

Před zhruba rokem a půl mi zazvonil telefon a v něm jakási paní mi nabízela, že mi pomůže jakožto jednateli vyřešit moje problémy s firmou, a že mě naučí, jak správně firmu řídit a vést. Poděkoval jsem s tím, že nemám čas a ať to nabídne někomu jinému. Pár dalších sekund jsme spolu debatovali až jsem povolil, opětovné zavolání v příznivější dobu.

Jelikož mívám spousty podobných telefonátů a různí prodejci a po telefonu mi nabízejí modré z nebe, většinou ihned tato čísla dávám v telefonu blokovat, ale s tímto hovorem jsem to neudělal. Uvědomil jsem si, že bych opravdu chtěl, aby se změnilo ve firmě prostředí a lidé měli za svoji práci více zodpovědnosti a byli pyšní na svou práci a na to, že mohou zde pracovat.

Nechal jsem to tedy na osudu a říkal si, že když ještě zavolají, tak si je poslechnu o co jim vlastně jde.

Druhý den, opravdu číslo volalo znovu a opět se oval na druhém konci příjemný hlas. „Volám Vám, jak jsme se včera domluvili, máte na mě chvíli čas?“. Po cca 5 minutách jsem zjistil, že vlastně chci poznat více co mi nabízí. Žádný nátlak typu teleshop a Horst v hlavní roli. Hlavou mi letělo, co vlastně chtějí pro mě udělat? Přijede autobus manažerů nebo manažerek v kostýmech a usadí se mi na týden v zasedačce, udělají mi ve firmě audit od financí po ochranné pracovní prostředky a za pouhých 115 tis. korun českých plus DPH a plus dopravné z nich vypadne za měsíc graf a tabulka?

Domluvili jsme si schůzku.

Když nastal den D připravoval jsem si dotazy jak a co ve firmě máme a nemáme a že nejsme firma typu pásová výroba na kterou fungují poučky z internetu od W. Buffetta, S. Jobse, T. Baťy apod. a že přeci není v silách nikoho, aby měl přesný program přímo pro mě.

Na schůzce jsem se dozvěděl, že nic nového se vlastně ani možná na nabízeném ročním kurzu nedozvím, ale za to budu zase pevně stát na nohou a uvidím sebe sama i svoji firmu v jiném světle. Lepším / horším, prostě tak jak zrovna je. Uvědomím si priority, zautomatizuji a popíšu procesy a tím dám věcem řád. Zkrátka získám zase pevnou půdu pod šéfovskými nohama.

Když jsem se na konci naší schůzky ptal, zda-li to opravdu za to stojí a mám investovat desetitisíce do programu úspěch v Portu, razantně mi bylo odpovězeno, že nemám v žádném případě váhat a že je program opravdu skvělý.

O rok dříve jsem přestal kouřit, tak jsem si říkal, že když jsem vyhazoval peníze za cigarety a nevadilo mi do tohoto ročně investovat nemalou sumu tak můžu něco udělat pro sebe a firmu. Zainvestovat do „školení“ a chodit možná domu o něco dříve. Vědět co se chystá a co budu dělat dalších pár týdnů. Mít více času na rodinu a o víkendu být doma a mít vypnutý třeba telefon.

Nabídku jsem tedy přijal a domluvili jsme se i na rozdělení celé částky na tři splátky abych nemusel tolik zatěžovat cash-flow a měl stále rezervu na provoz.

Zahájení program byl dvoudenní seminář. Hned po prvním dnu jsem věděl, že to je přesně to co jsem chtěl, co jsem očekával a že se dozvídám věci přímo z provozu a praxe. To je to co jsem potřeboval a že jsem nevyhodil peníze z okna 😊.

Jak správně fungovat ve firmě, co je pro mě dobré, co je dobré pro mé zaměstnance a jak to zjistit. Zda se jim líbí u nás pracovat a jakými nástroji a postupy zajistit, aby byl ve věcech pořádek a všichni věděli co mají dělat a spousty dalšího na čem mohu zapracovat, aby se mi lépe žilo dalších X let.

Po tomto úvodním semináři jsem byl plný energie. Dal jsem se hned do práce a dále jsem procházel i ostatní tematické workshopy programu.

Ani nyní po roce a čtvrt po ukončení programu nemám zdaleka vše vyřešeno ani na té základní úrovni, ale už vím, co mám dělat. Co chci a jak nastavit systém tak, aby mě a moje lidi práce stále bavila a že i paní asistentka a uklízečka v jedné osobě ráda chodila na do práce a ráno vstávala ne proto, že jde zase do práce, ale pro to, ŽE JDE DO PRÁCE! 😊.

Domů sice někdy občas přijdu pozdě, ale víkendy mám volné, cítím se dobře a nepropadám depresím ani v těchto časech. Těším se ráno do kanceláře. A celkově jsem zblahobytněl a zklidnil tempo žití. Víím co budu dělat zítra, za týden za měsíc.... A o to mi hlavně ve finále šlo.

Takže shrnutí „prozatím“ absolvovaného programu je, že lidé na trhu práce sice stále nejsou, ale vím, kde je hledat. Co dělat proto, aby se jim chtělo pracovat u mě. Víím, jak je vycvičit tak, aby až se to naučí opět učili totéž a následně se mohli učit dalšímu. Chci rozšiřovat firmu, hledat nové příležitosti a využít energii načerpanou v Portu.

Co jsme například konkrétně změnily? Změn se událo opravdu hodně. Někteří odešli jiní přišli. Úplně jsem ukončili poskytování našich služeb pro nefiremní zákazníky (i když srdcovky jsme si stále nechali). Investujeme do webových stránek a osobního vybavení. Omladili jsme vozový park. Snažíme se o to, aby lidé -zákazníci k nám sami chtěli chodit a vyhledávali naše služby, protože jsme ŽakEI a jsme jedineční nejenom v tom co děláme, ale jak to děláme!

Celému Portu Děkuji.

Petr Žák – jednatel malé firmy ŽakEI, s.r.o.

