

POVIEM VÁM, AKO SOM USPEL

Peter Dostál je vlastník a CEO firmy Aliter Technologies, ktorá dodáva technológie nadnárodným zbrojárskym koncernom a agentúram NATO. Zamestnáva stovku ľudí a dosahuje 30-miliónové tržby pri ziskoch okolo troch miliónov eur. Čo by odporúčal začínajúcim podnikateľom?

LUCIA VANKOVÁ

1 NENECHAJTE SA ODRADIŤ.

Od začiatku vám budú ľudia hovoriť, že sa neoplatí v tej oblasti, ktorú ste si vybrali, ani len začať podnikáť. A že trh je už saturovaný konkurenciou. Nám taktiež hovorili, že dodávať technológiu pre armádu je nezmysel, veď je tu dostatok nadnárodných zbrojárskych spoločností. A vidíte, dnes máme podpísaných 20 kontraktov s agentúrami NATO a ďalšími medzinárodnými organizáciami. Moja skúsenosť potvrdzuje, že ak robíte niečo poriadne a máte dostatočnú vytrvalosť, spravidla sa to končí úspechom.

2 ZAČNITE S NIEČIM NOVÝM.

Nedodávajte rovnaký produkt tomu istému zákazníkovi ako konkurencia. Tak sa budete iba tĺcť o stenčujúcu sa maržu. Nesnažte sa ani opakovať to, čo robia ostatní. Naopak, sami prichádzajte s inováciami a staňte sa lídrom vo svojom segmente. Keď som založil firmu, bolo už na našom trhu množstvo IT spoločností. No žiadna sa

nevenovala výrobe hardvéru, ten sa zo zjavných dôvodov dovážal z Číny. My sme sa rozhodli ísť proti prúdu – zamerali sme sa na zákazníka, ktorý má veľmi špecifické požiadavky, no dokáže ich aj zaplatiť. Tip na záver: nebojte sa, že vás ostatní skopírujú – tomu sa ani nedá zabrániť. Sústreďte sa na to, aby ste boli vždy o krok vpred.

3 PODNIKANIE SI VYŽADUJE MNOŽSTVO ČASU.

Viac, než ste pôvodne očakávali. Napríklad ja počas dňa strávim väčšinu času na stretnutiach a poradách, práca od stola mi preto zostáva na doma a venujem sa jej až po večeroch. Je dobré, ak je aj rodina nastavená na túto časovú záťaž. Samozrejme, snažím sa nechať si voľné víkendy – na rodinu, priateľov aj na šport. To som zo začiatku nedodržiaval, vtedy je ešte všetko nové a človek sa veľa učí. Neskôr sa už stavia k niektorým procesom automaticky, ale zároveň rastie komplexnosť problémov, ktoré vníma, a je to úplne iný druh záťaže. Čím som

starší, tým si viac uvedomujem, aké je dôležité dať si občas aj prestávku. Nie vždy sa to však podarí.

4 ĽUDÍ HLADAJTE CEZ REFERENCIE.

Snom každého podnikateľa je nájsť si generálneho riaditeľa, ktorý by ho odbremenil od dennej operatívy, aby sa mohol stiahnuť do predstavenstva alebo dozornej rady a udávať firme víziu. Sám som to skúšal, no je náročné nájsť na trhu všestranného človeka, ktorému budete dôverovať, a ktorý bude detailne poznať firmu. Dostal som takého nenašiel, myslím, že je potrebné si ho vychovať. No to ma privádza k ďalšiemu problému, a tým je nedostatok ľudí na trhu práce. Dnes už nedokážete rozoznať kvalitu kandidáta iba podľa jeho životopisu. Snažíme sa preto hľadať nových ľudí najmä cez osobné referencie. Ďalším spôsobom, ako naberáme nových ľudí, je cez náš Aliter inkubátor, kde im dávame šancu vyrásť. Čo sa zmenilo oproti minulosti, je aj to, aké vlastnosti očakávame od kandidátov. Kedysi to boli najmä

PETER DOSTÁL (45)

Po návrate z Kanady, kde pôsobil na rôznych manažérskych pozíciách v bankovníctve, IT a v telekomunikáciách, založil firmu Aliter Technologies. Podniká v sektore dodávok technológií pre armádu a spojencov NATO (Príbeh o tejto firme ste si mohli prečítať vo februárovom vydaní Forbes).



hard skills, no s technologickým rozmachom to už prestáva byť také dôležité. Ak máte základné logické chápanie, dokážete sa naučiť prakticky čokoľvek. Preto dnes uprednostňujeme ľudí s rozvinutými soft skills, ako sú ambicióznosť, disciplína, pracovné nasadenie či zodpovednosť. To sú vlastnosti, ktoré dnes ľuďom chýbajú najviac.

5 ROZHODUJTE SA INTUITÍVNE.

Kedysi som si pri dôležitých rozhodnutiach vytváral vlastnú metriku s viacerými kategóriami a rozhodoval sa na základe matematického súčtu bodov, ktorý mi vyšiel. Dnes sa rozhodujem skôr intuitívne. Nevieť, či to je preto, že som už v minulosti robil podobné voľby a pamätám si, ako to

dopadlo, alebo skôr preto, že dávam viac na svoje pocity.

6 BUĎTE PRIPRAVENÍ (A MAJTE PRIORITY).

Ako si manažujem čas? Klasických diárov som sa už zbavil (zaberajú miesto) a prešiel som na mobilné aplikácie. Mám skombinované dva kalendáre – súkromný a pracovný a vidím, koľko času si môžem dovoliť rozdeliť. Používam aj aplikáciu na task management, pričom si jednotlivé úlohy ešte delím podľa ľudí, s ktorými ich chcem riešiť. To znamená, že ak na chodbe firmy stretnem nejakého človeka, nájdem si záložku s jeho menom a hneď viem, o čom sa s ním chcem baviť. Podobne to mám nastavené s dodávateľmi, partnermi či so zákazníkmi. Jednotlivým úlohám

ešte priradujem prioritu na škále 1 – 5, keďže nie vždy dokážem všetko stihnúť naraz. Ako vidíte, som dosť „upratovaný“ človek. Nieкто povie, že je to nevýhoda, no mne sa to v živote osvedčilo.

7 KAŽDÝ PROBLÉM UŽ PRED VAMI NIEKTO RIEŠIL.

Na začiatku podnikania je pre vás všetko nové. Musíte sa naučiť množstvo vecí – od legislatívy až po účtovníctvo. Mne pomáha, keď si uvedomím, že každú vec už zrejme predtým ktosi riešil. Väčšinu odpovedí na nové problémy preto hľadám na internete. Nevieť si už ani predstaviť, že by som podnikal bez tejto možnosti. Samozrejme, je potrebné rozlišovať zdroje a informácie poriadne overovať. **IF**