

Podnikatelská etika může firmu vyvést ze spirály poklesu.



Jana Budíková
majitelka poradenské firmy
JB Consulting

SLOUPEK MANAŽERA

Baťa má co říci i dnešním podnikatelům

Obuvnický řetězec Baťa se dnes příliš neliší od konkurenčních koncernů – ani v kvalitě obuvi, v ceně, reklamě či ve způsobu prodeje. Zákazník v jeho prodejnách už původní „baťovský“ podnikatelský duch pocítí jen stěží. Tomáš Baťa, zakladatel, přesto patří k lidem, kteří mohou i dlouho po své smrti inspirovat, a to svým osobním posláním i svými principy řízení.

V důsledku hospodářského poklesu se dnes český podnikatelský svět potýká s nedostatkem pozitivních vzorů, se ztrátou férovosti a důvěry při obchodování. Zcela v rozporu s Baťovými principy bývá často cílem jen jednorázový zisk, nikoli dlouhodobé obchodní partnerství. Jednostranně nevýhodné smlouvy, dodávání nekvalitních výrobků či služeb, stlačování ceny dodavatelů či práce zaměstnanců pod práh jejich přežití, nedostatek a nekvalifikovanost obsluhujícího personálu, „odkloňování“ platby daní. To je jen pár příkladů, jak dnes některé české firmy snižují své náklady pouze proto, aby zvládly přežít těžké doby. Ztrácejí tím však nejen důvěru svého okolí, ale i schopnost přežít v budoucnosti.

I Baťa krizi zažil a věřil, že: „Boj je podstatou života. Kdo nebojuje, nemůže ani zvítězit.“ Jenže slavnému králi obuvi nešlo jen o krátkodobé vítězství. Byl vizionář – budovatel. Věřil, že „dobrý obchod je takový, kde jsou spokojeni všichni zúčastnění. Dobrý podnikatel vyrábí pro zákazníky, zabezpečí své zaměstnance a dobře slouží společnosti.“ Možná právě proto dokázal z krize vytvořit příležitost pro růst své firmy.

Jeho příběh nutí k zamyšlení. Ukazuje, že etika podnikání, upřednostnění potřeb zákazníků, péče o zaměstnance a snaha prospět svým konáním společnosti nemusejí být jen prázdnými pojmy. Mohou to být klíče k získání konkurenční výhody a cesty, které vyvedou firmu ze spirály poklesu.

PAVEL KYSELA

Počítače korporacím dovolují osobní přístup,

říká generální ředitel softwarové firmy Adastra Pavel Kysela

Petra Sýkorová

Mezinárodní poradenská a softwarová skupina s českými kořeny Adastra jmenovala generálním ředitelem pro Česko Pavla Kyselu (35). V Adastře, kde začínal v pozici konzultanta, působí již deset let. Předtím pracoval jako vývojář v IT společnosti London Logic Praha.

Jaký přístroj, s nímž se lze setkat v oblasti science fiction, byste chtěl mít doma?

Pokud by bylo možné se teleportovat, hodně by mi to usnadnilo život.

Vsadi byste si na to, že jej bude možné jednou vyrobit?

Ne. Teoreticky to sice možné je, v posledním desetiletí byly teleportovány atomy, respektive laserové světlo, ale teleportace větších předmětů zatím bohužel zůstává jen v oblasti sci-fi.

Dovedete si představit, že byste se ještě vrátil ke své původní profesi vývojáře?



Pavel Kysela, generální ředitel softwarové společnosti Adastra

Rozhodně ano, byl to pro mě vždy spíše koníček než práce. Realisticky ale musím uznat, že co se novinek týče, už mi v posledních letech tak trochu ujel vlak. Stálo by pravděpodobně hodně úsilí dostat se na úroveň mých kolegů. Věřím, že ve své současné roli mám pro náš tým větší přidanou hodnotu.

Vedete firmu specializující se na business intelligence. V čem je její hlavní přínos?

Business intelligence umožňuje velkým korporacím chovat se ke svým zákazníkům tak, jako se v minulosti mohl chovat hokynář na malém městě. Ten většinou dobře znal jak nákupní zvyklosti a solventnost svých klientů, tak nabídku konkurence. Podle toho stanovoval ceny, rozhodoval, komu dá na dluh, nebo třeba objednával zásoby. Současné banky, pojišťovny nebo operátoři se čím dál více snaží přistupovat k zákazníkům individuálně. Znalosti, které měl hokynář, přitom mohou nahradit nástroji business intelligence.

Váš nevlastní bratr je olympijský vítěz, pětibojář David Svoboda. Mají vaše kariéry něco společného?

David byl přesvědčen, že ho dlouhodobá systematická příprava jednou přivede na vrchol. V mém oboru je to podobné.

MOJE VÁŠEŇ

Veteráni

Šéf Seznamu Pavel Zima renovuje veterány.

K těm, které už zachránil, patří i Škoda 450 z roku 1958.



„Renovace veteránů je něco úplně jiného než to, co dělám v práci. Vzít velké kladivo a mlátit do kusu železa je pořádný relax. Navíc to je fyzická práce, na jejíž výsledek si můžete sáhnout. Na to, jak si ohmatat službu na internetu, jsem ještě nepřišel,“ říká generální ředitel internetové společnosti Seznam.cz Pavel Zima (36).