INDIE JE PRO NÁS ZRCADLEM A BUDOUCNOSTÍ

Libor Musil, předseda představenstva firmy LIKO-S, finalisty soutěže Equa bank Rodinná firma roku, tvrdí, že každý Evropan v byznysu by měl mít svého Inda. Indie totiž nastavuje zrcadlo naší pohodlnosti. Proto jeho firma tamní pobočku má, aniž by tlačil na ziskovost.

Při nedávné návštěvě místopředsedy vlády Pavla Bělobrádka ve vašem provozu jste uvedl, že jedním z limitů zavádění dalších inovací je nedostatek kvalifikovaných pracovníků. Jakým způsobem jej řešíte?

Aktuálně nemáme jiné řešení, než že se naši nejlepší lidé z provozu věnují dlouhým adaptacím nastupujících mladých lidí, aby je naučili dobře vykonávat provozní rutinu. Tito zkušení pracovníci potom ve vývoji chybějí a vývoj jde pomaleji, než bychom si přáli. České školy a rodiny nepřipravují mladé lidi na požadavky současného trhu, a tak si musíme pomoci sami. Připravujeme projekt firemní Školy práce a prodeje LIKO-School, který bychom chtěli spustit od března. Noví lidé, kteří nemají odpovídající dovednosti, půjdou nejdříve pracovat manuálně do našich provozů, aby získali pracovní návyky. Postupně přejdou od manuální práce do pozic provozních asistentů a techniků. V této době budou procházet teoretickým tréninkem obchodních, manažerských a technických dovedností a učit se jazyky. Ty nejlepší z nich si vytáhnou naše provozy.

Velmi si zakládáte na své firemní filozofii. V čem konkrétně jsou například vaši zaměstnanci motivovaní překonávat očekávání zákazníků?

Naše firemní filozofie je to, co nás za 25 let přivedlo z garáže mezi evropskou elitu v oboru. V minulém roce jsme ji konečně sepsali do sedmi základních principů a v těch se stále utvrzujeme a předáváme je našim novým kolegům. Tyto principy prověřil čas. Jedním z těch principů je, že naši lidé ve všech pozicích vědí, jaké jsou od nich očekávány výsledky, a v podstatě si dokážou svoji měsíční odměnu sami spočítat. Mezi kritéria úspěšnosti patří i naše kvalita a spokojenost zákazníků. Stavíme také na tom, že lidi práce více baví, pokud jsou naši zákazníci spokojeni. Dosáhnout spokojenosti znamená snažit se překonat očekávání. Je to jednoduché.

Foto archiv LIKO-S

Kromě vlastních poboček v zemích střední Evropy máte zastoupení i v Indii. Proč jste se rozhodli být na tamním trhu fyzicky přítomní?

Indie je jediným z našich projektů, který zatím neplánujeme k dosahování zisku. Indie je pro nás trhem budoucnosti. Práce na tomto trhu nás obohacuje jinak. Tam si uvědomujeme, jak dobře se nám tady v Evropě žije, a také to, jaké bychom měli podávat výkony s ohledem na dobré podmínky a fungující systém okolo nás. Je to nemilosrdné zrcadlo naší pohodlnosti. Do Indie budou cestovat naši vybraní technici a obchodníci, aby si osvěžili svou mysl. A snad se v nich také sem tam najde tolik potřebná dobrodružná povaha a odvaha. Ta se také v našem komfortu ztrácí. Myslím, že každý Evropan v byznysu by měl mít svého Inda.

Které trhy jsou pro vaši firmu v současnosti nejzajímavější či nejlákavější?

Nejzajímavějším a nejlákavějším trhem je pro nás stále Česko, Morava, Slovensko. Vedle toho nechceme ztratit svou pozici v Maďarsku, chceme dále posílit ve Švýcarsku, Německu, Rakousku a Polsku. Naše kovovýroba míří do Skandinávie. Novým exportním cílem pro příčky, kterým se budeme postupně krok za krokem zabývat, je trh v USA. Zjistili jsme, že je v New Yorku firma, která nás kopíruje, a navíc se nám naskytla dobrá příležitost pomoci se vstupem na zdejší trh. A také můj zeť je Američan. O naše produkty je v Evropě i dále ve světě zájem, ale nechceme nikdy ztratit kontrolu nad kvalitou.

PETR ŠVIHEL

INZERCE 1234567890