

Rozhovor s Ing. Olgou Girstlovou, zakladatelkou a členkou dozorčí rady společnosti GiTy,a.s. a členkou správní rady Junior Achievement

Můžete nám prosím přiblížit ideologii pana Tomáše Baťa a jeho záměr založit pobočku Junior Achievement právě v České republice?

Pan Tomáš Baťa je jedním z nejúspěšnějších českých podnikatelů a z této pozice si plně uvědomuje nezbytnost některých znalostí a zkušeností v dnešním vysoce konkurenčním tržním prostředí. Pan Baťa se aktivně zapojuje do vzdělávání nastupujících generací, vychovává aktivní mladé lidi se zodpovědným přístupem k vlastní budoucnosti. Díky propojování akademické a komerční sféry i předávání znalostí a zkušeností budoucím potenciálním vůdčím osobnostem v obchodním světě napomáhá efektivitě českého vzdělávacího systému.

Junior Achievement poskytuje studentům mimořádnou příležitost vyzkoušet si reálné podnikání v rámci školní výuky. Studenti mají možnost získat dovednosti nezbytné pro úspěšný start jak do života tak i na trh práce. Díky programům Junior Achievement si studenti prohlubují své vzdělání a ekonomické znalosti, mají možnost se seberealizovat a v rámci programů dosáhnout úspěchů a různých ocenění. Tyto zkušenosti jim umožní lépe zvládat odpovědnost v situacích, které mohou nastat v jejich osobním i pracovním životě.

Myslíte si, že jeho myšlenky a zkušenosti mohou využít a řídit se jimi i podnikatelé dnešní doby?

Myšlenky propagované panem Baťou jsou stále aktuální a mohou je samozřejmě využít i dnešní podnikatelé. Úspěšný podnikatel by měl být zaměřen na výkonnost svého podniku a měl by být seznámen se ziskovými procesy probíhajícími v jeho firmě.

Mnoho společností si dnes také uvědomuje nezbytnost neustálého vzdělávání pracovníků a mnoho z nich dokonce investuje do vlastních vzdělávacích projektů a škol. Díky vzrůstající konkurenci na trhu se firmy snaží zvýšit svou konkurenceschopnost inovacemi svých výrobků a procesů zaměřují se mj. na výzkum a vývoj, jakož i orientaci především na globální trhy.

V orientaci na zákazníka je stále vítězný přístup „naš zákazník, náš pán.“

Čemu vděčíte za ocenění "Vedoucí podnikatelka světa?" Mohla byste poradit nastupující generaci emancipovaných mladých žen jak dosáhnout podobného úspěchu?

Máte pravdu, že v dnešní době stále větší počet žen vstupuje na místa vrcholových manažerek a to je jen dobře. Tato nová generace žen se vyznačuje vysokou profesionalitou a také tím, že se ženy neustále vzdělávají a zdokonalují. Učí se organizovat čas na vyřešení všech prioritních úkolů a uvědomují si také nutnost sebedisciplíny. Velmi důležité je také skloubení osobního a pracovního života, kdy je zapotřebí velká podpora a dohoda s životním partnerem. V neposlední řadě nesmí ženy zapomínat na relaxaci těla i ducha, kdy celková vnitřní harmonie jim pomůže na cestě za vysněnými cíli a úspěchy.

V čem si myslíte, že podnikatelé dělají nejčastější chybu?

Při zvyšování konkurenceschopnosti firmy musí podnikatelé především dbát na strategii a správné určení strategických cílů, na jejichž úspěšném naplnění musí pracovat všechny složky ve firmě – od středního až po top management.

Společnosti by se také neměly bát srovnávat své kvality a výkonnost podniku. Pravidelný benchmarking, neboli srovnání s ostatními konkurenčními podniky na trhu, jim pomůže zdokonalit konkurenční odlišnosti podniku. V neposlední řadě nesmí podniky zapomínat na to, že chování zákazníka se během doby stále mění a s tím se mění i poptávka. Firmy by měly být citlivé k těmto změnám a umět na ně pružně a rychle reagovat při zachování nejvyšší kvality a konkurenční ceny.

Co byste ze své zkušenosti, z pozice manažerky roku a držitelky ceny Křišťálové srdce za etiku v podnikání, doporučila novým podnikatelům, aby dosáhli úspěchu a udrželi se na českém trhu?

Nastupující podnikatelé by měli především pečlivě identifikovat podnikatelské příležitosti na trhu, tzv. modré oceány, kde se mohou uplatnit. Měli by se snažit vytvořit malý globální podnik s profesionálním týmem lidí a nejvyšší kvalitou řízení. Konkurenční výhodu mohou získat kvalitní spolupráci v sítích čítajících dodavatele, stejně jako partnery i zákazníky. V těchto sítích mohou rychleji vnímat změny v chování a potřebách jednotlivých členů sítě a mají možnost jim naslouchat a tím rychleji těmto požadavkům přizpůsobit své služby a produkty. Lidé ve společnosti musí být samozřejmě pracovití, umět vyhodnocovat nejvyšší priority společnosti a vedoucí pracovníci musí zvládnout správně delegovat a zároveň průběžně kontrolovat stav plnění jednotlivých úkolů.