

Majitel firmy nesmí být zahlcen operativou

S koncem starého a začátkem nového roku se spousta lidí pouští do bilancování toho, co uplynulý rok přinesl, a do předsevzetí, co budou v tom dalším roce dělat jinak. Specialista na revitalizaci firem a zakladatel společnosti J. I. P. pro firmy Jiří Jemelka ale na novoroční předsevzetí nevěří.

„Víme, jak to s předsevzetími funguje. Myslím, že v podnikání jde o cíle, úkoly, termíny, a ne o krátkodechá předsevzetí,“ míní. Podnikatel podle něj musí bilancovat a analyzovat prakticky neustále. „Obávám se, že věnuje-li někdo rozvoji a sebereflexi v podnikání čas pouze v souvislosti s blížícím se koncem roku, pak to v praxi bude znamenat, že jeho byznys moc fungovat nebude,“ doplňuje.

Jaký byl pro vaši firmu rok 2016?

Mám obrovskou radost zejména z druhé poloviny roku. V současné chvíli máme osm klientů, kde naši lidé zastávají buď funkci statutára firmy, nebo funkci výkonného či provozního ředitele. Pět našich lidí řídí formou interim managementu pět firem, jeden člověk pak další tři společnosti. Celkově máme otevřeno přes 20 projektů u různých klientů napříč republikou i obory. V nejbližší době nás čeká jednání o interim managementu s klientem z TOP 100 Czech. Na tuto spolupráci se hodně těším, byť bude velmi náročná. Zároveň finišujeme start dvou nových vlastních firem, jedna se týká investiční činnosti, druhá se zaměřuje na provoz světově úspěšné franšizy, která zatím v ČR nemá zastoupení. Obě tyto firmy však budou mít oborově velmi blízko k tomu, co dělá J. I. P. pro firmy, s. r. o., pouze budou vzájemnou synergií násobit účinnost našeho „core-businessu“, kterým jsou revitalizace firem a interim management.

Který nejzajímavější projekt revitalizace jste dělali v letošním roce?

Nejzajímavějšího klienta z důvodů obchodního tajemství a „delikátnosti“ záležitosti shodou okolností prozradit nemůžu. Ale jedním z velmi zajímavých projektů byl a je např. ten ve společnosti Tigemma, spol. s r. o., či dlouhodobě projekt ve společnosti FRIGOMONT, a. s. Prvně jmenovaná společnost je ze strojírenského oboru, druhá působí zejména v oblasti čistých prostor a v oboru mrazírenských a chladirenských technologií. Obě společnosti se pohybují obrátově plus minus kolem 200 mil. Kč. V obou případech šlo o stabilizaci společnosti jak po stránce personální, tak po stránce procesní, finanční i obchodní.

Jaké jsou obvykle hlavní překážky bránící firmám, se kterými pracujete, posunout se dál?

V takovýchto projektech se vždy opakuje několik zásadních věcí, jako je logické poskládání jednotlivých

procesů uvnitř firmy od objednávky až po konečnou fakturaci či obsazení klíčových pozic kvalitními lidmi. Na úrovni manažerských dovedností pak často narážíme na potřebu zjednodušit věci, získat nadhled nad svou firmou (z pozice majitele firmy) a naučit se delegovat tak, aby člověk na nejvyšším místě ve firmě nebyl pohlacen operativou. Aby tak vznikl prostor na strategickou práci a na kontrolu. Práce majitelů VE firmě, místo aby pracovali NA firmě, bývá častým problémem českých podnikatelů.

Na co by se měli zaměřit majitelé firem při přemýšlení o tom, jak dál v novém roce se svou firmou?

Pokud chtějí své firmě prospět, měli by se v první řadě odbřemenit od všech operativních činností. Zkrátka uvolnit si ruce, naučit se delegovat a kontrolovat, zdravě kontrolovat. Tím získají především duševní prostor a čas na to, aby mohli začít firmu skutečně vést, hledat směr dalšího rozvoje. Doporučil bych také zaměřit se na to, aby byli majitelé firem otevření impulsům zvenčí, aby byli ochotní se učit především oni – být lepšími podnikateli. Tím mám na mysli například to, že pokud má vaše firma např. obrát 100 mil. Kč, vřele doporučuji najít si minimálně někoho, koho bych nazval „ostříleným byznysmenem“, zkrátka někoho, kdo řídí či řídil firmu s obrátem aspoň 200 milionů Kč. V tomto smyslu fungují dobře i životopisy podnikatelů, akorát je to časově náročnější, než přečtete celou knihu. Ale jak řekl W. Buffett: „Čtete životopisy podnikatelů, jsou to obři, na jejichž ramenou uvidíte dál.“ Stejně tak spolupráce s firmou jako je ta naše může být cesta k rozvoji. Jak to řekl jeden náš klient: „Budu spolupracovat s firmou J. I. P., protože já mám obrát 20 milionů korun, oni dělali firmy, které mají obrát 50 či 250 milionů. Logicky vědí mnohem lépe než já, co ta která firma v konkrétním období svého růstu potřebuje, s čím se potýká a jak to nejlépe řešit.“

Co je pro vás nejdůležitější z pohledu rozvoje vaší vlastní firmy?

Vždycky říkám, že naše J. I. P.ka poroste tak rychle, jak rychle se mi bude dařit získávat do týmu další kvalitní a schopné lidi. Jsem vděčný za tým lidí, s nimiž můžu spolupracovat. Vážím si jich jak po stránce osobní, tak po stránce profesní. To je pro mě nejdůležitější základ i do příštích let.