

DUHOVKA GROUP

ROZHOVOR SE ZAKLADATELI IVANOU A TOMÁŠEM JANEČKOVÝMI

Společnost Duhovka Group poskytuje ucelený systém vzdělávání dětí od 1,5 roku do 19 let. Její základy spadají do roku 2008, když manželé Janečkoví otevřeli montessori česko-anglickou mateřskou školku.

Co obnáší podnikání ve školství? Jaká úskalí čekají na manžele, kteří se rozhodnout jít do podnikání společně? „Partnerský vztah je důležitější než podnikání,“ shodují se *Ivana a Tomáš Janečkoví* láskyplně.

Na začátku dnešní Duhovky Group byla školka. Jak se nápad na její založení zrodil?

Původně to byl nápad naší kamarádky Lenky. Pracuje jako HR na volné noze a ráda propojuje lidi. Věděla, že jsme v období hledání školky pro našeho nejstaršího syna Maxe. Jednou se sešla s mým mužem Tomášem a při setkání nad hrnkem kávy mu řekla: „Proč si vlastně s Ivou nezaložíte vlastní školku, která bude naplňovat vaše představy? Znáš jednu moc zajímavou paní, která byla ředitelkou montessori školky v Hradci Králové a teď se stěhuje do Prahy.“ Tomáš přišel ze schůzky domů upřímně pobavený a sdílel se mnou, co mu Lenka navrhovala.

V té době, téměř před 10 lety, jsme oba studovali systemické koučování, a když jsme si začali zjišťovat informace o montessori pedagogice, tak nás zaujalo, jak je montessori s koučováním podobné v přístupu k člověku. V centru montessori pedagogiky je dítě a jeho potřeby, podobně jako v koučování je v centru pozornosti klient a jeho potřeby, s kterými do sezení přichází. Čím více jsme pronikali do podstaty

montessori pedagogiky, tím více jsme byli nadšení. Naše nadšení nás neopustilo dodnes.

Jaké byly argumenty proti? S čím jste se zprvu potýkali?

No, upřímně řečeno s Tomášem to bylo v minulosti dost těžké. Když se do nějakého nápadu nadchnul, tak ho chtěl jednoduše zrealizovat. O nějakém bilancování pro a proti nebyla žádná řeč.

A teď si k tomu představte, že jsem byla doma na mateřské s dvěma malými dětmi a vyřizovala jsem společně s naší první paní ředitelkou Hankou spoustu těch malých věcí, které jsme potřebovali před spuštěním školky zařídit. Tomáš v té době naplno pracoval ve vedení RSJ, takže moc volného času neměl. Duhovku jsme pak společně řešili o víkendech. Krátce po otevření Duhovky jsem k tomu všemu otěhotněla potřeť.

Bylo nám jasné, že pokud chceme zajistit, aby školka fungovala podle našich představ, nemůžeme dělat tolik věcí najednou. Tomáš se po půl roce fungování školky rozhodl odejít z vedení RSJ a Duhovce se začal naplno věnovat.

Dnes jste mnohem větší. Co vše Duhovka Group nabízí?

Během pár let fungování Duhovky se nám podařilo vybudovat česko-anglický vzdělávací systém pro děti od jednoho roku až po maturitu. Máme dvě školky, jednu základní školu a osmileté

gymnázium. Jednotnost a propojenost celého systému zajišťuje Duhovka Group, která následně založila Institut Duhovka. Institut zajišťuje další vzdělávání učitelů. Mimo jiné organizuje tříleté montessori výcviky, které mají mezinárodní akreditaci American Montessori Society a které absolvují i učitelé Duhovky. Naším cílem pro další období je například ve spolupráci s vysokou školou Akcent College otevřít bakalářské studium pro předškolní vzdělávání.

Měli jste někdy chuť podnikání ve školství ukončit?

Naše práce nám dává smysl, takže nemáme potřebu hledat něco nového. Tomáš se zčásti věnuje i podnikání v dalších oblastech, čímž si udržujeme nezávislé zdroje příjmů. Oba se ale jinak snažíme naše další aktivity spíše redukovat než rozšiřovat, resp. naše další aktivity podporují a rozšiřují pole působnosti Duhovky.

Co byste poradili párům, jež chtějí podnikat společně?

Protože jsme v první řadě partneři v osobním životě, tak vidíme, jak je důležité si rozdělit svoje role v podnikání. Ujasnit si, kdo je za jakou oblast zodpovědný. Je jeden partner v určité oblasti podřízený tomu druhému anebo jsou partneři v podnikání vždy rovnocenní a rozhodují se na základě konsensu? Doporučujeme tyto nejzákladnější věci nepodceňovat.

Co byste, pane Janečku, poradil mužům, kteří chtějí podnikat s manželkou?

Aby si uvědomili, že jejich partnerský vztah je důležitější než podnikání.



foto: archiv I. a T. Janečkových

IVANA JANEČKOVÁ

Spoluzakladatelka a majitelka vzdělávacího systému Duhovka. Vystudovala Právnickou fakultu Univerzity Karlovy a pak působila v telekomunikačním sektoru, téměř deset let pracovala ve společnosti Nokia. Zde na pozici in-house legal counsel pro oblast střední, jižní a východní Evropy mimo jiné pomáhala etablovat obchodní zastoupení společnosti v Petrohradě a posléze v Moskvě. Po 15 letech ale právnickou kariéru opustila a v současné době se naplno věnuje oblasti vzdělávání.

Partnerský vztah tu byl jako první a má na prvním místě zůstat. To se lehce řekne, ale v praxi není jednoduché to tak skutečně žít. Takže bych mužům zároveň poradil, aby pracovali na svém osobním rozvoji a našli si čas na koučování nebo na nějakou formu terapie, kde budou mít prostor otevřeně sdílet a řešit svoje problémy.

Mě osobně podnikání s Ivčou hodně dává. Například jsem si díky Ivče uvědomil, že moje největší předností je zároveň mým největším limitem. Když jsem se do něčeho v minulosti nadchnul, tak jsem se do toho hned pustil, aniž bych si to pořádně promyslel. Dnes si svoje nadšení z nového nápadu ponechávám, ale předtím, než ho realizuji, tak to společně s Ivčou, případně s celým představenstvem Duhovky Group probereme ze všech stran a část nápadů přirozeně zanikne sama o sobě. Ušetříme si tím spoustu času i peněz. Obráceně i Ivča má mnohem větší prostor přicházet se svými nápady a já si užívám roli dábla advokáta a přináším svůj úhel pohledu na věc.

Pro muže, kteří jsou zvyklí se sami rozhodovat a v zásadě je pro ně obtížné

hledat konsensus s kýmkoliv druhým, bude podnikání s vlastní ženou velmi obtížné. Bude to vyžadovat, řekl bych, až transformaci jejich osobnosti – schopnost vzdát se plné kontroly a najít radost v hledání konsensu. Pro mě je to někdy obtížné dodnes.

Je dobré mít alespoň jednu aktivitu, kde je člověk jenom sám za sebe. Vyčistí si hlavu, odpočine si a pak se těší na společné chvíle. V mém případě je to volejbal a meditace.

Co byste, pane Janečku, poradil ženám, jež chtějí podnikat s manželem?

Aby počítaly s tím, že to, co jim na manželovi vadí, se v podnikání projeví také a pravděpodobně se to i znásobí. Pravděpodobně pro ně bude zpočátku těžké uhlídat si svůj osobní čas, „nepodnikat“ v osobním prostoru, být někdy spolu jen jako životní partneři. Na druhou stranu mají šanci obohatit svůj vztah o další rozměr.

Když jste začali podnikat, měli jste nějaký cíl. Změnil se nějak v průběhu času?

Duhovka se od počátku vyvíjí organickým způsobem. Již po prvním roce fungování jsme cítili, že má smysl do budoucna na školku navázat základní školou. Navíc jsme tímto směrem dostávali i zpětnou vazbu od mnoha rodičů. Postupně jsme se rozhodli, že vytvoříme celý vzdělávací systém. Podobu našeho vzdělávacího systému se stále vyvíjí. V obecné rovině je naším cílem naplňovat vizi Duhovky. Konkrétní podoba naplnění naší vize má mnoho vrstev a možností, a tady volíme ty cesty, které jsou schůdné, a kde nejvíce propojíme potřeby nás všech, kteří se na projektu podílíme – zejména dětí, rodičů, učitelů, našich dalších kolegů i nás zakladatelů.

TOMÁŠ JANEČEK

Podnikatel, investor a vizionář v oblasti vzdělávání. Partner ve společnosti RSJ, investiční skupině s hlavní činností v oblasti obchodování s finančními deriváty na světových burzách. Skupina také spravuje široké investiční portfolio zahrnující nemovitosti, energetiku, zemědělství a biotechnologie. Poté, co strávil roky jako člen řídicí struktury RSJ, přesunul svůj zájem na pole vzdělávání. V roce 2008 založil společně s manželkou „Duhovku“. Zaměřuje se na vedení, koučování a networking.

Podnikání ve školství má řadu omezení. Jaká vás trápí?

Asi nejvíce nás trápí, že mezi základní školou a naším osmiletým gymnáziem nedokážeme dětem z naší základní školy zajistit plynulý přechod. Všechny musí dělat přijímací zkoušky, které jsou pro nás nyní navíc ztížené tím, že 60% váhu má výsledek z centrální přijímací zkoušky z češtiny a matematiky, kterou nařizuje stát. V ideálním případě bychom chtěli mít jen naše přijímací zkoušky a přednostně bychom vzali zájemce z naší základní školy.

V čem jsou děti z Duhovky jiné než jejich vrstevníci ze státních škol?

V Duhovce klademe důraz na rozvoj dovedností dětí, jako je například schopnost jasně vyjádřit svoje potřeby, postavit se sám za sebe, když se mi něco nelíbí. Děti se méně bojí dělat chyby. Doptávají se, když něčemu nerozumí. Vedeme je k tomu, aby měly ke vzdělávání vztah, aby viděly ve vzdělávání smysl. Pokud byste pozorovali děti z Duhovky, asi byste si řekli, že jsou tak nějak celkově aktivnější a živější. Zaujalo by vás, že se stále na něco ptají. /BW