

## Chcete mať výbornú firmu? Nepadnite do pasce priemernosti! :)

**Tak, ako platí, že do svojej firmy nenájdete lepšieho človeka, ako ste vy, platí aj to, že akákoľvek firma je iba taká dobrá, aký je jej majiteľ. Podnikateľ by mal preto neustále pracovať na tom, aby zlepšoval seba a tým aj svojich ľudí a firmu. Je to jeho trvalá úloha. Lebo v momente, keď sa niečo prestane zlepšovať, začína to upadať. A my nechceme, aby naše firmy prestali existovať!**

Ak chceme, aby firma rástla, musíme spôsobiť, aby sa neustále menila smerom k vyššej kvalite: aby sa stále zlepšovala vo výkonnosti, organizovanosti, efektívnosti a mnohých ďalších parametroch.

Zlepšovať svoju firmu môžeme rôzne. Niektorí podnikatelia by najradšej všetky činnosti robili sami. Sú to veľmi zodpovední ľudia, pre ktorých je všetko veľmi dôležité a súrne. Vedia, že nesmú dodať nekvalitný tovar, lebo stratia zákazníka, že nesmú neskoro zaplatiť DPH, lebo dostanú likvidačnú pokutu. Preto osobne vykladajú kamión, sami robia obchody a po nociach vystavujú faktúry. Často osobne riešia reklamácie a tí „najlepší“ dokonca osobne zapínajú kúrenie v budove a strihajú svoj trávnik. Majú úvahy typu „nikto to nevie robiť tak dobre ako ja, preto si to radšej urobím sám, veď je to životne dôležité!“.

Je pravda, že majiteľ býva najschopnejším a najzodpovednejším človekom vo firme. Ale ak chce všetko robiť sám, nikdy nevybuduje poriadnu firmu. Utopí sa v množstve súrnej operatívy a nemá čas na to, aby pracoval na hlavných úlohách majiteľa, na tvorení budúcnosti svojej firmy.

### **Najprv dajte do poriadku slabé miesta**

Bežné činnosti, ktoré vykonáva firma, sa týkajú prítomnosti, toho, čo je dnes. Ak sa vykonávajú dobre, vaša prítomnosť je ružová a je dôležité, aby ste ich riadili. Ale čo budúcnosť? Kto pracuje na nej? Radoví zamestnanci? Väčšina z nich sa zaujíma iba o svoje povinnosti a svoju výplatu a budúcnosť firmy ich netrápi.

Preto je nebezpečné, ak sa šéf zamotá v bežných činnostiach. Túto prácu majú spraviť zamestnanci, nie šéf. Šéf má vymyslieť, čo je potrebné spraviť, šikovne to zorganizovať, prideliť prácu podriadeným a riadiť jej efektívne vykonávanie.

Hlavnou úlohou majiteľa firmy, ktorá funguje už zopár rokov, je neustále zlepšovať dve veci: firemný systém a firemný produkt. Nemusíte robiť revolúcie. Prudké zmeny okrem zmätku a nešťastia väčšinou nič dobrého neprinášajú. Ale vytrvalo pracujte na zlepšovaní.

Najprv vyriešte všetko to, čo je vyslovene slabučké či nefunkčné a robí vám to dlhodobé veľké problémy. Možno to bude predajca, možno fakturant a možno skladník.

Firmu si môžeme predstaviť ako sled za sebou usporiadaných bodov, ktoré majú vykonať stanovenú prácu a posunúť svoj výsledok ďalej. Zle fungujúci jednotlivci alebo časť organizácie zákonite ovplyvňujú a znechucujú dobré časti firmy. Nekompromisne sa zbavte slabých ohniviek v reťazci a vymeňte ich. Reťaz je iba také silná, aké silný je jej najslabší článok.

### **Nezaspíte na vavrínoch**

Keď vám veci vo firme začnú viac-menej fungovať „samé“, teda vaši podriadení pracujú, papiere „lietajú“ tak ako majú, výroba správne beží, faktúry sa platia, objednávky sa nestrácajú a dokonca tvoríte aj skutočný zisk, už vtedy ste lepší ako 60 % bežných firiem.

Ale to je iba začiatok. Môžete sa rozhodnúť, že vám to stačí, nič nebudete meniť a v tomto stave môžete celkom slušne žiť desať rokov. Ale možno o tých desať rokoch príde konkurencia, ktorá má schopnejšieho a dravšieho šéfa. Vtrhne na trh lepšie zorganizovaná, bude mať lepších ľudí, vyššiu disciplínu, modernejšie stroje a lepší marketing. Preto bude efektívnejšia, dokáže vyrobiť a dodať konkurenčné výrobky a služby lacnejšie a rýchlejšie ako vy. A môžete neuveriteľne rýchlo zahynúť. Nie kvôli konkurencii, ale preto, že ste desať rokov spali na vavrínoch. Stáli ste na mieste a zasekli ste sa kvalitou vašej firmy dakde v minulom desaťročí, ba možno storočí.

Je paradoxom, že firmy, ktoré dnes nemajú nablízku konkurenciu, alebo firmy, ktoré sú dnes o tri triedy pred konkurenciou, sú vo väčšom ohrození ako tie, ktoré každodenne ťažko bojujú o svoje prežitie. Lebo ak nemajú vážneho konkurenta, ľahko upadnú do sebaklamy, že sú nezničiteľní. Nič ich nepoháňa vpred a nenúti zlepšovať sa. Taká firma zahynie pre lenivosť majiteľa alebo pre jeho nekonečnú nadutosť, s ktorou sa vyvyšoval nad konkurenciu.

Nepadnite do pasce spokojnosti s tým, že to nejako funguje. To, čo bolo dobré včera a fungovalo dnes, zajtra

môže byť málo. Šedivá priemernosť je likvidácia budúcnosti. Zbavte sa priemernosti.

### **Nedovoľte, aby čokoľvek, čo môže byť lepšie, nebolo lepšie**

Tlačte pokrok vpred. Po krôčikoch. Neustále. Aj vtedy, keď nemusíte. Neprestajne zlepšujte každú časť svojej organizácie, každý jej post, každý proces, každý produkt.

Tak sa pozrime na to, kde má byť hlavná pozornosť majiteľa, čo môže a má urobiť na to, aby sa jeho firma zlepšila. Nechajte svojich ľudí, nech si obchodujú, vyrábajú a vystavujú faktúry. Ale tvorbu budúcnosti si ponechajte ako svoju hlavnú úlohu.

Aby ste nezaspali dobu, je nutné mať rozhľad. A ten nezískate, ak ste sa zo svojej dediny nikam nepohli už päť rokov. Učte sa, cestujte, čítajte, študujte, navštevujte domáce aj zahraničné výstavy, sledujte konkurenciu, nové zákony, počúvajte odberateľov. Ten, kto sa prestal učiť, práve začal zomierať a nedokáže zlepšovať svoju organizáciu.

Tí, ktorí veľa študujú, cestujú a videli kus sveta, dokážu uvidieť svoju firmu aj z iného uhla ako doteraz. Vidia, čo je dobré a čo sa dá zlepšiť. A vedia aj ako.

### **Inovujte svoje ciele**

Je až zarážajúce, koľko podnikateľov podniká bez jasných cieľov. Na začiatku mali cieľ typu „chcem zarobiť“, ale keď firmu vybudovali, tak si nedali si žiadnu ďalšiu métu. A po čase ich firmy prešľapujú na mieste.

### **Zlepšite organizáciu práce**

Firma je súborom za sebou idúcich bodov, ktoré prijímajú a ďalej posielajú všetko, čo do firmy vstupuje, či sú to papiere, materiál či ľudia.

Prvým krokom k zlepšeniu je dať tieto stanovišťa do správneho poradia. Druhým krokom je odstrániť z tohto reťazca čokoľvek, čo tam nepatrí. Dobré sa pozrite na každú činnosť (a každého človeka) vo vašej firme a položte si otázku: prispieva táto činnosť k vytváraniu produktu firmy?

Zlepšiť môžete čokoľvek. Napríklad spôsob, ako získavate objednávky. Prejdite si svoj marketing, aktivity predajcov, pozrite sa na svoj web, výstavy či katalógy. Prevetrajte databázu, či je ešte aktuálna a použiteľná. Pozrite sa ako komunikujete so zákazníkmi a čo im posielate. Určite nájdete veľa vecí na vylepšenie.

Pozrite do svojho skladu. Ako tam máte uložený tovar? Ako je tam čisto? Ako sa hýbe tovar po sklade? Ako sa eviduje?

Prevetrajte výrobu. Sú vaše stroje najvýkonnejšie? Sú efektívne? Sú vaši pracovníci plne kvalifikovaní na moderné postupy a stroje? Sú najlepší v okolí?

Skontrolujte všetky štatistiky. Má každý človek štatistiku? Meriate správne parametre? Správne ich vyhodnocujete? Prijímate dobré opatrenia na ich základe? Realizujú sa tie opatrenia? Nie je tu niekto zbytočne, koho výkon sa nedá zmerať?

Ako ste na tom s kvalitou výroby? Kontrolujete ju? Existuje lepšia kontrola? Koľko máte reklamácií? Prečo vznikajú? Dá sa ich počet znížiť? Ako sa dá zlepšiť váš výrobok a služba?

A čo popularita vašej firmy? Poznajú vás? Ako o vás zmýšľajú zákazníci, dodávatelia, susedia, štátne úrady? Podporuje vás široká verejnosť?

V akom stave sú vaše financie? Tvoríte dostatočný zisk? Máte veľké rezervy? Prežijete šesť mesiacov bez príjmu? Platíte faktúry načas? Máte neplatičov? Prečo ešte máte úvery? Zarábajú vaši ľudia viac ako u konkurencie? Prečo ešte nie ste na svojom? Kde je vaša budova? V akom je stave? Koľko máte áut a strojov? Aké sú staré? Ako sú konkurencieschopné? Aký máte software? Je nový a legálny?

Už tušíte, že existujú tisíce oblastí, na ktorých môžete pracovať. A keď to všetko zlepšíte, tak môžete začať odznova. Lebo je to jeden nekonečný príbeh, vďaka ktorému nás baví naše podnikanie a udržiava nás v hre života. Zlepšujte sa neustále a budete mať dobrý život.

### **Zdroje**

**Prevzaté a upravené z:**

- <http://www.skolamanazmentu.sk/blog/vedenie-firmy/chcete-ma-vybornu-firmu-nepadnite-do-pasce-priemernosti/>.