

Hravý byznys

Každé dítě se rádo baví. A každý rodič je rád, když se jejich dítko při zábavě i vzdělává. Není tedy divu, že i mezi franchisovými systémy najdeme takové, které se věnují nejen tomu, jak děti bavit, ale především, jak je učit. Učit hrou.



NENÍ TO JEN O PENĚZÍCH

Hlavní motivací franchisanta konceptu The Little Gym nesmí být pouze zisk. Nejdůležitější ze všeho je pozitivní vztah k dětem.

The Little Gym

Děti zde s každou návštěvou povyrostou

Historie konceptu cvičení pro děti The Little Gym, který vznikl v USA, sahá do 70. let minulého století. Jeho zakladatel Robin Wes tak reagoval na to, jak děti ve vyspělých zemích začaly ztráct základní pohybové návyky. Na americkém trhu od té doby fungují stovky provozoven, které mnohdy působí jako lákadla pro tamní obchodní centra, jelikož představují každodenní jistotu pravidelného příchodu stovek potenciálních nakupujících. „To bohužel v České republice ještě nákupní centra nepochopila,“ říká Jan Kovařík, jeden z jednatelů společnosti Funland, která je držitelem masterfranchisové licence pro The Little Gym v ČR a na Slovensku.

Zhruba před deseti lety se koncept dostal zpoza velké louže do Evropy, kde bychom mohli za jeho domovské státy označit Holandsko nebo Belgii. Odtud byl jen krůček k nám. Do České republiky se The Little Gym dostal díky manželům Mašátovým, kteří nějaký čas žili v holandském Rotterdamu a jejich děti tamní centrum navštěvovaly. V momentě, kdy se chystali na návrat do

Čech, řekli si, že by se chtěli provozování takového zařízení u nás věnovat. Od nápadu byl jen krůček k realitě, a tak si zakoupili franchisovou licenci. K otevření prvního centra The Little Gym došlo dva roky od koupe licence. Do té doby se manželé Mašátovi potýkali s problémem, kde najít ten správný prostor, který by vyhovoval striktním podmínkám konceptu, jakými jsou například rozloha, přítomnost denního světla nebo možnost regulovat teplotu v tělocvičně. Nakonec se jim to ale podařilo a usídlili se v Praze 5 v prostorách bývalé tiskárny Libertas. Nedlouho po otevření se jejich provozovna stala třetí nejúspěšnější v Evropě. V návaznosti na tento úspěch, když si manželé Mašátovi požádali o licenci na otevření další pražské tělocvičny, jim centrála evropské divize nabídla možnost koupit si masterfranchisovou licenci pro Českou republiku a Slovensko. Této nabídky využili a spolu s Janem Kovaříkem založili společnost Funland, která je majitelem master licence na 15 let.

Cvičení v The Little Gym je určeno dětem od 0 do 12 let. Zaměřuje se jak na rozvoj dětí po fyzické stránce, tak i po té psychické. „V podstatě se jedná o harmonický rozvoj



každého dítěte. Jde o cvičení v nesoutěžním prostředí, ve kterém se každému věnujeme individuálně a každé jedno dítě se snažíme dostat tam, kam jeho možnosti sahají – bez jakéhokoli stresu nebo nátlaku,“ upřesňuje Kovařík. Koncept je postaven na tom, že rodiče mohou se svými dětmi při cvičení být – buď aktivně, nebo je mohou sledovat zpovzdálí. Rodič tak se svým dítětem sdílí momenty, kdy každé dítě během cvičení alespoň trochu „povyrosté“.

S charakterem konceptu souvisí i požadavky, které musí zájemce o franchisovou licenci splnit, a tím je myšlena nejen připravenost investovat zhruba čtyři miliony korun do otevření centra. Nejdůležitější ze všeho je pozitivní vztah k dětem. Bude s nimi totiž v kontaktu sedm dní v týdnu, mnoho hodin denně a musí vyjít jak s nimi, tak i s jejich rodiči. Rozhodně nesmí být tou hlavní motivací kandidáta pouze zisk. Koncept je dle Kovaříka natolik unikátní v tom, že stojí a padá s osobností provozovatele centra The Little Gym. „Naším cílem není prodat franchisu komukoli, kdo na to bude mít finanční prostředky,“ doplňuje Kovařík. Úspěšný kandidát musí absolvovat, stejně jako jeho budoucí zaměstnanci, několikastupňový trénink, a to jak u master franchisanta, tak i v zahraniční. Firma také budoucímu franchisantovi nabízí exkluzivitu teritoria na dobu 10 let. Získá ji v okamžiku, kdy přijímací proces postoupí do fáze, kdy jsou franchisantovi uvolňována

obchodní tajemství konceptu. Stejně tak mu firma nabídne pomoc při výběru a přípravě vhodných prostor.

Svou podstatou se centra The Little Gym hodí do krajských měst, a to proto, že jejich velikost i demografická a sociální struktura je k tomu předurčuje. Podle slov zástupce The Little Gym Europe by měl franchisant dostat teritorium, ve kterém je alespoň 15 tisíc dětí v cílové skupině. Některá města, včetně Prahy, Bratislavы, Brna nebo Ostravy, tak mají potenciál pro otevření více než jedné pobočky. Dle smlouvy, kterou má firma Funland podepsanou s evropskou centrálou, musí být tato majoritním vlastníkem poboček nacházejících se v Praze a Bratislavě. Mimo tato města chce jít cestou stoprocentní franchisy. „V současné době intenzivně připravujeme otevření pobočky v Bratislavě, ke kterému dojde v září letošního roku. Intenzivně také jednáme o pobočce v Ostravě. Poptávku po otevření našich center evidujeme také v Plzni nebo Košicích,“ dodává Kovařík s tím, že konkrétní plán na otevřání poboček neexistuje. Vše závisí na zájmu kandidátů a na jejich schopnosti úspěšně projít celým kandidátským procesem.