

Luboš Bodiš: Na Slovensku chýba podnikateľom pokora

Je zakladateľom a majiteľom spoločnosti LB SERVIS, ktorá sa za 15 rokov svojej existencie vypracovala na najväčšieho predajcu a servisného garanta registračných pokladníc v rámci Bratislavského, Trnavského a Nitrianskeho kraja. V minulom roku sa dokonca oficiálne stala najlepším predajcom fiskálnych zariadení na celom Slovensku. Dnes sa už môže pochváliť širokým portfóliom ďalších svojich činností a vlastných značiek, akými sú DEFENDBOX (ochranný plastový obal), INTELIGLASS (inteligentné sklo) či REFURBISHMENT (vynovovanie elektrozariadení). Prinášame Vám rozhovor s úspešným podnikateľom Lubošom Bodišom.

Kedy Vás napadlo, že začnete podnikat'?

Iba jediný krát v živote som bol zamestnaný. Bolo to v spoločnosti, ktorá sa taktiež zaoberala registračnými pokladnicami. Po piatich rokoch som zistil, že mám iný náhľad na veľa vecí – najmä na správanie sa zamestnancov k zákazníkom. Tak som sa rozhodol, že to skúsím.

Aké boli Vaše začiatky v podnikaní?

Ťažké. Prenajatý priestor, pôžička na podnikanie, nákup tovaru a áut, budovanie značky.

Podnikáte od začiatku sám?

Tak ako mnohí iní podnikatelia, aj ja som išiel do biznisu s inou osobou. Bohužiaľ, veľmi rýchlo som to ofútoval a po polroku sme sa rozišli.

Čo sa stalo?

Zistil som, že celú firmu posúvam dopredu len ja a spoločník len využíval zisky, ktoré som prinášal.

Boli by ste ešte niekedy ochotný ísť do podnikania so spoločníkom?

Nie, nikdy! Ani so svojím najlepším kamarátom.

Podnikáte výhradne iba vo svojich vlastných priestoroch?

Áno. Samozrejme, najjednoduchšie by bolo platiť si za prenájom, ale pokiaľ má podnikateľ možnosť vziať si úver a splácať si vlastnú nehnuteľnosť, je to omnoho rozumnejšie. A to najmä ak sa biznisu darí a peniaze sa neporozhadzujú. Vtedy sa splácanie nehnuteľnosti stáva investíciou, pretože jedného dňa sa môže takáto nehnuteľnosť využívať na ďalšiu zárobkovú činnosť, napríklad na prenájom. Tých výhod je tam viac – vlastné priestory si môžeme ľubovoľne prerábať, máme možnosť investovania do dlhodobých reklám, no najdôležitejšie je, že nikto nás nemôže vydierať zvyšujúcim sa nájomom. Podľa môjho názoru práve nájomné je tým faktorom, ktoré likviduje mnohých podnikateľov, ak nie väčšinu.

Podľa akých kritérií si vyberáte zamestnancov?

Na trvalý pracovný pomer v súčasnosti zamestnávam deviatich zamestnancov. Ešte nikdy som nedával žiadny inzerát o pracovnej ponuke. Okolo nás sa totiž pohybuje veľmi veľa ľudí, ktorí sa ma často pýtajú, či práve niekoho nepotrebujem. Všetkých zamestnancov, či už bývalých alebo súčasných, ktorých som doteraz prijal, boli odporúčaní niektorým z mojich známych.

V podstate každého zamestnanca prijímate iba po známosti...

Pri prijatí zamestnanca sú pre mňa samozrejme veľmi dôležité jeho vedomosti, schopnosti a doterajšie skúsenosti. Pravdou je, že okrem týchto kritérií kladiem dôraz na referencie. Ak mi teda nového zamestnanca odporučí niekto z mojich známych, je to pre mňa pozitívne. Pevne verím, že ak by s niektorým zo zamestnancov boli problémy, bude jednoduchšie to riešiť cez toho známeho, ktorý mi ho odporučil. S nikým sa mi nechce právne natáhať.



Prečo ste zástancom trvalého pracovného pomeru?

Snažím sa udržať dlhodobu spokojnú pracovnú kolektív a toto sa vždy v určitej miere odzrkadľuje aj vo výkonoch daných zamestnancov. Napríklad zamestnávanie ľudí na živnosť považujem za nekorektné voči nim. Zo dňa na deň totiž môžu skončiť „na dlažbe“. Je morálnejšie a zodpovednejšie prijať zamestnanca na trvalý pracovný pomer, pretože vtedy cíti aspoň nejakú istotu.

Ako Vás zasiahla finančná kríza?

Do istej miery nás určite zasiahla. Avšak práve v časoch krízy – v rokoch 2007 a 2008 – bol prechod na euro, čo sme pomerne úspešne zvládli a vďaka tomu si naša spoločnosť vykompenzovala straty, ktoré kríza spôsobila takmer vo všetkých sektoroch. Taktiež nám pomohli už spomínané vlastné priestory, v ktorých sme túto krízu zvládali oveľa ľahšie, keďže nás nikto „nevyciical“ formou nájomného.

Ďalšou kľúčovou etapou Vašej spoločnosti bol prechod na fiskálny zákon...

Fiskálny zákon bol ranou pod pás od tohto štátu, pretože my sme sa naň pripravovali už od roku 2010, avšak jeho povinnosť bola až od januára 2012. My sme boli medzi prvými, ktorí už od roku 2010 začali robiť upgrade pokladníc na nový zákon. Pripravili sme sa na to rôznymi školeniami, zásobou náhradných dielov a iného materiálu. Nával zákazníkov, ktorí od nás chceli na počkanie prerobiť registračnú pokladnicu, bol v tých časoch na dennom poriadku a bol naozaj enormný. Zvládli sme to iba vďaka odhodlaniu zamestnancov, ktorí trávili v práci celé dni a podávali doslova nadľudské výkony.

Zdá sa, že práca s registračnými pokladnicami vyšvihla Vašu spoločnosť až na vrchol, prečo ste sa rozhodli venovať aj ďalším činnostiam?

Začiatok môjho podnikania smeroval najmä k predaju a servisu

mobilných telefónov. Ale keďže som technik a elektronika ma vždy bavila, nechcel som ostať nevíťavý aj k ostatným činnostiam tohto druhu a tak som sa rozhodol, že sa začnem venovať aj pokladniciam. Bolo to už pre mňa jednoduchšie, pretože som mal pomerne širokú základňu zákazníkov, ktorí ma vyhľadávali kvôli oprave mobilu. Takýmto spôsobom sme sa postupne stali lídrom na trhu v oblasti registračných pokladníc a prácu s nimi berieme naozaj veľmi zodpovedne a vážne. No napriek tomu mi moja intuícia naznačila, že v tomto smere už práce určite nebude pribúdať, ba naopak, vzhľadom na legislatívne zmeny na Slovensku jej bude zrejme už len ubúdať. Uvedomil som si, že bude potrebné sa vydať aj inými smermi, aby sme neboli závislí len od jedného segmentu podnikania. Avšak aj všetky ostatné naše činnosti súvisia s elektronikou a sú zaujímavé pre celú našu zákaznickú základňu.



CN16039

Ktorá z činností Vašej firmy je Vám najbližšia?

Najbližšie sú mi registračné pokladnice. Som zvyknutý na život plný stretávaní sa s majiteľmi prevádzok a mnohými inými zaujímavými

ľuďmi, s ktorými máme po toľkých rokoch už vytvorený úzky vzťah. My s nimi doslova žijeme. Po šiestnástich rokoch môjho podnikania už majiteľom prevádzok, ktorým som predal pokladnicu, vyrástli deti, mnohé z nich si otvorili vlastné prevádzky a aj oni si zobrali pokladnicu od nás. Postupne sme sa začali navštevovať, zaujímať sa o rodiny a z čisto pracovného vzťahu vznikol súkromný vzťah.

Ku ktorej činnosti máte najslabší vzťah?

Mobilné telefóny. Napriek tomu, že som s mobilmi začínal a sú mi srdcu blízke, cítim, že v súčasnosti je biznis s nimi na ústupe a skôr nás iba zatažujú. Ich opravy nie sú rentabilné. Dnes sa skôr mobilné telefóny vymieňajú, ako by sa mali opravovať. Pre podnikateľskú činnosť sú úplne nezaujímavé. Venujeme sa im už iba z toho dôvodu, že naši zákazníci sú u nás na to zvyknutí. Pri všetkých ostatných činnostiach som presvedčený, že venovať sa im je naším „trafením sa do čierneho“.

Čo očakávate od najbližšej budúcnosti?

Udržanie si miesta na trhu, rozširovanie ďalších pobočiek, skvalitňovanie už aj tak kvalitného prístupu mojich zamestnancov voči zákazníkom a chceli by sme aktívnejšie oslovovať verejnosť s inteligentnými a projekčnými fóliami, v ktorých vidíme obrovský potenciál. Pevne verím, že sa nám podarí osloviť ďalšie spoločnosti s ponukou na tzv. refurbishment – vnovovanie elektrozariadení. No a v neposlednom rade sa nám snáď podarí ešte viac zoceliť kolektív vo firme a mojou túžbou je, aby som aj naďalej dokázal poskytovať svojim zamestnancom aspoň také benefity, ako doteraz.

Áké vlastnosti sú podľa Vás v súčasnosti pre podnikateľa najdôležitejšie?

V súčasnosti mnohým podnikateľom chýba pokora. Chýba im dobre nastavená kalkulačka, pretože si neuvedomujú, že matematika nepustí. To, že sa majú dnes dobre ešte neznamená, že sa budú mať dobre aj zajtra, nedajbože o rok. Mnohí nedokážu zarobené prostriedky využiť tak, aby prinášali ďalšie ovocie. Proste ich doslova rozhádzu na dnešný deň, zajtrajšok už nevidia.

LB SERVIS SK s.r.o.

Kašmírska 17, Bratislava - Trnávka
Kadnárova 37, Bratislava - Rača
Hečkova 1, Pezinok - Grinava
www.LBSERVIS.sk

Prihláste sa do kurzu písania, odporúčali svetoznámej spisovateľke

Britská autorka J. K. Rowlingová zverejnila prostredníctvom sociálnej a mikrobloggerovej siete Twitter fotografiu zamietavých listov od vydavateľstiev. Spoločnosti v nich spisovateľke vystupujúcej pod pseudonymom Robert Galbraith adresovali odmietnutia jej knižného titulu Volanie kukučky, ktorý napriek tomu v roku 2013 vydala pod už spomínaným menom.

Päťdesiatročná rodáčka z mesta Yate chcela svojim počínom inšpirovať nádejných spisovateľov a spisovateľky, ktorým sa nedarí publikovať vlastné diela. Ako sama uviedla, zamietavé odpovede neuvěřila z pomsty. Práve z toho dôvodu vymazala podpisy zástupcov vydavateľstiev. V jednom so spomínaných listov autorky príbehov o čarodějníkovi Harrym Potterovi radia prihlásiť sa na kurz písania, v ďalšom jej odkazujú, že momentálne nevydávajú nové návrhy.

J. K. Rowlingová je jednou z najznámejších a najúspešnejších autoriek súčasnosti. Slobodnú matku žijúcu zo sociálnej podpory preslávila séria kníh o mladom čarodějníkovi Harrym Potterovi, ktorá sa stala vôbec najlepšie predávajúcou sa knižnou sériou. Na celom svete sa z nej predalo viac než 450 miliónov výtlačkov a z Rowlingovej sa stala multimilionárka, ktorú v roku 2010 redaktori najvýznamnejších britských magazínov vyhlásili za najplyvnejšiu Britku. Na základe príbehov o Harrym Potterovi vznikli rovnomenné filmy, v ktorých mladého čarodějníka bojujúceho proti zlu v podobe krutého lorda Voldemorta stvárnil Daniel Radcliffe.

Pre dospelých napísala J. K. Rowlingová román Prázdne miesto (2012) a pod spomínaným pseudonymom Robert Galbraith vydala román Volanie

kukučky a Hodvábnik (2014), ktoré vyšli aj v slovenskom preklade. Tretiu knihu zo série pod názvom Career of Evil vydala 20. októbra minulého roka, pričom slovenský preklad s názvom V službách zla by na Slovensku mal vyjsť tento rok na jar.



Informácie pochádzajú z webstránky www.digitalspy.com a archívu agentúry SITA.

(SITA), foto SITA