

Dotazník k tématu Udržitelný růst firmy

Projděte si následujících sedm bodů. Jednotlivé body se vztahují k tématu „Udržitelný růst“. Tématu, se kterým by se měl zabývat každý majitel firmy nebo vedoucí pracovník, pokud chce zabezpečit trvalý růst svého podniku.

U prvního bodu je uvedeno několik příkladů otázek, které se k němu vztahují a které si v této souvislosti můžete položit. Tyto příklady slouží k tomu, abyste si i u dalších oblastí dovedli celou problematiku představit a tak se ujistit, zda „máte vše pod kontrolou“ a váš udržitelný růst není ohrožen. U jednotlivých bodů tak zvažte, zda je téma ve firmě řešeno, kdo se jím zabývá či kdo je za něj zodpovědný, do jaké míry je řešeno a případně, zda je pro současnou situaci k dispozici i plán B.

Může se stát, že firma spočívá na pouze na jednom nebo dvou společnících nebo se jedná o firmu typu „Friends and family“. To nevadí, jedna osoba může zastávat více rolí, důležité je, že je téma nějakým způsobem řešeno.

Dotazník neobsahuje žádná bodová ohodnocení, výsledkem by měl být pocit, který si rozebereme na závěr.

1. Zaměstnanci, vedení firmy a podniková kultura – najít správné kolegy, zapojit je do firmy a vytvořit motivující pracovní prostředí

Příklady otázek:

- Jaká je atmosféra ve vaší firmě? Je příjemná a vládne všude otevřená komunikativní atmosféra?
- Jakým způsobem se řeší stížnosti a kritika?
- Vědí dobří pracovníci, že jsou dobří? Jak se to dozvědí?
- Považujete spolupracovníky/zaměstnance za nejlepší zdroj nápadů a inovací? Jak je využíváte?
- Čím je vaše firma atraktivní pro vedoucí osobnosti a nadprůměrné zaměstnance?
- Je pro ně jejich finanční ohodnocení to nejdůležitější, proč u vás jsou, nebo mají důležitější důvody, proč zůstávají?
- Nabízíte moderní pracovní časové modely (práce z domova, klouzavá pracovní doba atd.)?
- Jak je to u vás s dalším vzděláváním?
- Pokrývají znalosti a kompetence vašich zaměstnanců všechny potřebné oblasti? Jak sledujete úroveň jejich kvalifikací?

2. Zákazníci – vytvořit silné pouto k zákazníkům, perfektně znát jejich přání a potřeby tak, aby vaše nabídka se trefila „do černého“

3. IT technologie – využít nové technologie, včetně např. Cloudu a sociálních sítí a mobilních aplikací.

4. Operativní řízení – vytvořit obchodní model tak, aby optimálně podporoval operativní chod firmy. Operativní byznys sleduje strategii firmy a trvale se přizpůsobuje změnám na trhu.

5. Obstarávání finančních prostředků a financování – zabezpečit nutné prostředky i finanční prostředky pro současný i budoucí chod firmy.

6. Partnerství a spolupráce – navázání správných a dlouhotrvajících partnerství a spoluprací.

7. Riziko management – analýza podnikatelských rizik a úspěšné řízení firmy.

Tak jaký máte pocit?

- Vše je v pohodě a na většinu podstatného jsem myslel. Potom v tomto ohledu nemusíte nic dělat a já vám gratuluji, nebo
- Ouha, v této oblasti existují potenciály na zlepšení, něco pro to udělám. A pak se přijďte podívat na „Ochutnávku“ k tématu Udržitelný růst firmy. Tam si povíme více a třeba i zjistíte, že stačí málo a firma popluje správným směrem.

Zdravím vás, Václav Vojtěch.