Laureen Höllge

Byznys, který skutečně obohacuje

Stojí v čele *Direct Fondee*, investiční platformy, která chce měnit způsob, jakým lidé přemýšlejí o penězích a vlastní budoucnosti. Profesní cesta Laureen Höllge přitom na první pohled nepůsobí přímočaře – pohybovala se mezi neziskovým sektorem, rozvojovými projekty v zahraničí, konzultanstvím i startupovým prostředím. Zkušenosti sbírala mimo jiné v *Boston Consulting Group* a část kariéry strávila i v rozvojových projektech v zemích jako Laos nebo Chile. Sama v tom ale vidí jasnou kontinuitu a vnitřní logiku. „Nikdy jsem nerozlišovala velký byznys, malý byznys nebo nezisk," říká. „Mám definované své poslání: vést týmy, aby mohly vznikat a růst projekty, které obohacují náš svět. A to může mít spoustu forem." Právě toto „obohacování světa" podle ní propojuje její zkušenosti – od práce na rozvojových projektech až po současnou roli ve finančním byznysu. „Ultimátním smyslem investic je vlastně to, že obohacují náš svět. A tím mi to do mého poslání zapadá," vysvětluje. Nedošla k tomu ale jedním rozhodnutím. Spíš postupně, přes sérii kroků, které na sebe navazovaly. „Nemám jednu nalinkovanou dráhu. Naopak mám pravidelně momenty, kdy si znovu kladu otázku, proč dělám to, co dělám," říká. „Zhruba jednou za rok nebo dva si procházím revizi své mise a řeším, kam chci investovat energii." Nejde přitom jen o změnu práce, spíš o změnu perspektivy. „Nejde vždycky o to, jestli jsem ve správné firmě, ale o to, v jaké roli chci být a co chci přinášet," doplňuje. Tento přístup popisuje jako práci s „mikroposláním". „Nemyslím si, že musíte mít jedno poslání na celý život. Můžete mít poslání na několik let a pak se posunout dál," říká. I zdánlivě slepé cesty jsou důležité, je přesvědčena Laureen Höllge. „Může se stát, že se pustíte do projektu – a zjistíte, že nefunguje. Ale ta cesta vás vždycky někam posune a vede k určité reinvenci sebe sama," vysvětluje. Právě kombinace hledání smyslu a schopnosti rozhodovat se jí prý formovala. Vedle silného společenského přesahu si totiž nese i velmi pragmatický, byznysový základ. „To, co je pro mě důležité, je kombinace společenského dopadu a efektivity," říká. „Abychom nepřemýšleli jen o tom, co chceme změnit, ale i jak to udělat ve škále a udržitelně." Takový způsob uvažování si přinesla mimo jiné právě z konzultantského prostředí. „Za hodně vděčím své zkušenosti, která mě naučila přemýšlet systematicky," doplňuje. Právě proto dnes věří, že velký dopad nevzniká jen v neziskovém sektoru. „Dnes už nevěřím, že společenský dopad jde dělat jen skrz nezisk. Když máte dobrý produkt, který lidé používají, můžete dosáhnout obrovského výsledku," říká. V *Direct Fondee* ji přitom drží právě kombinace hodnoty a byznysu. „Tohle není byznys, který se snaží jen vydělat peníze. Je to byznys, který staví na tom, že přináší hodnotu lidem," vysvětluje. Konkrétně jde o finanční budoucnost lidí a jejich větší jistotu. „Věřím, že společnost bude lepší, když bude bohatší," říká otevřeně. „Když lidé nejsou ve stresu z peněz, mají větší svobodu, mohou být štědřejší a celkově spokojenější." Jedním z klíčových témat, jimž se věnuje, jsou penze. „Domnívám se, že jsme za hranicí, kdy se můžeme spolehnout, že nám stát zajistí důchod, jak jsme byli zvyklí. Lidé se musejí na stáří připravit sami," říká. Právě v tom vidí obrovskou příležitost – ale i problém. „Důchod je dnes hrozně neatraktivní, skoro až děsivé téma. Já hledám způsob, jak ho udělat sexy, aby v tom lidé viděli naději," popisuje. Podle ní přitom často chybí základní orientace. „Skoro nikdo neví, kolik si má odkládat a kam. Přitom když začnete ve dvaceti, stačí relativně malé částky. Když začnete později, je to násobně víc," upozorňuje. Zásadní je podle ní i změna myšlení. „To, že bychom měli začít řešit důchod hned od první výplaty, se teprve dostává do povědomí," dodává. Vedle finanční gramotnosti se věnuje tématu žen v investování. „Viděli jsme, že investuje jen asi 25 % žen. Začali jsme to řešit – edukací, srozumitelnou komunikací a třeba i čistě ženskými workshopy," říká. Výsledek byl rychlý a měřitelný. „Dnes máme poměr žen a mužů mezi klienty vyrovnaný, což není v našem oboru úplně běžné," dodává. Typické pro ni je i tempo a ambice, jež se promítají do fungování celé firmy. „Dávám si nové ambiciózní cíle a snažím se je překonávat. Přináší to drive, zároveň to však není vždycky spojené s klidem. Ale vyhovuje mi to," přiznává.

Moje rada ženám

„Každý úspěch má v základech ambici. Já bych ženám doporučila dávat si vysoké cíle a nebát se za těmi cíli jít, i když máme pocit, že na to třeba ještě nejsme připravené. Hezky to ukazuje studie *Hewlett-Packard*: ženy se hlásí na pozice, jen když splňují 100 % požadavků, zatímco muži se hlásí už při splnění 60 %. Ženám bych tedy poradila, aby byly větší střelkyně, ať už jde o jakékoliv vrhání se po dalších příležitostech."

Foto: Tomáš Novák