

## **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.