sa dostať k diplomu. O tom, čo bude potom, som veľmi nerozmýšľal. Mal som pocit, že to je problém budúceho Martina.

No a teraz som bol ten budúci Martin.

Na chodbe bolo počuť, ako mama vysáva. Mama mala zvláštny talent vysávať presne vtedy, keď som potreboval rozmýšľať. Dvere sa o chvíľu otvorili a ona nakukla dnu.

„Martin, máš už pripravený oblek na zajtra?“

„Mám,“ povedal som.

„A kravatu?“

„Aj kravatu.“

„A topánky?“

„Mami,“ povzdychol som si, „idem na promóciu, nie na Everest.“

Mama sa len usmiala. „Ja viem. Len chcem, aby všetko bolo perfektné.“

Pre ňu to bol veľký deň. Pre rodičov je promócia niečo ako dôkaz, že všetky tie roky, keď vás ráno budili do školy, mali zmysel. Pre mňa to bolo skôr potvrdenie, že som prežil päť rokov bez toho, aby ma definitívne zlomila statika.

Mama zatvorila dvere a ja som znovu zostal sám.

Otvoril som notebook a začal bezcieľne scrollovať internet. Sociálne siete boli plné spolužiakov, ktorí písali veci ako: „Zajtra promócia! Nová kapitola života!“ alebo „Ready for the real world.“

Ja som sa necítil veľmi ready.

Pravda bola taká, že som vlastne nevedel, čo budem robiť.

Na stavebnej fakulte sme sa naučili veľa vecí. Vedel som vypočítať zaťaženie nosníka, navrhnuť základ domu a teoreticky by som vedel vysvetliť, prečo most nespadne. Ale nikto nás veľmi neučil, čo robiť po škole.

Niektorí spolužiaci mali plán. Jeden išiel do veľkej stavebnej firmy. Druhý mal miesto u projektanta. Niektorí už dokonca rozmýšľali o vlastnej firme.

Ja som zatiaľ rozmýšľal, či si spravím čaj alebo kávu.

Nakoniec som si spravil kávu.

Sadol som si späť za stôl a pozrel sa na diplomovú prácu uloženú v počítači. Mala krásny názov, ktorý znel veľmi múdro: *Optimalizácia návrhu železobetónovej konštrukcie administratívnej budovy.*

Keď som ju písal, mal som pocit, že robím niečo veľké. Teraz to vyzeralo len ako súbor s názvom „final\_final\_verzia3.docx“.

Život je zvláštny.

Vtedy mi zazvonil telefón. Na displeji svietilo meno Miloš.

Miloš bol môj kamarát ešte zo strednej školy. Nebol zo stavebnej fakulty – študoval informatiku. Bol to ten typ človeka, ktorý vždy mal nejaký nápad. Raz chcel vyrábať vlastné tričká, potom rozmýšľal nad aplikáciou na plánovanie tréningov a chvíľu dokonca tvrdil, že založí firmu na dróny.

Zdvihol som telefón.

„Čau,“ povedal som.

„Tak čo, inžinier?“ ozval sa Miloš. „Pripravený na zajtrajšok?“

„Ešte nie som inžinier,“ povedal som. „Zatiaľ som len človek, čo zajtra bude mať divnú čiapku.“

Miloš sa zasmial.

„To je pravda. Tie čiapky vyzerajú vždy smiešne.“

„Hej,“ povedal som. „Ale aspoň zakryjú zlý účes.“

Chvíľu sme sa rozprávali o promócií a o tom, kto všetko tam príde. Potom sa Miloš spýtal otázku, ktorej som sa trochu bál.

„A čo budeš robiť potom?“

Zamyslel som sa.

„Neviem,“ povedal som úprimne.

Na druhej strane bolo chvíľu ticho.

„To je vlastne dobrá odpoveď,“ povedal nakoniec Miloš.

„Ako to myslíš?“

„No... keď nevieš, čo budeš robiť, znamená to, že môžeš robiť čokoľvek.“

To znelo síce pekne, ale zároveň trochu desivo.

„Moji rodičia by s tebou asi nesúhlasili,“ povedal som.

„Rodičia chcú vždy stabilnú prácu,“ povedal Miloš. „Ale niekedy je dobré skúsiť niečo vlastné.“

Vtedy som nad tým ešte veľmi nepremýšľal. Slovo podnikanie mi znelo skôr ako niečo pre dospelých ľudí v oblekoch, ktorí rozumejú daniam, účtovníctvu a všetkým tým veciam, ktoré mi na škole nikto poriadne nevysvetlil.

Ja som bol stále ten istý Martin, ktorý si pred chvíľou nevedel vybrať medzi čajom a kávou.

Po rozhovore som položil telefón a znovu sa pozrel na pozvánku na promóciu.

Zajtra sa oficiálne skončí jedna kapitola môjho života.

A úprimne, trochu som sa bál tej ďalšej.

Pretože škola mala jednu veľkú výhodu – pravidlá boli jasné. Mali ste predmety, skúšky a na konci diplom.

Skutočný život takto nefunguje.

Tam si pravidlá často musíte zistiť sami.

A ako som neskôr zistil, medzi tie pravidlá patrí aj veľa vecí, o ktorých som vtedy ešte vôbec netušil. Napríklad to, že ak sa raz rozhodnete podnikáť, zrazu začnú do vášho života vstupovať pojmy ako živnosť, daňový úrad, príjmy, výdavky alebo daňové priznanie.

Ale to som v ten večer ešte netušil.

V ten večer som bol len čerstvý absolvent stavebnej fakulty, ktorý sedel v izbe, pil kávu a snažil sa pochopiť jednu jednoduchú vec:

čo vlastne bude robiť so svojím životom.

Ráno promócie začalo skôr, ako by som si prial. Budík zazvonil o siedmej a ja som mal pocit, že som spal asi desať minút. Pravda bola taká, že som skoro celú noc premýšľal nad budúcnosťou. A keď človek rozmýšľa nad budúcnosťou, spánok zvyčajne prehráva.

Prvá vec, ktorú som uvidel po zobudení, bol oblek zavesený na skrini. Pôsobil trochu výhražne. Ako keby mi potichu pripomínal: *Dnes sa z teba stane dospelý človek.*

„To sa ešte uvidí,“ zamrmľal som a vstal z postele.

Dom bol nezvyčajne živý. Mama behala po kuchyni, otec sedel pri stole s novinami, ale podľa výrazu tváre bolo jasné, že dnes ich vlastne vôbec nečíta.

„Tak čo, pán inžinier?“ povedal otec, keď som vošiel do kuchyne.

„Ešte nie som,“ odpovedal som.

„To je len detail.“

Mama mi položila na stôl raňajky, ktoré vyzerali až podozrivo slávnostne. Ako keby som mal ísť na svadbu, nie na promóciu.

„Musíš sa najesť,“ povedala.

„Mami, idem sedieť na stoličke a počúvať dlhé prejavy.“

„Aj tak.“

Neprotestoval som. Keď je mama v takomto režime, odpor je zbytočný.

Cesta na univerzitu bola zvláštna. Poznal som tú budovu veľmi dobre, za posledných päť rokov som tam strávil viac času než doma. A predsa dnes vyzerala trochu inak.

Možno preto, že dnes som tam nešiel ako študent.

Pred budovou sa už zhromažďovali spolužiaci. Niektorí vyzerali nadšení, niektorí nervózni. A niektorí – podobne ako ja – sa tvárili, akoby sa ešte stále snažili pochopiť, čo sa vlastne deje.

„Martin!“ zakričal niekto.

Otočil som sa a uvidel Tomáša zo skupiny.

„Tak čo, pripravený na slávu?“ spýtal sa.

„Ak sláva znamená smiešnu čiapku a latinský prejav, tak určite.“

Zasmiali sme sa.

Všetci sme mali na sebe obleky, ale bolo vidieť, že väčšina z nás v nich nie je úplne doma. Niektorí si neustále upravovali kravaty, iní skúšali, či sa v nich dá normálne dýchať.

Keď nás pustili do auly, celé to začalo pôsobiť ešte oficiálnejšie. Veľká miestnosť, profesori v talároch, rodiny sediace v radoch a množstvo fotoaparátov.

Ceremoniál začal.

Nasledovali prejavy, ktoré boli veľmi pekné, ale zároveň veľmi dlhé. Hovorilo sa o budúcnosti, o zodpovednosti, o tom, že mladá generácia bude meniť svet.

Ja som zatiaľ premýšľal nad tým, či som si dobre zaviazal kravatu.

Potom začali volať mená.

Keď zaznelo moje, vstal som a prešiel dopredu. V tej chvíli som si uvedomil, že na mňa pozerá asi sto ľudí.

Profesor mi podal diplom.

„Gratulujem,“ povedal.

„Ďakujem,“ odpovedal som.

A bolo to.

Päť rokov školy skončilo v priebehu asi desiatich sekúnd.

Keď ceremoniál skončil, aula sa zmenila na chaos plný objatí, fotografií a gratulácií.

Mama ma objala tak silno, že som mal chvíľu pocit, že diplom možno ani neprežije.

„Som na teba hrdá,“ povedala.

Otec mi potriasol rukou, potom ma objal tiež.

„Tak,“ povedal, „a teraz začína skutočný život.“

Tá veta znela nevinne, ale mala zvláštnu váhu.

Vonku pred budovou sa fotilo ešte asi hodinu. Rodiny, spolužiaci, profesori. Všetci sa usmievali, aj keď niektorí už boli trochu unavení.

A potom to pomaly skončilo.

Ľudia sa začali rozchádzať. Niektorí šli na oslavy, iní rovno domov.

Keď sme nastúpili do auta, mama sa otočila zo sedadla spolujazdca.

„Tak čo, Martin,“ povedala, „aký máš plán?“

A tu sa začala tá časť dňa, ktorej som sa trochu obával.

Oslava bola v malej reštaurácii neďaleko centra. Nič veľké – len rodina a pár blízkych známych.

Ale aj tak som mal pocit, že sa na mňa každý pozerá trochu inak než predtým.

Ako keby sa zo mňa cez noc stal niekto úplne nový.

„Tak, Martin,“ povedal strýko hneď po prípitku, „už si našiel prácu?“

Tak rýchlo to prišlo.

„Zatiaľ nie,“ povedal som.

„Ale určite máš nejaký plán,“ pokračoval.

Usmial som (typom úsmevu, ktorý znamená: *Dúfam, že zmeníme tému.*)

Nezmenili sme.

Otec sa oprel o stoličku.

„Na stavebných firmách teraz hľadajú ľudí,“ povedal. „Mohol by si skúsiť projekčné kancelárie alebo stavbyvedúceho.“

„Alebo štátnu firmu,“ dodala mama. „Tam je stabilita.“

Slovo stabilita sa pri stole objavilo asi päťkrát počas desiatich minút.

Ja som zatiaľ miešal limonádu a premýšľal.

„Nechcem sa ponáhľať,“ povedal som opatrne.

„Ako to myslíš?“ spýtal sa otec.

„Chcem si najprv premyslieť, čo vlastne chcem robiť.“

Otec sa zamyslel.

„To je rozumné,“ povedal. „Ale nemal by si čakať príliš dlho.“

Mal pravdu. Lenže problém bol v tom, že som naozaj nevedel.

Po večeri sme išli domov. Auto bolo tichšie než ráno.

Keď sme zaparkovali, otec ešte chvíľu sedel za volantom.

„Martin,“ povedal pokojne, „nechceme na teba tlačiť.“

To bola veta, ktorá zvyčajne znamená opak.

„Len chceme, aby si mal dobrý začiatok.“

Prikývol som.

„Ja viem.“

A naozaj som to vedel. Rodičia to mysleli dobre. Chceli len istotu – stabilnú prácu, pravidelný príjem, normálny život.

Lenže mne v hlave začala rásť zvláštna myšlienka.

Možno preto, že promócia bola koniec jednej kapitoly. A keď jedna kapitola končí, človek má pocit, že môže napísať ďalšiu trochu inak.

Večer som znovu sedel vo svojej izbe.

Diplom ležal na stole.

Bol to zvláštny moment – celý život som pracoval na tom, aby som ho získal. A teraz, keď tam bol, vlastne nič nezmenil.

Okrem jednej veci.

Zrazu odo mňa všetci očakávali, že budem vedieť, čo robím.

Lenže ja som to ešte nevedel.

Otvoril som notebook a začal pozerat' pracovné ponuky. Stavebné firmy, projekčné kancelárie, rôzne pozície.

Vyzeralo to rozumne. Stabilne. Presne tak, ako si to predstavovali rodičia.

A predsa som mal zvláštny pocit.

Ako keby ma niečo vnútri hovorilo, že môj príbeh ešte nezačal.

Vtedy mi znova zazvonil telefón.

Na displeji svietilo meno Miloš.

Usmial som sa, pretože som mal pocit, že ten telefonát možno prinesie niečo zaujímavé.

A netušil som, že presne týmto telefonátom sa začne príbeh, ktorý ma o pár mesiacov privedie k veciam, o ktorých som dnes ešte vôbec nič nevedel.

Telefonát s Milošom v ten večer netrval dlho. Povedal len jednu vetu, ktorá znela nenápadne, ale mala zvláštnu energiu.

„Počuj, pod' zajtra večer do mesta. Musím ti niečo ukázať.“

„Čo také?“ spýtal som sa.

„Radšej ti to vysvetlím osobne.“

A zložil.

Miloš mal tú nepríjemnú vlastnosť, že keď povedal vetu ako „*musím ti niečo ukázať*“, človek vedel, že nakoniec aj tak príde. Zvedavosť je silná vec.

Na druhý deň večer som teda sedel v malej kaviarni v centre mesta a čakal. Bola to taká tá kaviareň, kde študenti sedávajú nad notebookmi, robia projekty alebo sa tvária, že robia projekty, zatiaľ čo v skutočnosti sledujú videá.

Miloš prišiel asi o desať minút neskôr, trochu zadýchaný, s batohom na pleci a s výrazom človeka, ktorý práve objavil niečo veľmi zaujímavé.

„Prepáč, že meškám,“ povedal a hodil batoh na stoličku.

„To je v poriadku,“ povedal som. „Tak čo si mi chcel ukázať?“

Miloš si sadol, objednal si kávu a chvíľu mlčal, akoby premýšľal, kde začať.

„Vieš,“ povedal nakoniec, „v poslednej dobe som si všimol jednu vec.“

„Akú?“

„Ľudia majú problém nájsť dobrých remeselníkov.“

Zamračil som sa.

„Ako to myslíš?“

„Normálne,“ povedal Miloš. „Skús si predstaviť, že potrebuješ elektrikára, murára alebo niekoho, kto ti opraví kúpeľňu. Čo urobíš?“

„Zavolám niekomu,“ povedal som.

„Komu?“

Chvíľu som premýšľal.

„No... niekomu, koho poznám.“

Miloš prikývol.

„Presne. A keď nikoho nepoznáš, začneš sa pýtať kamarátov. Alebo hľadať na internete. A väčšinou to skončí tým, že nájdeš telefónne číslo na niekoho, kto má webstránku z roku 2009.“

Musel som sa zasmiať, pretože to bola pravda.

„Takže?“ spýtal som sa.

Miloš sa naklonil bližšie k stolu.

„Predstav si platformu,“ povedal pomaly, „kde by si si mohol jednoducho nájsť remeselníka. Zadáš, čo potrebuješ – napríklad opravu strechy – a aplikácia ti ukáže overených ľudí v okolí.“

Chvíľu som naňho pozeral.

„Niečo ako... taxislužba, ale pre remeselníkov?“

Miloš sa usmial.

„Presne.“

Myšlienka bola jednoduchá, ale zároveň zvláštne zaujímavá.

„A prečo mi to hovoríš?“ spýtal som sa.

„Pretože ty si stavbár,“ povedal Miloš. „Rozumieš tomu svetu. Vieš, ako fungujú stavby, remeslá, firmy. Ja viem programovať, ale neviem nič o stavebníctve.“

Chvíľu sme sedeli v tichu.

Vonku sa pomaly stmievalo a v kaviarni sa rozsvietili lampy, ktoré vrhali teplé svetlo na stoly.

„Takže chceš založiť firmu?“ spýtal som sa.

Miloš pokrčil plecami.

„Možno.“

„Možno?“

„Zatiaľ je to len nápad.“

A práve v tej chvíli som mal zvláštny pocit. Ten typ pocitu, ktorý človek nedokáže úplne vysvetliť, ale vie, že niečo zaujímavé sa práve začína.

V nasledujúcich dňoch som si začal uvedomovať, že niektoré nápady majú zvláštnu schopnosť usadiť sa človeku v hlave a pomaly tam rásť. Spočiatku sú malé a neurčité, skoro ako náčrt ceruzkou na okraji zošita, ale čím viac o nich človek premýšľa, tým jasnejšie kontúry začínajú mať. Presne tak sa to stalo aj s Milošovým nápadom na platformu pre remeselníkov.

Najskôr som to bral skôr ako zaujímavú myšlienku, niečo, o čom sa dobre rozpráva pri káve. Lenže čím viac sme sa k tomu vracali, tým viac som mal pocit, že to nie je len obyčajná diskusia. Postupne sa z toho stával plán.

Začali sme sa stretávať častejšie. Niekedy to bolo v kaviarni, inokedy u Miloša doma, kde mal pracovný stôl obklopený monitormi, káblami a poznámkami, ktoré vyzerali ako mapa nejakej malej technologickej expedície. Miloš mal v tomto obrovskú výhodu – rozumel programovaniu

a všetkým tým veciam, ktoré pre mňa doteraz patrili skôr do sveta filmov o startupoch než do reality.

Ja som naopak začal rozmýšľať nad tým, ako by takáto platforma fungovala v praxi. Stavebníctvo je zvláštny svet. Nie je to len o betóne, tehľách a výpočtoch, ale aj o ľuďoch, ktorí robia konkrétnu prácu. Murári, elektrikári, vodári, strechári – každý z nich má svoje zákazky, svoje tempo práce a často aj vlastný spôsob komunikácie so zákazníkmi.

A práve v tom sme začali vidieť problém, ktorý by sa dal vyriešiť.

Mnoho ľudí, ktorí potrebujú menšie stavebné alebo remeselné práce, vlastne nevie, kde začať. Niektorí chcú prerobiť kúpeľňu, opraviť strechu alebo zapojiť elektrinu, ale jediný spôsob, ako nájsť dobrého remeselníka, je často cez známych alebo náhodné čísla na internete. A výsledok býva niekedy veľmi neistý.

My sme si začali predstavovať systém, ktorý by to celé zjednodušil.

Platformu, kde by zákazník zadal, akú prácu potrebuje, a systém by mu ukázal remeselníkov v okolí, spolu s hodnoteniami, skúsenosťami a možno aj orientačnými cenami. Na prvý pohľad to bola jednoduchá myšlienka, ale postupne sme si uvedomovali, že by mohla mať reálny význam.

Zvláštny moment nastal jedného večera, keď sme sedeli nad papiermi plnými poznámok a Miloš kreslil prvé návrhy aplikácie. V tej chvíli som si uvedomil, že sa vlastne už nerozprávame o hypotetickom projekte. Začali sme sa správať tak, ako keby to bola vec, ktorú naozaj chceme skúsiť.

A práve vtedy sa vo mne objavil zvláštny pocit. Bol to mix nadšenia a neistoty, ktorý človek zažíva vždy, keď sa ocitne na začiatku niečoho nového. Niečo vo mne hovorilo, že toto by mohla byť zaujímavá cesta. Zároveň som si však uvedomoval, že podnikanie nie je len o nápadoch a kreatívnych večeroch pri notebooku.

Za každým nápadom totiž stojí aj realita, ktorá býva oveľa menej romantická.

A tú sme mali čoskoro spoznať.

Človek si často predstavuje začiatok podnikania ako moment plný energie a veľkých plánov. V skutočnosti je to však skôr séria praktických otázok, ktoré postupne začnú pribúdať, až kým si človek neuvedomí, že samotný nápad je len malá časť celého príbehu.

Jedného večera, keď sme opäť sedeli nad plánom platformy, som si začal uvedomovať, že sme vlastne preskočili jednu veľmi dôležitú časť celej rovnice.

Doteraz sme riešili technickú stránku projektu. Miloš rozmýšľal nad tým, ako vytvoriť aplikáciu, aké funkcie by mala mať a ako by sa v nej používatelia orientovali. Ja som zase uvažoval nad tým, ako by sa dali osloviť remeselníci, aké služby by na platforme mohli ponúkať a ako by sa nastavila komunikácia so zákazníkmi.

Lenže medzi tým všetkým bola jedna otázka, ktorú sme si dovtedy veľmi nepoložili.

Ako to vlastne budeme robiť oficiálne?

Keď človek začne rozmýšľať nad tým, že chce niečo predávať, poskytovať služby alebo sprostredkovať zákazky, skôr či neskôr narazí na systém pravidiel, ktoré určujú, ako podnikanie funguje. A práve ten moment bol pre mňa trochu prekvapujúci.

Na vysokej škole sme sa venovali technickým veciam. Naučili sme sa počítať konštrukcie, navrhovať stavby a riešiť rôzne inžinierske problémy. Ale o tom, ako funguje podnikanie z administratívneho a právneho hľadiska, sme vedeli prekvapivo málo.

Začali sme teda zisťovať základné informácie.

Ukázalo sa, že ak chce človek na Slovensku podnikat' ako fyzická osoba, jednou z najjednoduchších možností je založiť si živnosť. To znamená, že podnikateľ môže legálne poskytovať služby alebo vykonávať určité činnosti, pričom musí dodržiavať pravidlá stanovené zákonom.

Pre mňa to bola úplne nová téma.

Postupne som začal čítať o tom, ako celý proces funguje. Zistil som, že existuje živnostenský úrad, kde sa podnikateľ registruje, a že po založení živnosti vznikajú aj ďalšie povinnosti, napríklad voči daňovým úradom alebo iným inštitúciám.

Zrazu som mal pocit, že sme sa z jednoduchého nápadu dostali do sveta, ktorý má svoje vlastné pravidlá, formuláre a postupy.

Na jednej strane to bolo trochu odstrašujúce. Na druhej strane som si začal uvedomovať, že práve tieto pravidlá vytvárajú rámec, v ktorom podnikanie funguje.

A ak sme to chceli skúsiť vážne, museli sme ten rámec pochopiť.

O niekoľko dní neskôr som stál pred budovou živnostenského úradu a pozeral na dvere, ktoré vyzerali úplne obyčajne. Nebola to žiadna dramatická budova, skôr klasický úradný objekt, akých je v meste veľa. A predsa som mal zvláštny pocit, akoby som práve stál na začiatku niečoho dôležitého.

V ten moment som si uvedomil, že podnikanie už nie je len teoretická myšlienka. Bol to krok do sveta, kde každé rozhodnutie začína mať reálne dôsledky.

Vošiel som dnu.

Interiér úradu bol presne taký, aký si človek predstaví – chodba, informačná tabuľa, niekoľko dverí a pár ľudí čakajúcich na svoje číslo. Celé to pôsobilo pokojne, ale zároveň trochu formálne.

Z informácií, ktoré som si predtým zistil, som vedel, že živnosť je forma podnikania, pri ktorej fyzická osoba vykonáva určitú činnosť samostatne, na vlastnú zodpovednosť a za účelom dosahovania zisku. V praxi to znamená, že človek môže legálne poskytovať služby alebo vykonávať rôzne práce, pokiaľ spĺňa podmienky stanovené zákonom.

Proces založenia živnosti na Slovensku je dnes relatívne jednoduchý. Podnikateľ si vyberie predmet podnikania, podá žiadosť a úrad následne zapíše živnosť do registra. Samozrejme, existujú rôzne druhy živností – niektoré sú voľné, iné viazané alebo remeselné, pričom pri niektorých je potrebné preukázať odbornú spôsobilosť.

V mojom prípade bolo logické zamerať sa na činnosti súvisiace so stavebníctvom a technickými službami.

Keď som vyplnil potrebné údaje a podal žiadosť, celý proces prebehol prekvapivo pokojne. Nebola to žiadna dramatická scéna, skôr administratívny krok, ktorý však symbolicky znamenal veľa.

Od toho momentu som sa oficiálne stal podnikateľom.

Keď som vyšiel z budovy úradu, zastavil som sa na chvíľu na chodníku a pozeral na ľudí, ktorí chodili okolo. Mnohí z nich pravdepodobne riešili svoje vlastné problémy, plány alebo rozhodnutia.

Ja som práve urobil jedno z prvých.

Založenie živnosti však neznamená koniec administratívnych krokov. Skôr naopak – je to začiatok procesu, ktorý podnikateľa postupne zapája do širšieho systému pravidiel, ktorý zabezpečuje fungovanie ekonomiky a štátu.

Jednou z ďalších povinností je registrácia na daňovom úrade.

Daňový úrad je inštitúcia, ktorá spravuje dane a dohliada na to, aby podnikatelia a firmy plnili svoje daňové povinnosti. Keď si človek založí živnosť, musí sa zaregistrovať ako daňovník, aby štát vedel evidovať jeho podnikateľskú činnosť.

Pri registrácii podnikateľ dostane identifikačné číslo pre daň – takzvané DIČ. Toto číslo slúži na identifikáciu podnikateľa v daňovom systéme a používa sa napríklad pri vystavovaní faktúr alebo pri komunikácii s daňovým úradom.

Pre mňa to bola ďalšia nová skúsenosť.

Postupne som si začal uvedomovať, že podnikanie nie je len o zákazkách a práci, ale aj o zodpovednosti. Každý príjem, každá faktúra a každá transakcia sú súčasťou systému, ktorý musí byť evidovaný a správne spracovaný.

A hoci to na prvý pohľad môže pôsobiť komplikovane, celý systém má svoj význam. Dane totiž predstavujú jeden zo základných zdrojov príjmov štátu, z ktorých sa financujú verejné služby, infraštruktúra alebo školstvo.

V tej chvíli som si začal uvedomovať, že podnikanie je vlastne súčasťou oveľa väčšieho mechanizmu.

Mechanizmu, ktorý funguje len vtedy, keď všetci dodržiavajú pravidlá.

Keď sme mali vyriešené základné administratívne kroky, mohli sme sa konečne vrátiť k tomu, čo nás na celom projekte bavilo najviac – k samotnému nápadu.

Miloš začal pracovať na prvej jednoduchej verzii platformy. Nebola to ešte plnohodnotná aplikácia, skôr základný prototyp, ktorý mal ukázať, ako by celý systém mohol fungovať. V technologickom svete sa tomu často hovorí „minimálny funkčný produkt“ – teda verzia, ktorá obsahuje len najdôležitejšie funkcie.

Cieľ bol jednoduchý.

Zistiť, či má náš nápad reálny potenciál.

Začali sme oslovovať prvých remeselníkov. Niektorých som poznal zo školy alebo z brigád, iných sme našli cez kontakty a odporúčania. Nie všetci reagovali nadšene – mnohí boli zvyknutí pracovať tradičným spôsobom a technológie pre nich neboli prioritou.

Napriek tomu sa nám podarilo nájsť niekoľko ľudí, ktorí boli ochotní projekt aspoň vyskúšať. Zároveň sme začali testovať platformu s prvými zákazníkmi. Nebolo ich veľa, ale každý jeden bol dôležitý, pretože nám ukazoval, čo funguje a čo treba zlepšiť.

Bolo zaujímavé sledovať, ako sa z pôvodnej myšlienky postupne stáva niečo reálne.

Zároveň som však cítil, že toto je len začiatok. Startupy sú známe tým, že ich cesta býva plná nečakaných zvrátov, problémov a rozhodnutí, ktoré môžu výrazne ovplyvniť ich budúcnosť.

A niekde v pozadí som začínal tušiť, že náš príbeh nebude úplne jednoduchý.

Pretože každý projekt, ktorý sa snaží zmeniť spôsob, akým ľudia robia veci, skôr či neskôr narazí na moment, keď sa ukáže, či bol ten pôvodný sen naozaj realistický... alebo len príliš odvážny. Na začiatku všetko vyzeralo oveľa jednoduchšie, než to v skutočnosti bolo. Keď človek sedí večer s kamarátom nad notebookom a kreslí nápady na papier, má pocit, že celý svet podnikania je len séria dobrých myšlienok, ktoré stačí správne poskladať. Realita je však

trochu iná. Realita má svoje tempo, svoje pravidlá a hlavne svoju vlastnú schopnosť preveriť každú myšlienku.

Prvé týždne po spustení našej platformy boli zvláštne. Na jednej strane sme mali pocit, že sme urobili niečo veľké – projekt, ktorý existoval len v našich hlavách a na bielej tabuli, sa zrazu dal otvoriť na počítači. Miloš vytvoril jednoduchú verziu stránky, kde si zákazníci mohli vytvoriť profil, zadať požiadavku na prácu a následne sa im zobrazili remeselníci, ktorí boli ochotní zákazku prijať.

Na papieri to znelo perfektne.

V praxi to však začalo byť oveľa komplikovanejšie.

Najskôr sme si mysleli, že najťažšie bude vytvoriť samotnú platformu. Miloš strávil množstvo večerov programovaním, opravovaním chýb a testovaním rôznych funkcií, zatiaľ čo ja som sa snažil zháňať prvých remeselníkov. Postupne sme začali chápať, že technológia je len jedna časť celého projektu. Druhou, oveľa náročnejšou časťou boli ľudia.

Remeselníci boli opatrní. Mnohí z nich pracovali roky rovnakým spôsobom – mali svojich zákazníkov, svoje kontakty a svoje tempo práce. My sme im zrazu ponúkali platformu, ktorá mala celý systém zmeniť. Niektorých to zaujalo, iní sa na to pozerali skepticky.

Napriek tomu sa nám podarilo presvedčiť niekoľkých z nich, aby projekt aspoň vyskúšali.

Keď sa na platforme objavili prví remeselníci, nastal moment, na ktorý sme čakali – začali sme zháňať zákazníkov.

To bol okamih, keď som si prvýkrát uvedomil, aké zvláštne je podnikanie. Človek môže mať dobrý produkt, dobrý nápad a dokonca aj dobrý tím, ale stále existuje jedna premenná, ktorú nevie úplne kontrolovať – záujem ľudí.

Na začiatku sa zdalo, že všetko ide správnym smerom. Objavilo sa niekoľko prvých zákaziek. Niektorí potrebovali opraviť kúpeľňu, niektorí hľadali elektrikára, iní zháňali niekoho na menšie stavebné práce. Nebolo ich veľa, ale každý nový používateľ nám dodával pocit, že projekt má zmysel.

S každou zákazkou sme sa snažili zlepšiť systém. Miloš upravoval funkcie platformy, ja som komunikoval s remeselníkmi a snažil sa pochopiť, čo funguje a čo nie. Postupne sme začali zbierať aj prvé údaje o tom, ako sa projekt vyvíja.

A práve vtedy som sa prvýkrát stretol s veľmi praktickou stránkou podnikania – s peniazmi.

Nie v romantickom zmysle slova, ale v tom úplne obyčajnom. Každá zákazka znamenala príjem, ale zároveň aj výdavky. Platforma mala svoje náklady, reklama stála peniaze a čas, ktorý sme projektu venovali, bol tiež formou investície.

Začal som si viesť jednoduchú evidenciu príjmov a výdavkov. Nebolo to ešte nič zložité, ale bol to moment, keď som začal chápať jednu základnú vec: podnikanie nie je len o tom, koľko peňazí človek zarobí, ale aj o tom, koľko ich musí investovať.

V tom období som ešte stále veril, že náš projekt má veľkú budúcnosť. Každý nový používateľ bol dôkazom, že sme na správnej ceste.

Lenže niekde v pozadí sa už začal objavovať problém, ktorý sme spočiatku nevideli.

Platforma síce fungovala, ale ľudia ju nevyužívali tak často, ako sme očakávali.

Existuje jeden moment v podnikaní, ktorý je zvláštne nepríjemný. Nie je to moment, keď sa projekt pokazí alebo keď nastane veľký problém. Je to moment, keď sa vlastne nedeje nič.

Presne taký moment prišiel aj v našom prípade.

Po prvých týždňoch, ktoré boli plné nadšenia a testovania, sa aktivita na platforme začala spomaľovať. Najskôr sme si mysleli, že je to len dočasné. Možno ľudia potrebujú viac času, možno musíme zlepšiť reklamu alebo viac vysvetliť, ako systém funguje.

Lenže čas plynul a čísla sa veľmi nemenili.

Niektoré dni sa na platforme neobjavila ani jedna nová zákazka. Remeselníci, ktorí sa zaregistrovali, začali byť menej aktívni. Niektorí prestali reagovať úplne.

Miloš začal analyzovať údaje z platformy. Pozeral sa na návštevnosť stránky, počet registrácií a správanie používateľov. V technologickom svete sa tieto veci dajú merať veľmi presne, a práve to nám začalo ukazovať realitu.

Ľudia stránku síce občas navštívili, ale len málokto ju naozaj využil.

Bolo to zvláštne, pretože náš nápad stále dával zmysel. Problém však bol v tom, že medzi dobrým nápadom a skutočným využívaním služby existuje veľká vzdialenosť.

Začali sme skúšať rôzne veci. Reklamu na sociálnych sieťach, jednoduché letáky, dokonca aj osobné oslovovanie remeselníkov. Na chvíľu sa zdalo, že sa aktivita trochu zlepšuje, ale nikdy to nevydržalo dlho.

Najhoršie bolo to ticho.

Nie dramatický pád, nie veľká chyba, ale pomalé uvedomovanie si, že projekt sa nehýbe tak, ako sme dúfali.

V tých chvíľach som začal premýšľať nad tým, aké zvláštne je podnikanie. Na začiatku je všetko plné energie a plánov, ale časom prichádza moment, keď sa ukáže, či má projekt naozaj miesto v realite.

A náš projekt začal vyzeráť tak, že to miesto možno nie je také veľké, ako sme si mysleli.

Jedného večera sme sedeli s Milošom nad notebookom a pozerali na čísla, ktoré nám platforma ukazovala. Boli to len jednoduché grafy a tabuľky, ale mali zvláštnu schopnosť povedať pravdu bez emócií.

Počet aktívnych používateľov bol nízky.

Počet nových zákaziek stagnoval.

Remeselníci sa postupne prestávali prihlasovať.

Ten moment bol tichý, ale zároveň veľmi dôležitý. Nebola to dramatická scéna ani veľká hádka, skôr pomalé uvedomenie si reality.

Startupy sú zvláštne projekty. Mnohé z nich vznikajú z dobrých nápadov, ale len malé percento z nich naozaj uspeje. Dôvodov môže byť veľa – zlé načasovanie, nedostatok financií, silná konkurencia alebo jednoducho fakt, že ľudia danú službu nepotrebujú tak, ako si zakladatelia mysleli.

V našom prípade to vyzeralo, že problém je kombináciou viacerých faktorov.

Ľudia síce občas potrebujú remeselníka, ale nie tak často, aby pravidelne používali špeciálnu platformu. Mnohí z nich stále preferovali tradičný spôsob – odporúčania od známych alebo priamy kontakt s remeselníkom.

Postupne sme začali chápať, že náš projekt pravdepodobne nenarastie tak, ako sme dúfali.

Bol to zvláštny pocit. Na jednej strane sklamanie, na druhej strane aj určitý druh skúsenosti. Uvedomil som si, že podnikanie je proces učenia sa – niekedy veľmi rýchleho a niekedy aj bolestivého.

A práve v tom období som začal premýšľať nad ďalšou vecou, ktorá ma dovtedy veľmi nezaujímala.

Nad tým, čo vlastne znamená byť podnikateľom aj vtedy, keď projekt nevyjde.

Pretože podnikanie nie je len o úspechoch.

Je aj o povinnostiach, ktoré zostávajú, aj keď sa sen pomaly rozpadá.

A medzi tie povinnosti patrí napríklad aj jedna vec, o ktorej som dovtedy vedel len veľmi málo – daňové priznanie.

Keď sa človek rozhodne začať niečo nové, zvyčajne si predstavuje moment úspechu. Predstavuje si, ako sa jeho nápad postupne rozrastá, ako ho ľudia začnú používať a ako sa z malej myšlienky stane niečo veľké. Realita však býva často oveľa tichšia, menej dramatická a niekedy aj trochu zvláštna. Najmä vtedy, keď sa projekt skončí skôr, než sa vôbec stihne poriadne rozbehnúť.

Presne taký pocit som mal aj ja v období po tom, čo sme s Milošom definitívne priznali, že náš startup pravdepodobne nemá budúcnosť.

Nebolo to jedno veľké rozhodnutie, ktoré by prišlo v dramatickej chvíli. Nebol to moment, keď by sme si sadli za stôl a povedali si, že od zajtra všetko končí. Skôr to bolo pomalé uvedomovanie si reality. Platforma fungovala, technicky bola pripravená, ale ľudia ju jednoducho nepoužívali tak, ako sme očakávali. Zákaziek bolo málo, remeselníci postupne strácali záujem a my sme čoraz častejšie sedeli pri notebookoch a pozerali na prázdne štatistiky. Jedného večera som sedel u Miloša v izbe, kde sme ešte pred pár mesiacmi plánovali budúcnosť projektu. Na stene stále visela biela tabuľa plná poznámok a šípok, ktoré mali vysvetľovať, ako bude platforma fungovať. Teraz to však vyzeralo skôr ako mapa niečoho, čo sa nikdy úplne nestalo.

Miloš sedel pri počítači a pozeral na monitor.

„Vieš, čo je na tom najhoršie?“ povedal po chvíli ticha.

„Čo?“ spýtal som sa.

„Že to vlastne nie je zlý nápad.“

Musel som sa trochu usmiať, aj keď to bola skôr ironická reakcia než skutočný humor.

„Možno je problém práve v tom,“ povedal som. „Nápad môže byť dobrý, ale to ešte neznamená, že ho ľudia budú používať.“

Miloš sa otočil na stoličke.

„Myslíš, že sme urobili niečo zle?“

Chvíľu som premýšľal. Bola to otázka, ktorá sa mi posledné dni objavovala v hlave čoraz častejšie.

„Možno nie,“ povedal som nakoniec. „Možno sme len prišli s riešením na problém, ktorý ľudia vlastne necítia tak silno, ako sme si mysleli.“

V miestnosti bolo ticho. Počítač na stole svietil slabým modrým svetlom a za oknom bolo počuť vzdialený ruch mesta.

Vtedy som si uvedomil jednu zvláštnu vec – keď projekt skončí, nevznikne žiadny dramatický moment. Svet pokračuje ďalej presne rovnakým tempom ako predtým. Ľudia chodia do práce, autá jazdia po uliciach a mesto vyzerá presne tak isto.

Len človek má pocit, že sa v jeho vlastnom príbehu niečo zmenilo.

Nasledujúce dni boli zvláštne pokojné. Zrazu som mal viac času než predtým. Počas posledných mesiacov sme s Milošom trávili veľa večerov nad projektom, riešili sme technické problémy, marketing, komunikáciu s remeselníkmi a množstvo drobných detailov. Teraz to všetko zmizlo. A spolu s tým zmizla aj určitá energia, ktorá nás držala v pohybe.

Jedného rána som sedel doma pri stole a pozeral na notebook, ktorý bol otvorený na stránke našej platformy. Technicky stále existovala. Stránka sa dala normálne načítať, všetko fungovalo presne tak, ako sme to navrhli.

Lenže na druhej strane obrazovky nebol skoro nikto.

Bol to zvláštny pocit – akoby človek postavil dom, ktorý je úplne prázdny.

V ten deň som zavolať Milošovi.

„Počuj,“ povedal som, keď zdvihol telefón, „myslím, že by sme mali byť k sebe úprimní.“

„To znie vážne,“ odpovedal Miloš.

„Je to vážne.“

Na chvíľu bolo ticho.

„Chceš povedať, že to končí?“ spýtal sa.

Zhlboka som sa nadýchol.

„Asi áno.“

Miloš chvíľu nič nepovedal. Potom sa len krátko zasmial, ale bol to skôr unavený smiech než veselý.

„Vieš čo?“ povedal. „Aspoň sme to skúsili.“

Tá veta bola jednoduchá, ale mala v sebe zvláštny pokoj. A práve v tej chvíli som si uvedomil, že aj keď náš startup skončil, celé to obdobie nebolo zbytočné.

Naučil som sa viac, než som čakal.

Lenže zároveň som začal chápať ešte jednu vec – aj keď projekt skončí, niektoré veci z neho zostanú.

A jednou z nich bola moja živnosť.

Keď sme s Milošom začínali projekt, sústredili sme sa hlavne na samotný nápad a technické riešenie. Premýšľali sme nad tým, ako bude platforma fungovať, ako prilákame používateľov a ako by sa projekt mohol postupne rozvíjať.

Na jednu vec sme však mysleli oveľa menej, než by bolo rozumné.

Na peniaze.

Nie v tom zmysle, že by sme ich nechceli zarábať. Skôr v tom, že sme ich nevnímali ako niečo, čo treba systematicky sledovať. Startup bol pre nás experiment, skúška nápadu. Keď prišli prvé malé príjmy zo sprostredkovaných zákaziek, mali sme z nich radosť, ale nepremýšľali sme veľmi nad tým, čo presne znamenajú z pohľadu podnikania.

Až jedného večera som sedel doma pri stole a otvoril som si jednoduchú tabuľku, do ktorej som si počas posledných mesiacov zapisoval základné finančné údaje.

Nebolo toho veľa.

Niekoľko zákaziek, pár platieb a niekoľko menších výdavkov na reklamu alebo technické veci spojené s platformou.

Na prvý pohľad to vyzeralo ako drobnosti.

Lenže keď som si začal všetko pozerieť systematicky, uvedomil som si, že aj malé sumy majú svoj význam. V podnikaní totiž každá finančná operácia patrí do určitého systému evidencie.

Zjednodušene povedané, podnikateľ by mal mať prehľad o tom, koľko peňazí zarobil a koľko ich minul.

Tieto dve základné kategórie sa v podnikaní označujú ako príjmy a výdavky.

Príjmy predstavujú všetky peniaze, ktoré podnikateľ získa zo svojej činnosti – napríklad z poskytovania služieb, predaja výrobkov alebo sprostredkovania zákaziek. Výdavky naopak predstavujú náklady, ktoré musí podnikateľ vynaložiť, aby mohol svoju činnosť vykonávať.

V našom prípade to boli napríklad náklady na reklamu, technické nástroje alebo menšie služby súvisiace s prevádzkou platformy.

Keď som si všetko spočítal, výsledok bol pomerne jednoduchý – príjmy boli malé a výdavky tiež. Projekt síce nevytvoril veľký zisk, ale zároveň nás nestál veľké peniaze.

Na prvý pohľad to vyzeralo ako drobná epizóda.

Lenže potom som si spomenul na jednu vec, ktorú som čítal ešte počas zakladania živnosti.

Aj malé príjmy z podnikania sú súčasťou daňového systému.

To znamená, že podnikateľ musí svoje príjmy evidovať a na konci určitého obdobia ich zohľadniť pri výpočte dane z príjmov.

Vtedy som si prvýkrát uvedomil, že podnikanie má aj svoju administratívnu stránku, ktorá existuje bez ohľadu na to, či je projekt úspešný alebo nie.

Otvoril som notebook a začal som si zapisovať všetky údaje, ktoré som mal k dispozícii. Každú platbu, každý výdavok, každú drobnosť, ktorú som predtým považoval za nepodstatnú.

Postupne sa predomnou začal objavovať obraz malej podnikateľskej histórie.

Nebola to veľká firma ani úspešný startup, ale bol to začiatok skúsenosti, ktorá ma naučila pozeráť sa na podnikanie trochu inak.

Uvedomil som si, že podnikateľ musí byť zároveň trochu stratég, trochu manažér a trochu účtovník.

A práve v tom období som začal chápať, že ak chcem pokračovať v podnikaní – aj keď už možno v inej forme – budem musieť pochopiť aj ďalšiu časť systému.

Časť, ktorá sa nazýva daňové priznanie.

Keď človek začne podnikáť, väčšinou si predstavuje úplne iné veci než účtovníctvo. Predstavuje si zákazníkov, projekty, nové nápady, možno aj trochu dobrodružstva. Lenže postupne príde moment, keď sa začne stretávať s témami, ktoré síce nie sú veľmi romantické, ale sú úplne nevyhnutné.

Pre mňa ten moment prišiel niekoľko týždňov po tom, čo sme s Milošom definitívne uznali, že náš startup už nemá veľkú budúcnosť.

Sedel som doma pri stole, pred sebou otvorený notebook a vedľa neho zošit, do ktorého som si zapisoval príjmy a výdavky z posledných mesiacov. Nebola to žiadna profesionálna evidencia, skôr jednoduchý pokus o to, aby som mal aspoň základný prehľad o tom, čo sa vlastne počas toho obdobia dialo.

Po chvíli som si uvedomil, že síce viem približne, koľko sme zarobili a koľko sme minuli, ale vôbec netuším, čo s týmito údajmi mám robiť ďalej.

Vtedy som si spomenul na rozhovor s jedným známym, ktorý podnikal už niekoľko rokov. Keď som mu raz medzi rečou spomenul náš projekt, povedal mi jednu vetu, ktorá sa mi v tej chvíli zdala prehnaná.

„Keď začneš podnikáť, skôr či neskôr skončíš u účtovníčky.“

Vtedy som sa len zasmial. Teraz som si však uvedomil, že na tom asi niečo bude.

Napísal som mu správu.

Odpoveď prišla pomerne rýchlo. Poslal mi kontakt na účtovníčku, ktorá podľa jeho slov pomáhala viacerým menším podnikateľom a živnostníkom. Nečakal som veľa – skôr som dúfal, že mi niekto vysvetlí základné veci tak, aby som ich konečne pochopil.

O pár dní neskôr som sedel v malej kancelárii na druhom poschodí obyčajnej administratívnej budovy. Nebola to veľká firma, skôr pokojné pracovné miesto s policami plnými zakladačov a papierov.

Účtovníčka, pani Nováková, pôsobila pokojne a profesionálne. Mala presne ten typ vystupovania, ktorý človeka dokáže trochu upokojiť, aj keď prichádza s problémom, ktorému úplne nerozumie.

Sadol som si oproti jej stolu a položil naň zošit s mojimi poznámkami.

„Takže,“ povedala a pozrela na mňa s miernym úsmevom, „povedzte mi, čo riešime.“

Trochu som sa zasmial.

„Úprimne? Myslím, že riešime to, že som začal podnikat' a teraz zisťujem, že vlastne neviem, ako fungujú dane.“

Pani Nováková sa len mierne usmiala.

„To je veľmi častá situácia,“ povedala pokojne. „Mnohí ľudia začnú podnikat' s dobrým nápadom, ale o administratívnej stránke toho veľa nevedia. To je úplne normálne.“

Vysvetlil som jej celý príbeh – ako sme s Milošom založili platformu, ako sme testovali projekt a ako postupne zistili, že záujem ľudí nie je taký veľký, ako sme očakávali.

Potom som jej ukázal tabuľku s príjmami a výdavkami.

Chvíľu si ju prezerala a potom prikývla.

„To je v poriadku,“ povedala. „Na začiatok je dobré, že si to vôbec zapisujete. Veľa ľudí si totiž nepíše nič.“

„Takže som neurobil úplne všetko zle?“ spýtal som sa.

„Nie,“ povedala s úsmevom. „Len sa teraz potrebujeme pozrieť na to, ako tieto údaje zapadajú do daňového systému.“

V tej chvíli som sa trochu narovnal na stoličke, pretože som vedel, že prichádza čas na vysvetlenie vecí, ktoré som doteraz poznal len veľmi povrhne.

Pani Nováková začala veľmi jednoducho.

Vysvetlila mi, že ako živnostník patrí medzi fyzické osoby, ktoré podnikajú. To znamená, že príjmy z mojej podnikateľskej činnosti patria do kategórie príjmov z podnikania podľa zákona o dani z príjmov.

„Každý podnikateľ má počas roka príjmy a výdavky,“ povedala. „Na konci zdaňovacieho obdobia sa tieto údaje spočítajú a z rozdielu medzi nimi vzniká základ dane.“

Základ dane bol pojem, ktorý som už predtým počul, ale nikdy som ho veľmi neriešil.

„Čiže základ dane je vlastne to, z čoho sa počíta daň?“ spýtal som sa.

„Presne tak,“ prikývla.

Na papier mi nakreslila jednoduchý model.

Najskôr sú príjmy – teda všetky peniaze, ktoré podnikateľ zarobí. Potom sú výdavky – náklady, ktoré súvisia s podnikaním. Keď sa výdavky odpočítajú od príjmov, vznikne výsledná suma, ktorá sa nazýva základ dane.

„A z tejto sumy sa potom vypočíta daň z príjmov,“ dodala.

Celé to zrazu začalo dávať zmysel.

Podnikanie teda nie je len o tom, koľko človek zarobí, ale aj o tom, koľko musí investovať do svojej činnosti.

Rozhovor pokračoval ešte pomerne dlho. Pani Nováková mi vysvetlila aj to, že každý podnikateľ musí raz ročne podať daňové priznanie, v ktorom uvedie svoje príjmy a výdavky za daný rok.

„Nebojte sa,“ povedala nakoniec. „Keď budete mať základné údaje v poriadku, daňové priznanie nie je nič dramatické.“

Keď som odchádzal z kancelárie, mal som zvláštny pocit. Na jednej strane som si uvedomoval, že podnikanie je oveľa komplexnejšie, než som si myslel. Na druhej strane som však cítil aj určitú úľavu.

Veci, ktoré sa mi predtým zdali komplikované a nejasné, zrazu mali logiku.

A práve vtedy som začal chápať, že podnikanie nie je len o nápadoch. Je to systém, ktorý má svoje pravidlá – a keď ich človek pochopí, začne sa v ňom orientovať oveľa ľahšie.

Lenže práve v období, keď som začal mať pocit, že veciam rozumiem viac než predtým, sa stalo niečo, čo ma postavilo pred úplne inú otázku.

Otázku, ktorá nebola o účtovníctve ani o zákonoch.

Bola o rozhodnutí.

Niekoľko týždňov po návšteve účtovníčky som začal tráviť viac času priamo v prostredí, ktoré som poznal zo školy – na stavbách. Startup síce skončil, ale moja živnosť stále existovala a ja som nechcel zostať len sedieť doma a premýšľať nad tým, čo sa nepodarilo.

Začal som teda prijímať menšie zákazky.

Neboli to veľké projekty ani veľké stavby. Skôr drobné práce – konzultácie pri rekonštrukciách, pomoc pri technických výpočtoch alebo jednoduché návrhy menších stavebných úprav. Pre niekoho, kto práve skončil vysokú školu, to bola vlastne celkom prirodzená cesta.

Jedného popoludnia som bol na menšej stavbe na okraji mesta, kde sa prerábala starší rodinný dom. Prišiel som tam kvôli jednoduchému projektu úpravy strechy.

Stavba bola plná typických zvukov – kladivá, vrtačky, rozhovory robotníkov a občasné hlasné pokyny majstra stavby.

Stál som pri aute a pozeral na strechu, keď ku mne prišiel jeden z robotníkov. Bol to muž asi okolo štyridsiatky, ktorý vyzeral, že má za sebou roky práce na rôznych stavbách.

„Ty si ten mladý projektant?“ spýtal sa.

„Niečo také,“ odpovedal som.

Chvíľu sme sa rozprávali o práci, ktorú bolo treba urobiť. Vysvetlil som mu niekoľko technických detailov a potom sme sa začali rozprávať trochu neformálnejšie.

„Ty máš vlastnú firmu?“ spýtal sa po chvíli.

„Skôr živnosť,“ povedal som.

Prikývol.

„A ide to?“

Trochu som sa zasmial.

„Zatiaľ sa to skôr učím.“

Chvíľu bolo ticho, potom sa naklonil bližšie.

„Vieš čo?“ povedal potichu. „Poviem ti jednu vec.“

Pozrel som naňho.

„Veľa ľudí v tomto odbore robí veci trochu... jednoduchšie.“

„Ako to myslíš?“ spýtal som sa.

Muž sa zasmial.

„Bez papierov,“ povedal priamo. „Zákazka, hotovosť, hotovo.“

Chvíľu som nič nepovedal.

„Žiadne faktúry?“ spýtal som sa.

„Presne.“

Pozrel som sa na strechu domu a premýšľal. Vedel som, že takýto spôsob práce existuje. V stavebníctve sa o tom hovorilo pomerne často.

„A funguje to?“ spýtal som sa.

Muž pokrčil plecami.

„Pre niektorých áno.“

Potom sa na mňa pozrel trochu vážnejšie.

„Len musíš vedieť, do čoho ideš.“

Keď som neskôr odchádzal zo stavby, tá veta mi stále znela v hlave.

Podnikanie má totiž dve cesty.

Jedna je legálna – so všetkými pravidlami, evidenciou príjmov a výdavkov, faktúrami a daňami.

Druhá je jednoduchšia... aspoň na prvý pohľad.

A práve v tom období som si začal uvedomovať, že každý podnikateľ sa skôr či neskôr ocitne v situácii, keď sa musí rozhodnúť, ktorou cestou chce ísť.

Po tom, čo sme sa s Milošom definitívne zmierili s tým, že náš startup pravdepodobne nebude ďalšia veľká technologická revolúcia, nastalo zvláštne obdobie. Nebola to katastrofa, neprišla žiadna dramatická scéna ani veľká hádka. Skôr to bol pokoj, ktorý sa objaví po dlhom daždi. Všetko je zrazu tichšie, ale človek zároveň cíti, že niečo skončilo.

Prvé dni som mal pocit, že sa môj život na chvíľu zastavil.

Niekoľko mesiacov som fungoval v režime, ktorý by sa dal opísať ako „startupový chaos“. Cez deň sme riešili remeselníkov, večer platformu, v noci sme plánovali marketing a občas sme premýšľali nad tým, ako zmeniť svet stavebných služieb. Teraz som sedel doma pri stole, pil kávu a zrazu som nemal čo riešiť.

A to bolo zvláštne.

Jedného rána som otvoril notebook a úplne automaticky som klikol na stránku našej platformy. Stránka stále fungovala. Všetko vyzeralo presne tak, ako keď sme ju spustili – tlačidlá, formuláre, zoznam remeselníkov.

Lenže za tým všetkým už nebol žiadny život.

Po chvíli som stránku zavrel a otvoril inú vec – tabuľku, ktorú som si počas posledných mesiacov viedol. Bola to jednoduchá excelová tabuľka, do ktorej som si zapisoval peniaze, ktoré prešli cez náš projekt.

Dovtedy som ju bral skôr ako orientačný prehľad. Niečo ako poznámky pre vlastnú zvedavosť.

Lenže v ten deň som sa na ňu začal pozerat' trochu inak.

Začal som si postupne prezerat' jednotlivé riadky. Každý z nich predstavoval jednu malú epizódu nášho startupu.

Prvá zákazka – sprostredkovanie elektrikára pre opravu zásuviek v byte.  
Druhá zákazka – drobná oprava strechy.  
Potom pár menších projektov.

Nebolo toho veľa.

Na začiatku sme mali obrovské ambície. Predstavovali sme si stovky zákaziek mesačne, veľa remeselníkov a platformu plnú aktivít. Realita bola oveľa skromnejšia.

Ale napriek tomu tam tie čísla boli.

Niekoľko príjmov.

Niekoľko výdavkov.

A zrazu som si uvedomil jednu vec, nad ktorou som dovtedy veľmi nepremýšľal.

Aj malé peniaze sú stále peniaze z podnikania.

Keď človek začne podnikat', veľmi rýchlo sa stretne s dvoma základnými pojmami – príjmy a výdavky. Na prvý pohľad to znie úplne jednoducho, skoro až banálne. Lenže v skutočnosti sú to dve veci, ktoré tvoria základ celého finančného fungovania podnikateľa.

Príjmy sú všetky peniaze, ktoré podnikateľ získa zo svojej činnosti.

V našom prípade to boli napríklad poplatky za sprostredkovanie zákaziek medzi zákazníkmi a remeselníkmi. Neboli to veľké sumy, ale stále to boli peniaze, ktoré prišli vďaka podnikaniu.

Na druhej strane existujú výdavky.

Výdavky sú peniaze, ktoré podnikateľ musí minúť, aby mohol svoju činnosť vykonávať. Môžu to byť náklady na materiál, služby, reklamu, technológie alebo rôzne administratívne veci.

Keď som si začal pozerať našu tabuľku podrobnejšie, uvedomil som si, že náš projekt bol vlastne jednoduchým modelom podnikania.

Mali sme príjmy.

A mali sme výdavky.

Niektoré výdavky boli úplne malé – napríklad reklama na sociálnych sieťach alebo nástroje, ktoré Miloš používal pri vývoji platformy.

Iné boli trochu väčšie.

Keď som všetko spočítal, výsledok bol celkom zaujímavý.

Startup síce nevytvoril veľký zisk, ale zároveň nás nestál veľa peňazí. Bol to skôr experiment než skutočný biznis.

Lenže potom som si spomenul na jednu vec, ktorú som čítal ešte v období, keď som si zakladal živnosť.

Podnikateľ musí sledovať svoje príjmy a výdavky.

Nie preto, že by to bolo zábavné, ale preto, že z týchto údajov vzniká ďalší veľmi dôležitý pojem – základ dane.

Chvíľu som sedel pri stole a snažil sa to pochopiť.

Základ dane je vlastne výsledok jednoduchého výpočtu. Keď podnikateľ spočíta všetky svoje príjmy a odpočíta od nich výdavky, ktoré súvisia s podnikaním, vznikne suma, ktorá sa nazýva základ dane.

A práve z tejto sumy sa následne počíta daň z príjmov.

Keď som si to uvedomil, začal som sa na našu tabuľku pozerať úplne inak.

Predtým to bol len zoznam náhodných čísel.

Teraz to bol malý finančný príbeh nášho startupu.

Každý riadok v tabuľke bol vlastne dôkazom, že podnikanie nie je len o nápadoch, ale aj o číslach.

A práve vtedy som začal chápať jednu vec, ktorú mi nikto na škole poriadne nevysvetlil.

Podnikanie nie je len kreativita a sloboda.

Je to aj zodpovednosť.

Zodpovednosť za rozhodnutia, za peniaze a za to, ako človek vedie svoju činnosť.

Keď som večer zatváral notebook, mal som zvláštny pocit. Na jednej strane som si uvedomoval, že náš startup nevyšiel tak, ako sme dúfali. Na druhej strane som však cítil, že som sa počas tých mesiacov naučil niečo, čo by som sa z učebníc pravdepodobne nikdy nenaučil.

Naučil som sa pozerieť na podnikanie realisticky.

A zároveň som si začal uvedomovať, že existuje ešte jedna vec, ktorú budem musieť pochopiť oveľa lepšie.

Vec, ktorá sa volá daňové priznanie.

Lenže v tom momente som ešte presne nevedel, čo všetko to znamená.

A práve preto som sa o pár dní neskôr ocitol na mieste, kde sa začala ďalšia zaujímavá kapitola môjho podnikateľského vzdelávania.

V kancelárii účtovníčky.

Keby mi niekto na začiatku školy povedal, že raz budem dobrovoľne sedieť v kancelárii účtovníčky a snažiť sa pochopiť dane, pravdepodobne by som sa zasmial. Nie preto, že by účtovníctvo bolo zlé, ale preto, že väčšina študentov stavebnej fakulty si predstavuje budúcnosť trochu inak.

Mosty. Domy. Projekty.

Nie daňové formuláre.

Lenže realita podnikania má zvláštnu schopnosť priviesť človeka presne tam, kam by to nečakal.

Kontakt na účtovníčku som dostal od jedného známeho, ktorý podnikal už niekoľko rokov. Keď som mu raz spomenul, že mám živnosť a začínam riešiť príjmy zo startupu, povedal mi vetu, ktorá znela veľmi jednoducho:

„Chod' za účtovníčkou. Ušetrí ti veľa stresu.“

O pár dní som teda stál pred malou administratívnou budovou a premýšľal, či je normálne byť trochu nervózny pred stretnutím s človekom, ktorý pracuje s tabuľkami.

Nakoniec som vošiel dnu.

Kancelária bola pokojná a prekvapivo útulná. Na policiach boli zakladače, na stole počítač a niekoľko šanónov. Všetko pôsobilo organizovane, čo bol presný opak môjho chaosu v Exceli.

„Dobrý deň,“ povedala žena za stolom. „Vy ste Martin?“

„Áno,“ odpovedal som.

„Sadnite si.“

Pani Nováková – tak sa predstavila – pôsobila pokojne a profesionálne. Mala presne ten typ vystupovania, ktorý dokáže človeka trochu upokojiť, aj keď má pocit, že práve prichádza s úplne základnou otázkou.

Položil som na stôl svoj zošit a notebook.

„Takže,“ povedala, „čo riešime?“

Trochu som sa zasmial.

„Úprimne? Myslím, že riešime to, že som začal podnikat' a teraz zisťujem, že vlastne neviem, ako fungujú dane.“

Pani Nováková sa usmiala.

„To je úplne normálne,“ povedala. „Veľa mladých podnikateľov má rovnaký problém.“

Vysvetlil som jej celý príbeh – startup, platformu, prvé zákazky aj to, že projekt postupne skončil. Potom som jej ukázal tabuľku s príjmami a výdavkami.

Chvíľu si ju prezerala.

„Na začiatok je to úplne v poriadku,“ povedala.

„Naozaj?“ spýtal som sa.

„Áno. Najdôležitejšie je, že si evidujete svoje príjmy a výdavky.“

A práve vtedy začala vysvetľovať veci, ktoré mi dovtedy nikto nepovedal tak jednoducho.

Ako živnostník som podnikateľ – fyzická osoba. To znamená, že príjmy, ktoré získam zo svojej podnikateľskej činnosti, patria medzi príjmy z podnikania.

Tieto príjmy sa počas roka evidujú.

Rovnako sa evidujú aj výdavky, ktoré súvisia s podnikaním.

„Na konci roka sa tieto údaje spočítajú,“ vysvetľovala. „A z rozdielu medzi príjmami a výdavkami vznikne základ dane.“

Ten pojem som už poznal, ale teraz som ho konečne chápal.

„Čiže základ dane je vlastne suma, z ktorej sa počíta daň?“ spýtal som sa.

„Presne tak,“ prikývla.

Potom pokračovala ďalej.

Každý podnikateľ musí raz ročne podať daňové priznanie. Je to dokument, v ktorom podnikateľ uvedie svoje príjmy, výdavky a vypočíta výslednú daň z príjmov.

Daň z príjmov je jedna zo základných daní v slovenskom daňovom systéme. Platí ju väčšina ľudí – zamestnanci, podnikatelia aj firmy.

Rozdiel je len v tom, ako sa vypočítava.

Zamestnancom ju väčšinou zráža zamestnávateľ zo mzdy. Podnikatelia si ju však musia vypočítať sami prostredníctvom daňového priznania.

„Nebojte sa,“ povedala pani Nováková. „Keď máte evidenciu príjmov a výdavkov, všetko ostatné sa dá vyriešiť.“

Počas rozhovoru som si začal uvedomovať jednu vec.

Dane som doteraz vnímal ako niečo vzdialené a komplikované. Niečo, čo riešia firmy alebo ľudia v oblekoch.

Lenže v skutočnosti sú dane súčasťou úplne obyčajného života.

Podnikateľ pracuje, zarobí peniaze, zaplatí náklady a zvyšok sa stane základom dane. Z tejto sumy potom zaplatí daň štátu.

Celý systém má svoju logiku.

Dane totiž financujú veci, ktoré všetci používame – cesty, školy, nemocnice alebo verejné služby.

Keď som odchádzal z kancelárie, mal som zvláštny pocit. Na jednej strane som si uvedomoval, že podnikanie je oveľa komplexnejšie, než som si myslel.

Na druhej strane som však cítil aj úľavu.

Veci, ktoré sa mi predtým zdali komplikované, zrazu dávali zmysel.

A práve vtedy som si uvedomil ešte jednu dôležitú vec.

Podnikanie nie je len o nápadoch.

Je to aj o tom, že človek sa musí naučiť rozumieť systému, v ktorom funguje.

Po stretnutí s účtovníčkou som mal zvláštny pocit. Na jednej strane som bol rád, že konečne začínam rozumieť veciam, ktoré som dovtedy považoval za úplne neprehľadné. Na druhej strane som si uvedomoval, že podnikanie nie je len o dobrých nápadoch a práci, ale aj o zodpovednosti.

A zodpovednosť nie je vždy príjemná.

Startup bol definitívne minulosťou. Stránka síce ešte existovala, ale prakticky ju nikto nepoužíval. Miloš sa postupne začal venovať iným projektom a ja som si uvedomil, že musím urobiť ďalší krok.

Keďže som vyštudoval stavebnú fakultu, logická cesta bola začať pracovať v odbore.

Najskôr to boli drobnosti.

Pomáhal som známym s rôznymi vecami – raz som niekomu poradil pri rekonštrukcii bytu, inokedy som pomohol s jednoduchým projektom prístrešku alebo záhradného domčeka. Neboli to veľké zákazky, ale postupne som začal získavať skúsenosti.

A hlavne – začali sa objavovať prvé peniaze z reálnej práce.

Nie startupovej, nie experimentálnej, ale normálnej stavebnej práce.

Jedného dňa som pomáhal na menšej stavbe pri Bratislave. Nebola to žiadna veľká developerská akcia, skôr menší rodinný projekt. Investor rekonštruoval starší dom a potreboval pomoc s niektorými technickými vecami.

Počas obeda som sedel na lavičke pred domom spolu s jedným chlapíkom, ktorý tam robil už dlhšie. Volal sa Robo.

Bol to presne ten typ človeka, ktorý má ruky vždy trochu špinavé od práce, ale zároveň pôsobí, že sa v stavebníctve vyzná viac než polovica projektantov.

„Ty si ten mladý projektant, že?“ spýtal sa ma medzi dvoma sústami chleba.

„Niečo také,“ zasmial som sa.

„A robíš na živnosť?“

„Áno.“

Prikývol.

Chvíľu bolo ticho. Potom sa na mňa pozrel trochu zvláštnym pohľadom.

„A fakturuješ všetko?“

Tá otázka ma trochu zaskočila.

„No... áno,“ odpovedal som.

Robo sa zasmial.

„Tak to si ešte mladý.“

Nevedel som presne, čo tým myslí, ale tušil som, kam rozhovor smeruje.

„Vieš,“ pokračoval, „veľa ľudí to robí inak.“

Opäť som mlčal.

„Príde zákazka, spravíš robotu, dostaneš peniaze v hotovosti a hotovo. Žiadne faktúry, žiadne papiere, žiadne dane.“

Povedal to úplne pokojne, akoby išlo o najnormálnejšiu vec na svete.

„A zákazník je rád, lebo zaplatí menej,“ dodal.

Musel som priznať, že ma to prinútilo zamyslieť sa.

Na papieri to znelo jednoducho.

Žiadna administratíva.

Žiadne daňové priznanie.

Žiadne riešenie výdavkov a príjmov.

Len práca a peniaze.

„Všetci to tak robia,“ povedal Robo a pokrčil plecami.

Tá veta mi zostala v hlave ešte dlho po tom, čo sme sa vrátili späť na stavbu.

Večer som sedel doma a premýšľal nad tým.

Nie preto, že by som hneď chcel robiť niečo nelegálne. Skôr preto, že som si uvedomil, že realita podnikania je niekedy oveľa komplikovanejšia než teória.

Na jednej strane existujú pravidlá.

Zákony, dane, evidencie, faktúry.

Na druhej strane existuje realita, kde niektorí ľudia tieto pravidlá obchádzajú.

A niekedy sa zdá, že im to funguje.

Tá myšlienka bola zvláštna.

Najmä keď som si spomenul na všetko, čo mi vysvetľovala účtovníčka.

Na evidenciu príjmov.

Na výdavky.

Na základ dane.

A na daňové priznanie.

Zrazu som mal pocit, že stojím na malej križovatke.

Jedna cesta bola jednoduchšia.

Druhá bola správna.

A práve vtedy som si uvedomil, že podnikanie nie je len ekonomická činnosť.

Je to aj séria rozhodnutí, ktoré človek robí každý deň.

Niektoré z nich sú malé.

Iné môžu ovplyvniť celú budúcnosť.

Nasledujúce dni som nad tým rozmýšľal viac, než by som čakal.

Nebolo to tak, že by som okamžite uvažoval o tom, že začnem pracovať „načierno“. Skôr som sa snažil pochopiť, prečo to niektorí ľudia robia.

Z ekonomického pohľadu sa to zdalo jednoduché.

Keď podnikateľ vystaví faktúru, zákazník zaplatí cenu, ktorá obsahuje aj dane a ďalšie náklady.

Keď však niekto pracuje bez faktúry, cena môže byť nižšia.

Zákazník ušetrí.

Podnikateľ dostane peniaze priamo.

Aspoň na prvý pohľad.

Lenže čím viac som nad tým premýšľal, tým viac som si uvedomoval, že realita je zložitejšia.

Jedného večera som sedel v kuchyni s rodičmi. Rozprávali sme sa o práci, o škole a o tom, čo plánujem robiť ďalej.

Nakoniec som spomenul aj tú ponuku zo stavby.

„A čo si mu povedal?“ spýtal sa otec.

„Nič konkrétne,“ odpovedal som. „Len som nad tým premýšľal.“

Otec chvíľu mlčal.

„Vieš,“ povedal potom, „je veľa ľudí, ktorí si myslia, že keď neplatia dane, sú šikovnejší než ostatní.“

Pozrel som sa na neho.

„Ale pravda je trochu iná,“ pokračoval.

„Aká?“

„Krátkodobo možno ušetrí. Ale dlhodobo riskujú.“

Potom mi začal vysvetľovať veci, nad ktorými som predtým veľmi neuvažoval.

Keď podnikateľ pracuje legálne, vystavuje faktúry a eviduje príjmy, jeho podnikanie má jasnú históriu. Má dôkazy o tom, čo robil, koľko zarobil a aké služby poskytol.

To môže byť dôležité napríklad pri väčších projektoch, spolupráci s firmami alebo pri rôznych kontrolách.

Naopak, keď niekto pracuje neoficiálne, všetko stojí len na dôvere.

A dôvera je niekedy veľmi krehká vec.

Po tomto rozhovore som si sadol k notebooku a začal som si zapisovať veci, ktoré som sa za posledný rok naučil.

Startup.

Živnosť.

Registrácia na daňovom úrade.

DIČ.

Evidencia príjmov a výdavkov.

Daňové priznanie.

Uvedomil som si, že celý tento systém existuje z nejakého dôvodu.

Nie preto, aby podnikateľom komplikoval život, ale preto, aby ekonomika fungovala férovo a transparentne.

Samozrejme, nie je dokonalý.

Ale bez pravidiel by bol chaos.

A práve vtedy som sa definitívne rozhodol.

Chcem podnikat' legálne.

Možno to znamená viac papierov.

Možno to znamená viac povinností.

Ale zároveň to znamená, že budujem niečo, čo má pevné základy.

Niečo, čo sa nemusí skrývať.

Nasledujúci týždeň som prijal ďalšiu menšiu zákazku. Išlo o jednoduchý projekt malej rekonštrukcie bytu.

Keď som dokončil prácu, otvoril som notebook a vystavil svoju prvú poriadnu faktúru za stavebnú službu.

Nebola to veľká suma.

Ale keď som ju poslal klientovi, mal som zvláštny pocit.

Bol to moment, keď som si uvedomil, že môj podnikateľský príbeh sa vlastne začína odznova.

Nie ako startupový experiment.

Ale ako skutočné podnikanie.

Keď sa dnes spätne pozriem na to obdobie, uvedomujem si, že moje podnikanie sa vtedy vlastne začalo nanovo. Startup bol síce zaujímavá skúsenosť, ale skutočný kontakt s realitou prišiel až v momente, keď som začal robiť prácu priamo v stavebníctve.

Nebola to žiadna veľká firma, žiadna veľká kancelária ani moderný coworkingový priestor ako v technologických startupoch. Väčšinou to bol obyčajný stôl doma, notebook, niekoľko výkresov a mobil, ktorý občas zazvonil s novou zákazkou.

Prvá zákazka, ktorú som zobral úplne samostatne, bola rekonštrukcia malej kúpeľne v staršom byte. Nebol som hlavný realizátor, skôr som pomáhal s návrhom riešenia, rozmiestnením prvkov a technickými detailmi.

Keď som prvýkrát držal v ruke hotový projekt a vysvetľoval ho majiteľom bytu, mal som trochu zvláštny pocit. Nebol som už študent. Nebol som ani experimentujúci startupista.

Bol som podnikateľ, ktorý poskytuje službu.

A za tú službu dostane zaplatené.

Po dokončení práce som spravil vec, ktorú by som pred rokom pravdepodobne považoval za úplne nudnú – vystavil som faktúru.

Faktúra je v podnikaní jeden z najzákladnejších dokumentov. Je to doklad, ktorý potvrdzuje, že podnikateľ poskytol službu alebo predal tovar a zákazník za túto službu zaplatí určitú sumu.

Na faktúre musí byť niekoľko základných údajov – meno podnikateľa, jeho identifikačné číslo, často aj DIČ, ktoré som získal pri registrácii na daňovom úrade. Okrem toho tam musí byť popis služby, cena a dátum vystavenia.

Keď som faktúru poslal klientovi, chvíľu som sa na obrazovku len tak pozeral.

Nebolo to nič dramatické.

Ale bol to moment, keď som si uvedomil, že moje podnikanie je oficiálne a reálne.

Postupne začali pribúdať aj ďalšie menšie projekty. Niekedy to boli len konzultácie pri rekonštrukciách bytov, inokedy drobné návrhy prístavieb alebo technické posudky.

Niektoré zákazky boli jednoduché, iné ma prinútili stráviť večer nad výkresmi a premýšľať, či som na niečo nezabudol.

Spolu s prácou však prichádzala aj ďalšia vec – evidencia peňazí.

Po stretnutí s účtovníčkou som si začal dôslednejšie zapisovať všetky príjmy a výdavky. Už som to nerobil len orientačne, ale systematicky.

Príjmy boli peniaze, ktoré som dostal za svoju prácu – napríklad za projekt, konzultáciu alebo technickú pomoc na stavbe.

Výdavky boli peniaze, ktoré som musel investovať do podnikania. Patril sem napríklad softvér na projektovanie, kancelárske potreby, cestovanie na stavby alebo niektoré odborné materiály.

Na prvý pohľad to možno vyzerá ako obyčajné zapisovanie čísel. Lenže práve tieto čísla vytvárajú obraz o tom, ako sa podnikaniu darí.

Po niekoľkých mesiacoch som si všimol zaujímavú vec.

Niektoré mesiace boli úplne pokojné.

Iné boli prekvapivo hektické.

Podnikanie totiž nie je stabilná výplata, na akú sú zvyknutí zamestnanci. Raz je práce veľa, inokedy menej. Človek sa musí naučiť plánovať, šetriť a myslieť trochu dopredu.

Jedného večera som sedel nad svojou tabuľkou príjmov a výdavkov a uvedomil som si, že čísla začínajú rásť. Nie dramaticky, ale postupne.

Bol to malý, ale dôležitý signál.

Moje podnikanie začalo fungovať.

A spolu s tým sa pomaly blížila aj ďalšia vec, o ktorej som dovtedy len počúval.

Moje prvé daňové priznanie.

Ak by som mal vybrať jeden moment, ktorý symbolicky znamená prechod zo študentského života do sveta dospelých, pravdepodobne by to nebola promócia.

Bol by to moment, keď človek prvýkrát vyplňa daňové priznanie.

Keď som si to uvedomil, trochu som sa zasmial. Pred rokom som riešil skúšky z konštrukcií a pevnosti materiálov. Teraz som sedel pri stole s formulárom a premýšľal nad pojmami ako základ dane alebo daňová povinnosť.

Život vie byť zaujímavý.

Našťastie som na to nebol úplne sám. Opäť som sa stretol s pani Novákovou, účtovníčkou, ktorá mi už predtým pomohla pochopiť základné princípy podnikania.

„Tak,“ povedala, keď som si sadol do kresla v jej kancelárii, „prišiel váš prvý veľký moment.“

„Daňové priznanie?“ spýtal som sa.

„Presne tak.“

Vysvetlila mi, že každý podnikateľ – teda fyzická osoba, ktorá podniká napríklad na živnosť – musí raz ročne podať daňové priznanie k dani z príjmov fyzických osôb.

Tento dokument slúži na to, aby štát získal prehľad o tom, aké príjmy podnikateľ dosiahol počas roka a akú daň má zaplatiť.

Proces je v podstate logický.

Najskôr sa spočítajú všetky príjmy z podnikania. V mojom prípade to boli peniaze, ktoré som dostal za projekty, konzultácie a stavebné služby.

Potom sa spočítajú výdavky, ktoré súviseli s podnikaním.

Rozdiel medzi týmito dvoma sumami vytvorí základ dane.

A práve z tejto sumy sa vypočíta samotná daň z príjmov.

„Slovenský daňový systém je postavený na viacerých typoch daní,“ vysvetľovala pani Nováková. „Jednou z najdôležitejších je práve daň z príjmov.“

Okrem nej existujú napríklad aj dane z pridanej hodnoty, spotrebné dane alebo miestne dane, ktoré vyberajú mestá a obce.

Pre mňa však bola najdôležitejšia práve daň z príjmov fyzických osôb, pretože sa priamo týkala môjho podnikania.

Keď sme spolu postupne vyplňali formulár, začal som chápať, že celý systém je vlastne pomerne logický. Štát potrebuje financie na fungovanie verejných služieb – školy, nemocnice, infraštruktúru alebo bezpečnosť.

Tieto financie získava práve prostredníctvom daní.

Podnikatelia, zamestnanci aj firmy tak prispievajú do spoločného systému, z ktorého potom čerpá celá spoločnosť.

Po asi hodine práce sme mali formulár hotový.

„Gratulujem,“ povedala pani Nováková s úsmevom. „Práve ste podali svoje prvé daňové priznanie.“

Zasmial som sa.

Nebolo to dramatické. Nikto netlieskal, nikto nefotil.

Ale pre mňa to bol dôležitý moment.

Bol to dôkaz, že moje podnikanie je skutočné. Že fungujem v systéme, ktorý má pravidlá, a že som sa naučil niest' zodpovednosť za svoje rozhodnutia.

Keď som vyšiel z budovy daňového úradu, zastavil som sa na chvíľu na chodníku.

Pred rokom som bol študent, ktorý premýšľal, čo bude robiť po škole.

Teraz som bol podnikateľ, ktorý práve podal svoje prvé daňové priznanie.

A hoci to možno neznie veľmi romanticky, bol to moment, keď som si uvedomil jednu vec.

Dospelosť nie je o veľkých slovách.

Je o malých rozhodnutiach, ktoré robíme každý deň.

Keď sa dnes spätne pozerám na celé to obdobie, mám pocit, akoby sa všetko stalo veľmi rýchlo.

Ešte nedávno som sedel na internáte, učil sa na skúšky zo statiky a rozmýšľal nad tým, ako asi bude vyzerat' život po škole. Vtedy som si predstavoval rôzne scenáre – možno práca v projekčnej kancelárii, možno veľká stavebná firma, možno niečo úplne iné.

Realita bola trochu iná.

Začalo to deň pred promóciou, keď som ešte stále nemal úplne jasno v tom, čo vlastne chcem robiť. Potom prišiel nápad na startup, ktorý sme rozbehli spolu s Milošom. Vtedy sme mali pocit, že meníme svet. Aspoň ten malý svet stavebných služieb.

Naša platforma mala spájať zákazníkov s remeselníkmi. Na papieri to znelo skvele. Mali sme nadšenie, energiu a veľa plánov.

Lenže podnikanie nie je rozprávka.

Nie každý nápad sa stane úspešnou firmou. Náš startup postupne strácal tempo, zákazníkov nepribúdalo tak rýchlo, ako sme dúfali, a nakoniec sme museli priznať, že projekt jednoducho nefunguje tak, ako sme si predstavovali.

V tom momente som mal pocit, že som zlyhal.

Trvalo mi však nejaký čas, kým som pochopil, že to vlastne nebolo zlyhanie. Bola to skúsenosť. Startup ma naučil veľa vecí, ktoré by som sa v škole pravdepodobne nikdy nenaučil. Naučil som sa komunikovať s klientmi, riešiť problémy, pracovať s peniazmi a hlavne – niest' zodpovednosť za svoje rozhodnutia.

Popri tom všetkom som sa postupne začal stretávať aj s vecami, ktoré sú neoddeliteľnou súčasťou podnikania.

Živnosť.

Registrácia na úradoch.

DIČ.

Evidencia príjmov a výdavkov.

A nakoniec aj daňové priznanie.

Na začiatku mi to všetko pripadalo trochu komplikované. Mal som pocit, že podnikanie je hlavne o nápadoch, práci a kreativite. A zrazu som zisťoval, že existuje aj druhá stránka – administratíva, zákony a pravidlá.

Postupne som však začal chápať, že tieto pravidlá majú svoj význam.

Každý podnikateľ je súčasťou širšieho systému. Systému, ktorý funguje vďaka tomu, že ľudia dodržiavajú určité pravidlá a prispievajú do spoločného fungovania spoločnosti.

Práve preto existujú dane.

Dane často nemajú najlepšiu povest'. Veľa ľudí ich vníma ako povinnosť alebo niečo, čo im berie časť zarobených peňazí. Aj ja som sa na ne na začiatku pozeral podobne.

Lenže keď sa človek zamyslí trochu hlbšie, zistí, že dane majú v spoločnosti veľmi dôležitú úlohu.

Z daní sa financujú školy, v ktorých sa vzdelávajú nové generácie. Z daní sa stavajú cesty a mosty, po ktorých každý deň jazdíme. Z daní fungujú nemocnice, verejná doprava alebo bezpečnostné služby.

Jednoducho povedané – dane pomáhajú udržiavať chod spoločnosti.

To samozrejme neznamená, že systém je dokonalý. Vždy sa nájdu veci, ktoré by mohli fungovať lepšie. Ale bez základných pravidiel by spoločnosť fungovala oveľa chaotickejšie.

Po skúsenostiach zo startupu a z prvých zákaziek v stavebníctve som si uvedomil jednu dôležitú vec.

Podnikanie je síce spojené s rizikom, ale zároveň prináša veľkú slobodu. Človek môže realizovať vlastné nápady, rozhodovať o svojej práci a budovať niečo vlastné.

Táto sloboda však prichádza spolu so zodpovednosťou.

Zodpovednosťou za kvalitu práce.

Zodpovednosťou za klientov.

A tiež zodpovednosťou voči systému, v ktorom podnikáme.

Jedného večera som sedel doma pri stole, otvoril notebook a pozeral sa na svoju tabuľku príjmov a výdavkov. Už to nebola len obyčajná tabuľka s číslami.

Bol to príbeh.

Príbeh o tom, ako som sa zo študenta stal podnikateľom.

Príbeh o tom, ako jeden startup vznikol a postupne zanikol.

A príbeh o tom, ako som sa naučil, že úspech neprichádza vždy okamžite, ale často je výsledkom mnohých pokusov, chýb a rozhodnutí.

Vtedy som si uvedomil ešte jednu vec.

Dospelosť vlastne nie je žiadny veľký dramatický moment. Neexistuje jeden deň, keď sa človek zobudí a zrazu je dospelý.

Dospelosť prichádza postupne.

Prichádza v momentoch, keď človek musí urobiť rozhodnutie.

Keď sa rozhodne niest' zodpovednosť za svoje činy.

Keď sa rozhodne robiť veci správne, aj keď by existovala jednoduchšia cesta.

A možno práve o tom je aj podnikanie.

Nie je to len o zarábaní peňazí alebo o budovaní firmy.

Je to aj o charaktere.

O tom, akým spôsobom chce človek fungovať vo svete.

Keď som zatváral notebook, uvedomil som si, že moja cesta sa vlastne ešte len začína. Čaká ma veľa projektov, veľa rozhodnutí a určite aj veľa chýb.

Ale jedna vec mi bola jasná.

Ak chce človek niečo budovať – či už firmu, kariéru alebo vlastný život – musí sa naučiť niest' zodpovednosť.

A práve to je možno najdôležitejšia lekcia, ktorú som si z celého tohto príbehu odniesol.



Cieľom tejto práce bolo priblížiť základné princípy podnikania, daní a daňového systému na Slovensku spôsobom, ktorý je zrozumiteľný najmä pre mladých ľudí. Namiesto klasického odborného textu som sa rozhodol použiť formu príbehu. Prostredníctvom príbehu hlavnej postavy Martina sa čitateľ môže postupne zoznámiť s rôznymi situáciami, ktoré môžu nastať na začiatku pracovného alebo podnikateľského života.

Túto knihu som napísal preto, aby sa čitatelia mohli naučiť základné daňové pojmy prirodzenejším spôsobom. Som totiž presvedčený, že ľudia si informácie často zapamätajú lepšie vtedy, keď sú podané zaujímavou a príbehovou formou, nie len ako suché poučky z učebníc. Keď sa človek dokáže stotožniť s postavou alebo situáciou v príbehu, nové poznatky si dokáže predstaviť v praxi a ľahšie ich pochopiť.

Príbeh Martina ukazuje, že začiatok podnikania nemusí byť vždy jednoduchý. Mladý človek často nevie presne, akým smerom sa chce vydať, robí chyby a postupne sa učí na vlastných skúsenostiach. V príbehu môžeme vidieť napríklad proces založenia živnosti, registráciu na daňovom úrade, získanie DIČ, evidenciu príjmov a výdavkov alebo podanie prvého daňového priznania. Tieto situácie sú v realite bežnou súčasťou podnikania, no veľa mladých ľudí o nich pred vstupom do pracovného života nevie takmer nič.

Dôležitou myšlienkou práce je tiež poukázať na to, že podnikanie nie je len o zarábaní peňazí alebo o dobrých nápadoch. Je to aj o zodpovednosti, dodržiavaní pravidiel a férovom prístupe k spoločnosti. V príbehu sa hlavná postava stretáva aj s morálnou dilemou, keď dostane ponuku pracovať bez faktúr a bez platenia daní. Práve tento moment ukazuje, že každý podnikateľ sa môže dostať do situácie, keď sa musí rozhodnúť medzi jednoduchšou a správnu cestou.

Platenie daní je často vnímané negatívne, no v skutočnosti predstavuje dôležitú súčasť fungovania štátu. Prostredníctvom daní sa financujú verejné služby, ktoré využívajú všetci občania – napríklad školy, nemocnice, cesty alebo verejná doprava. Aj preto je dôležité, aby podnikatelia a občania pristupovali k svojim povinnostiam zodpovedne

Ďalším dôvodom, prečo vznikla táto práca, bolo poukázať na význam finančnej gramotnosti. Mnoho mladých ľudí sa počas štúdia stretne s rôznymi odbornými predmetmi, no základné informácie o podnikaní, daniach alebo osobných financiách často získavajú až v praxi. Práve preto je dôležité tieto témy približovať spôsobom, ktorý je zrozumiteľný a blízky každodennému životu.

Na záver možno povedať, že podnikanie je cesta, na ktorej sa človek neustále učí. Nie vždy sa všetko podarí podľa plánov, no každá skúsenosť môže byť cennou lekciou do budúcnosti. Príbeh Martina ukazuje, že aj neúspech môže byť začiatkom novej a lepšej cesty. Zároveň pripomína, že skutočná dospelosť nespočíva len v práci alebo v zarábaní peňazí, ale najmä v schopnosti niesť zodpovednosť za svoje rozhodnutia.