

Medzičlánky sú nanič

Ján Košturiak .klub .technológie

Ako sa cítite, keď vám ponúknu mimoriadnu zľavu? Prvý pocit býva dobrý, no potom nasleduje tieň podozrenia. Niečo v tom musí byť. Bola pôvodná cena stanovená správne? Je výrobok v poriadku? A ako sa cítite, keď chce niekto zľavu od vás? Považuje vás za neseriózneho, alebo sa mu nepáči váš produkt? J

v 13. storočí napísal svätý Tomáš Akvinský v diele Summa Theologica toto: „Používať podvod na to, aby sa niečo predalo nad spravodlivú cenu, je vždy hriech... Predávať drahšie alebo kupovať vec lacnejšie, než stojí, je samo osebe nespravodlivé a nedovolené.“

Kam sme sa odvtedy dostali? Medzi tvorcu hodnoty, ktorý produkt vymyslel a vyrobil, sme postavili sieť priekupníkov, s ktorými zas bojuje sieť nákupcov. Prví sa snažia dobre predat', nahodlia ceny a potom núkajú zľavy, výpredaje a rôzne triky. Druhí sú hodnotení za to, že lacno nakúpia a tak tlačia na zníženie ceny.

Zdá sa, že víťazí zákazník, no nie je to tak. Stačí sa pozrieť do obchodných sietí na nekvalitné výrobky, ktoré priskoro prestávajú fungovať. Tlak na cenu likviduje často tých, ktorí ponúkajú kvalitu. Zarábajú medzičlánky, ktoré si privlastňujú desiatky percent z konečnej ceny.

Nastáva však čas, keď z reťazcov medzi výrobcom a zákazníkom začínajú parazitujúce medzičlánky vypadať: obchodovať sa dá priamo, vyrábať a nakupovať lokálne. Eliminujeme sprostredkovateľov, agentov, dílerov a zástupcov. Výrobcovia si hľadajú kratšiu a priamejšiu cestu k zákazníkovi, znižujú náklady, skracujú čas, zlepšujú prenos informácií a budujú priamu komunikáciu so zákazníkmi. Redukujú sa aj dílerské siete, supermarkety, realitní agenti, banky, poisťovne či cestovné kancelárie.

emilove sady

Keď prišiel ovocinár Emil Schultz študovať na našu Podnikateľskú univerzitu, jeho firma sa volala OVD Dvory nad Žitavou. Pestoval ovocie a predával ho cez supermarkety. Dnes sa jeho firma volá Emilove sady, po otcovi, ktorý ju založil. Emil má jeho fotografiu nad stolom. Najskôr si začali vytvárať zákaznícke skupiny na fejsbúku, potom si vytvorili vlastný e-shop a predajne. Emil komunikuje a predáva priamo. Zákazníci navštevujú jeho farmu, objednávajú si ovocie do svojich firiem a komunít. A Emil investuje do nových technológií a vymýšľa nové biznis modely.

V minulosti predával väčšinu ovocia do reťazcov, čím vznikali problémy s nízkou cenou, reklamáciami a spätnými bonusmi, ktoré museli platiť. K peniazom sa dostali po 45, 60 alebo až 90 dňoch. Mali dvoch-troch kľúčových zákazníkov. Dnes je ich 2-3 tisíc. Tí si síce objednávajú menšie množstvá, no platia hneď. Jahody a jablká predávajú formou samozberu, ostatné ovocie cez e-shop a vlastné predajne, kde im predaj narástol v desiatkach percent ročne. Niektorí zákazníci si predplácajú v zimných mesiacoch ovocie formou poukážky. Na rok 2017 si kúpilo poukážky 290 ľudí, na rok 2018 už 880. Emil učí ľudí, že ovocie nerastie v obchode a že sa oň treba poctivo starať celý rok.

evolúcia systémov

Aj technologické systémy postupne vylučujú nadbytočné medzičlánky. Inovácia zvyšuje hodnotu pre zákazníka a odstraňuje škodlivé funkcie. Škodlivá funkcia je napríklad materiál, hmotnosť, potreba obrábania, opravovania a likvidácie. Ideálny výrobok plní funkciu, no skladá sa z minima materiálu a nákladov na to, aby vznikol a fungoval. Ideálny výrobok vlastne ani fyzicky neexistuje, no svoju funkciu plní. Už nepotrebujeme nosiť zväzky kľúčov, ale zamykáme a otvárame odtlačkom prsta či inou identifikáciou. Na ovládanie prístrojov nepotrebujeme diaľkové ovládače a klávesnice – stačí gesto alebo hlas.

Vieme prenášať informácie a energiu bez drôtov. Stavíme autonómne a inteligentné domy, ktoré fungujú bez prípojok na drahé prenosové sústavy s rúrami a drôtmí. Máme autá bez vodičov, zákazníci môžu nakupovať z obrázkov cez QR kódy.

Vznikajú samočistiace materiály, internetové cloudy, samoobslužné systémy v banke na letisku alebo pri sťahovaní filmov či objednávaní taxislužby. Farmári sa prepájajú so spotrebiteľmi a postupne eliminujú supermarkety. Starý systém sa bráni, no nové, produktívnejšie systémy nakoniec zvíťazia. Uber neberie prácu taxikárom, iba odstraňuje neefektívne medzičlánky. A tým prispieva aj k tomu, aby bolo na cestách menej áut, menej parkovísk, nehôd a emisií.

dobrý a zlý šéf

Aj manažéri sú medzičlánkami. Snažia sa riadiť ľudí. No ľudia sa riadiť nedajú. Ľudia nie sú stroje, riadia sa sami. Mnohí manažéri hovoria o motivácii a často majú na mysli kupovanie si pracovníkov. Výsledky sú pre nich dôležitejšie, než spôsob ich dosiahnutia, čísla majú vyššiu prioritu než ľudia.

Dobrého šéfa by vo firme nemalo byť vidieť. Tak ako rozhodcu pri futbale. Zlý rozhodca neustále píska a gestikuluje, je stredobodom hry, ktorú prerušuje a kazí. Tak ako šéf, ktorý ľudí zdržuje schôdzami, zápismi, formulármi, tabuľkami, prezentáciami a zložitými štandardmi. Šéf by mal pomáhať, vytvárať ľuďom podmienky, zjednodušovať im prácu – tak ako rozhodca, ktorý uhne pred bežiacimi hráčmi. Medzičlánky sú nanič.

Autor je zakladateľom Podnikateľskej univerzity.

Ak ste našli chybu, napíšte na web@tyzden.sk.
[.ján Košturiak .klub](mailto:jan.kosturiak@klub.sk)

22. júl 2018