

A SZAKKÉPZETT, LOJÁLIS ALKALMAZOTT LEHET A KULCS

A piacok telítettek, a konkurencia erős, Petr Kučera viszont bízik a növekedésben. A Démos trade vezérigazgatója szerint megbízható partnerekkel és szakképzett, lojális beosztottakkal egy vállalkozás bármikor képes a buktatókat kezelni.

– Néhány hónapja érkezett a Démoshoz. Honnan jött és miért változtatott, mi a motivációja?

– A Démoshoz a jelenlegi pozíciómba ez év májusában léptem be, előtte különböző cégeknél dolgoztam, tapasztalataim túlnyomó része az autópárhöz fűződik. Miért váltottam? Talán eljött az ideje a változásnak. Olyan érzésem volt, hogy pontosan olyan a Démos világa, mint általában az üzlet: dinamikus és változatos.

folyamatirányítási tapasztalataimat kell felhasználnom. Ezeknek együtt kell járniuk az emberi erőforrások fejlesztésével, amelyek így együtt hatalmas szerepet fognak játszani a közeli jövőben, ezekre építjük a fejlődési potenciálunkat.

– A közgazdászok elsődleges szabálya: növekedés. Ebben az iskolában hisz vagy inkább a tényeken alapuló tervezésben?

sanak ránk a partnereink, és ez vállalhatatlan.

A Démos egy dinamikus, növekvő cég, a közelmúltban új piacokra léptünk be, így jelenleg Csehország mellett Szlovákiában, Magyarországon és Lengyelországban is jelen vagyunk. Természetesen nem kívánunk megállni, tervezzük a további lépéseket, hogy megőrizzük a dinamikánkat. Fontos azonban megemlíteni azt a rendkívül erős működési hátteret, amely stabil alapot ad a további növekedésnek.

– Mi jelenti ma a legkomolyabb kihívást, ha növekedésről, terjeszkedésről beszélünk? Finanszírozás, partnerek, versenytársak, termékek vagy az alkalmazottak?

– Természetesen az új piacra való belépést sok tényező befolyásolja és ezekből bármelyik meghatározó lehet a sikerhez. Ráadásul, ha az európai lehetőségeket nézzük, akkor ki kell jelteni, hogy alapvetően az összes piac telített, a konkurencia nagyon erős. Ilyen körülmények között a terjeszkedés bárki számára nagy kihívást jelent. Ha választanom kell, hogy számomra mi a legfontosabb, akkor azt mondom, megbízható partnerekkel és szakképzett, lojális beosztottakkal egy vállalkozás bármikor képes



Ez az a világ, amelyben a legjobban érzem magam.

– Mely tapasztalatait tudja a legjobban hasznosítani?

– A Démosnál először a cég új stratégiai felépítésébe kell beleásonom magam, majd a szervezeti és

– Tudja, én abban hiszek, hogy minden üzleti vállalkozásnak dinamikusnak és növekedőnek kell lennie. Amennyiben a dinamika és a növekedési vágy eltűnik, akkor ez biztos út ahhoz, hogy kikerüljünk a körből, ne számít-



Petr Kučera

a buktatókat kezelni. Ez a modell jelenleg mindenütt működőnek tűnik.

– Melyek a Démos legfontosabb előnyei a közép-európai piacon?

– Jó a földrajzi elhelyezkedésünk, a piac igényeire szabott üzleti programunk kiválóan szerepel, de alapvető szerepük van erős partnereinknek és nem utolsósorban a kiválóan képzett alkalmazottaknak is.

– A Démos egy nagykereskedő cég. Hány beszállítójuk van? Tervezik ezek bővítését is?

– Beszállítóink között erős partnereink vannak Európából, de Ázsiából is. Számukat tulajdonképpen az ügyfeleink igénye határozza meg, amelyek a termékportfólióinkban tükröződnek. Ügyfeleink egyre növekvő igényei, ami a változatosságot és a mennyiségeket illeti, arra kényszerít minket, hogy fokozatosan bővítsük és fejlesszük a beszállító bázisunkat.

– Milyen értéket jelent önnek az emberi erőforrás és mit gondol a jelenlegi régiós erőforráshiányról?

Mit tud tenni a Démos annak érdekében, hogy elkerülje ezt a problémát?

– Erről a témáról már sokan és sokat írtak, én mindezt csak ismételni tudnám. Mint már említettem, a magas minőségű alkalmazottak a siker alapfeltételét képezik, ebből ered a fontosságuk is. Ha egy kolléga jól érzi magát, az nem csak a bérekről és az előnyökről szól, amelyeket ma már az összes munkaadó igyekszik egy szintre hozni és ezzel nem lemaradni. Abban hiszek, hogy a Démos által kínált csomag egy egyedüli kombinációja mindennek, egy különleges értékkeverék, amit ha egyszer megkóstolsz, akkor nem akarsz változtatni. Bár még hosszú út áll előttünk, erről nem szabad lemondani és folyamatosan keresni kell ennek a különleges keveréknek a receptjét.

– A robotika és a mesterséges intelligencia a leginkább várt, de egyben félt változás is a világban. Gondolja, hogy ezek az új technológiák jelentősen meg fogják változtatni a szektor arculatát?

– Ezekre a területekre mi, mint lehetőségekre tekintünk. Annak ellenére, hogy a kihasználásuk a cégünknel egyelőre korlátozottnak tűnik, lehetőségeket már most látunk a logisztikában, de bizonyos mértékben az üzleti adatbázisokkal való lehetőségekben is. Meglátjuk, hogy milyen mértékben sikerül nekünk ezt a potenciált kihasználni.

– Hol látja a Démost öt év múlva?

– Az eddig elmondottak alapján öt év múlva szeretnénk egy kicsit előrébb tartani. Keresni fogjuk az utat, hogyan erősítsük a kapcsolatunkat a partnereinkkel, beszállítóinkkal, alkalmazottainkkal és a környezetünkkel. ■