

Nové věci jsou výzvou

Při příležitosti nedávné Mezinárodní logistické konference SpeedChain v Praze bylo poprvé uděleno ocenění nezávislé komise odborníků za činnost, která se významně zasadila o rozvoj aplikované logistiky. Cenu Gryf 2008 Supply Chain Award převzal z rukou prezidenta ELA Dr. Alfonze Antoniho, MBA jednatel společnosti Bohemia Cargo Jan Kučera. V rozhovoru přibližujeme práci a názory neokázale úspěšné osobnosti české spedice i logistiky.

Pořád si myslíte, jak jste řekl při přebírání ceny pro logistickou osobnost roku, že jste „...nic zvláštního neudělal“?

Ano, stále si myslím, že jsem nic mimořádného pro českou logistiku nevymyslel. Pokud jsem cenu dostal i za podnikatelské úspěchy naší firmy, tak jsem sice velmi potěšen, ale v podstatě to byly v mnoha případech pouhé reakce na požadavky našich klientů, kteří jsou pro nás stále na prvním místě veškerého činění.

Co jste o tom řekl svým spolupracovníkům?

Myslím, že většina z nich to ani netuší. Nejbližší spolupracovníci to samozřejmě vědí a navíc v kanceláři mám diplom a krásnou skleněnou cenu.

Baví Vás i po letech co děláte - navíc v těchto časech?

Jeden můj známý mně kdysi vyprávěl, že je už tak líný, že dělá pouze to, co ho baví. S trochou nadsázky bych tuto větu mohl použít i já, protože mě skutečně moje práce stále baví a dělám ji velmi rád. Jak jde doba a vývoj věcí, tak také dělám jiné věci než třeba před deseti lety. Nové věci jsou pro mne určitou výzvou a soutěží a takto také chápu současnou ekonomickou situaci, respektive rýsuující se hospodářskou recesi.

Zabýváte se častěji úvahami o osudu věhlasných rodinných spedičních domů, nebo českých podnikatelů, kteří své spedice dobře prodali?

Systematicky ne, občas někdo, buď přímo, nebo přes prostředníka, zkusí vyslovit určitou poptávku a na to samozřejmě musím reagovat. Před asi třemi lety jsem o podobných transakcích velmi silně přemýšlel a to také po několika konkrétnějších nabídkách. Od té doby mám jasno - firmu dobrovolně prodávat nehodlám, mám nástupce. Syn pracuje ve firmě, studuje dálkově Vysokou školu logistiky a firmu po mně může převzít. Takže moje úvahy jsou spíše o osudu rodinných spedičních domů.

Jak se Vaše zkušenost vypořádala s přesvědčením: Nejlip to udělám stejně jen já sám?

Víte, jeden z mála kladů věku po padesátce je pamatovat si negativní zkušenosti, i když, pravda, paměť už není co bývala. Zpočátku jsem opravdu hodně věcí dělal a rozhodoval hlavně sám. Za dnešních podmínek bych centrální řízení jedním člověkem v žádném případě dobře nezvládl - výše obratu a kolem 120 lidí ve firmě. Měl jsem neobyčejně štěstí na lidsky dobré spolupracovníky



a tak jsem si mohl dovolit zpočátku delegovat jednotlivé úkoly a později celé činnosti, nebo produkty. V současné době provoz firmy řídí ředitel společnosti, samostatně rozhodují vedoucí tří podnikatelských jednotek a samozřejmě obchodní a finanční ředitelé. Já jsem jednatel a mám na starosti strategický rozvoj a marketing. Přiznávám ale, že nejtěžší věc na tom je zdržet se přílišného zasahování do rozhodování kolegů.

Čím jsou pro Vás konkurence, zákazníci a dodavatelé?

Zákazník je u nás vždy na prvním místě. Tento velký nápis máme od roku 2002 v Děčíně nad hlavami a na očích všech, kteří se zákazníky jednají. Naslouchat zákazníkovi je jedna z nejdůležitějších věcí podnikání nejen v logistice. Z dodavatelů jsou pro nás nejdůležitější silniční dopravci. Dlouhodobě se snažíme o korektní vztahy, některým pomáháme s investováním do dopravní techniky a snažíme se, abychom měli společný zájem - uspokojení potřeb klientů. Středním a menším dopravcům však chybí základní ekonomické myšlení - v dnešní složité době se sami mezi sebou podrážejí neuvěřitelným způsobem v cenách za dopravu. Dodavatele i naše zákazníky máme rádi a bez nich bychom nemohli podnikat. Máme ale také rádi konkurenty z nadnárodních koncernových firem, pokud se s nimi můžeme utkat v rovném souboji. Pokud po nich převezmeme některého ze zákazníků, rádi pak posloucháme slova chvály.

Je činnost logistické firmy více rutina nebo improvizace a inovace?

Obojí je pravda. Dnes pokud chcete uspět, musíte mít pro každého zákazníka individuální řešení, nebo alespoň upravené standardní produkty. Improvizovat chceme co nejméně, nicméně se tomu nemůžeme vyhnout, obzvláště při krizových situacích ve firmách našich zákazníků.

Bude, podle Vás, současná krize pokračovat tam, kam se bojíme dohlédnout, nebo jen „pročistí“ poměry tržního světa?

Kdybych znal odpověď, možná bych byl členem NERVu pana premiéra. V době, kdy lidem bylo umožněno nakupovat v marketech věci, které nepotřebovali, a za peníze, které ještě ani nevydělali, spustil lavinu bankovní sektor za mořem špatnými hypotékami. Osobně si jako amatér myslím, že se jak říkáte, pročistí poměry na trhu a bude vše nadále fungovat, ale za poněkud střízlivějších podmínek. Pochopitelně budou krachy firem a výkyvy v zaměstnanosti. Jak dlouho potíže potrvají těžko říci. Rád zatím věřím optimistům, že příští rok již povede k prosperitě.

Ne každý podnikatel je osobností (a navíc roku), samotné toto pojmenování zdaleka nepředznamenává ctihodnost. Opačnou krajností jsou ostrá slova o nedostatečné státní podpoře a prostředí, v němž se vysoce eticky podnikat ani nedá. Jak to vidíte Vy?

Etika v podnikání? Myslím, že se v průměru situace polehoučku zlepšuje a jsou firmy a lidé, se kterými skutečně platí ústní dohody. Nemluví samozřejmě o podvodnících a hochštaplerech, kteří jsou a budou vždy a všude. Pokud by platilo úsloví: "Jaká etika v obchodě, taková je v politice", tak pak se moc těším, až se začnou poměry v politice zlepšovat. Obávám se však, aby se podle politiků nezačali chovat zase podnikatelé. Otřesných vzorů vidíme denně dost.

Přímá státní podpora je až na výjimky podle mě nesmysl. Proto nepodporuji žádné podobné aktivity, a to včetně zemědělství. Stát by měl hlavně vytvářet podmínky pro nerušené podnikání všem společně a podnikajícím osobám. Rozvoj dopravní infrastruktury je stále zanedbaný, soudy v obchodních sporech nesehrávají úlohu ochránců věřitele atd.atd. Zde je dost prostoru pro státní podpory. Rozdělovat dotace je ale asi pro mnoho politiků výhodnější.

Často si vzpomenu na 90.léta, když jsme všichni volali: zpět do Evropy. Chtěli jsme volný přístup na trh a nebáli jsme se, možná naivně, zahraniční konkurence. Dnes většina firem i lidí vidí v EU pouze stroj na čerpání dotací, a to je podle mě špatně.

Jaký největší úkol máte letos před sebou a jaké profesní přání byste rád naplnil?

Nejtěžší úkol? Přece přežít přicházející recesi a vyjít z ní na konci v lepší tržní pozici. Profesním přáním je zahájit a zprovoznit novou investici, kterou připravujeme. ■

*S přáním, aby se Vám to zdařilo, děkuje redakce za rozhovor
Foto: Ing. Pavel Ovsík*