

TÉMA:

Môj recept na úspech? Prečo nie?!

HOSTIA:

PETER LITTMANN,

generálny riaditeľ medzinárodnej poradenskej spoločnosti Brandinsider

MARC AMBROISIEN,

podpredsa Výkonného výboru Banque Privée Edmond de Rothschild Europe

JÁN STRCULA, architekt, zakladateľ a riaditeľ firmy Beta Praha

MIESTO KONANIA: Radisson Blu Carlton Hotel, Bratislava

TERMÍN: 18. septembra 2012



■ Patrím do kategórie tých ľudí, čo sa radi merajú, prezradil marketingový poradca Peter Littmann.

Snímky: HN/Peter Mayer

Slovenské firmy môžu dobýjať svet. Prečo nie?



PÝTAL SA PETER VAVRO,
šéfredaktor
Hospodárskych novín

HN Čo bolo takým, dá sa povedať, kľúčovým okamihom vo vašom živote, pán Littmann?

■ **PETER LITTMANN,**
marketingový poradca

Keď som odtiaľto odchádzal v roku 1968 do Nemecka, mal som predstavu, že tam je všetko lepšie, aj solidarita je tam lepšia, ľudia sú voľnejší, milší voči sebe. To bola moja predstava. No netrvalo dlho, a bol som veľmi sklamaný, lebo taká krajina

neexistuje. Práve naopak. To nie je solidarita, ktorá tam existuje, to je konkurencia, to je ostrý konkurenčný boj. A keď dovolíte, tak opíšem ten konkurenčný boj na malej historke. V nemeckej televízii v Kolíne som mal na začiatku výborný džob – druhý asistent kamery. V podstate som však robil nosiča káblov a učil som sa po nemecky. Každé ráno o pol ôsmej, »



■ Našiel som si vhodný priestor, v ktorom som sa dokázal zviditeľniť, zdôvodnil svoj úspech architekt Ján Strcula.



■ Marc Ambroisien, podpredseda Výkonného výboru Banque Privée Edmond de Rothschild Europe.

a v Nemecku pol ôsmej znamená pol ôsmej, a nie 7.31, sme sa stretli - kameraman, prvý asistent kamery a ja, a povedali nám, kam a čo máme ísť točiť. No a v jedno takéto ráno, asi o 10 - 12 dní od môjho nástupu do televízie, kameraman neprišiel. Asi po piatich minútach čakania na neho prvý asistent zavolať ku kameramanovi domov, a jeho manželka povedala, že kameraman, bohužiaľ, v noci zomrel. Chvíľu, asi minútu či dve, s ňou ešte hovoril, možno jej kondoloval - nerozumel som mu úplne, lebo moja nemčina ešte nebola taká dobrá, a keď zavesil, povedal mi dve vety: „Peter, pán kameraman dnes v noci zomrel. Tu sú kľúče, nalož kameru, stojan a magnetofón do auta, a ideme.“ Kým ja som bol z toho zhrozený a skoro som sa zrútil, prvý asistent mal dobrú náladu. No veľmi rýchlo som pochopil, čo sa stalo. Keď totiž zložil telefón, tak dvaja ľudia práve urobili kariéru, boli povýšení. On sa stal v tom momente kameramanom, už nebol asistentom, prevzal ten džob, a ja som bol tiež povýšený z druhého asistenta na prvého, čo nebolo relevantné. Ale v jeho prípade bolo. On skrátil svoju cestu, svoj konkurenčný boj.

Čiže vtedy na Západe a dnes už asi všade, aj na Slovensku, vládnu iné pravidlá než v totalitnom režime, ktorý sa o všetko stará, vládne konkurenčný boj. A moja lekcia, ktorú som sa z toho naučil, je, že sa musím odlišovať a nesmiem byť len ako ostatní. Musím byť lepší, a keď som lepší, tak mám šancu.

HN Pána Strcula, čo bolo pre vás takým najväčším impulzom, aby vám veci, ktoré robíte, naozaj dávali zmysel?

■ **JÁN STRCULA,**
architekt, zakladateľ a riaditeľ firmy
Beta Praha

Keďže človek je súťaživý a stále chce uspieť, pokúšal som sa preto nájsť priestor, kde by ma mohli ľudia a budúci zákazníci rozpoznať a, samozrejme, aj preto, aby som si zarobil na raňajky. Tým sa to vždy začína, aby sa človek dostal nejakým spôsobom do pohybu. A je len na vašom rozhodnutí, či budete robiť veľké veci, dobýjať svet, alebo či si chcete v tej svojej profesii užívať prostredie, ľudí, vzťahy a výsledky.

Mňa vždy najviac zaujímal ten proces. Na začiatku stretnete niekoho bežne nedostihnuteľného s úžasným finančným zázemím, obdivovaného, a vás pustia cez jeho dvere a on sa spýta jazykom, ktorému, našťastie, niekedy aj rozumiete: „Čo

Marc Ambroisien

podpredseda Výkonného výboru
Banque Privée Edmond de Rothschild
Europe

Kariéru začínal na daňovom úrade v Paríži. Neskôr bol medzinárodný daňový poradca v Arthur Andersen Luxembourg. Do bankového sektora sa presunul v roku 1992 a stal sa vedúcim daňového a právneho oddelenia v ING Luxembourg. Vzápätí sa stal vedúcim pre korporatívny produkt a finančné inžinierstvo, korporatívne bankovníctvo pre južnú Európu a USA a inštitucionálne bankovníctvo. Členom Rothschild Group sa stal v roku 1997. Stále prednáša medzinárodne daňové právo a správy majetku na univerzite vo Francúzsku.

ten architekt pre mňa spraví?“ Ja odpovedám, čo spravíme my dvaja spoločne.

Často sa pýtam mojich kolegov, prečo si ich niekto najal a zaplatil im dva alebo tri milióny korún za projekt. Všetci vždy začnú - vieš, ja im urobím niečo pekné... Tomu nikto nerozumie. Čo to je pekné? Pekné môže byť aj veľmi subjektívne, veľa emócií... Takže je určitá časť, ktorú môžete odovzdať tomu druhému. Vytvoríte mu zaujímavý životný štýl, ktorý nepoznal, čiže vytvorím mu prostredie, ktoré to umožňuje, zdôrazňuje jeho osobnosť, a hlavne je to investícia. Keď teda dostanete príležitosť a chytíte sa jej, tak vám nezostáva nič iné, len veci urobiť dobre.

HN Nechcem to teraz stiahnuť do nejakej bulvárnej roviny, ale čo musí človek spraviť pre to, aby sa stal zajatcom Saddáma Husajna?

■ **JÁN STRCULA**

To je jednoduché. Zostanete na mieste, lebo cítite nejakú lojalitu k tej krajine, kde ste boli, kde ste pre nich budovali nejaké hodnoty, vytvorili ste si tam priateľov. Naraz sú ohrození, lebo Saddám Husajn obsadil Kuvajť a vy máte v sebe taký ten prvý inštinkt, že im nejako musíte pomôcť. No a než som si uvedomil, že tu asi veľa nezmôžem, tak nás - tých, čo sme zostali - pomaly začali zbierať a použili ako ľudský štít. Vozili nás po Iraku, vždy tam, kde bol Saddám Husajn v tých svojich palácoch pod zemou. Takže zajatcom som sa stal náhodou, nechcel som ním byť, nebola to moja ambícia.

Vlastne, keď som mal 50 rokov, tak mi vojna v Kuvajte zobrala takmer všetko, čo



■ Peter Kríštofovič, zakladateľ a prezident spoločnosti Salve Group.



■ Ingrid Janečková, šéfkla marketingu spoločnosti Mercedes-Benz Slovakia.



■ Mario Fondati, partner spoločnosti Amrop Slovakia.

som mal. Keď som sa z toho dostal, hovoril som si, kde by som sa chcel znovu narodiť, kde by som chcel žiť. A keďže som mal kolegov v Ríme, tak som sa tam „znovu narodil“.

HN Pán Littmann, čo je pre vás podstatné, aby sa človek aspoň udržal na tom, na čom je, alebo aby sa dokázal udržať na tom profesionálnom vrchole, keďže niekedy je už možno ťažké posúvať sa stále hore?

■ PETER LITTMANN

Myslím si, že je to trochu otázka mentality, či máte alebo nemáte záujem byť súčasťou tejto súťaže. Ja patríam do kategórie tých, čo sa radi merajú. Neznáme, či sa človek vždy meria s inými. Čiastočne sa meria aj sám so sebou, veď ide predsa o to, veci dosiahnuť. Nie materiálne, samozrejme, v určitej etape života je normálne zaujímať sa aj o materiálne veci, ale niekedy neskôr to materiálne snád' nie je také rozhodujúce. Vtedy už rozhodujú iné veci.

Napríklad aj moji klienti sú niektorí trochu nároční a niektorí menej. No a niekedy mám pocit, že keď sú trochu menej nároční, neočakávajú odo mňa nič mimoriadne, no napriek tomu to urobím, napriek tomu, že by si ani nevšimli, ak by nedostali tu mimoriadnosť. Ja to však robím, lebo ide o mňa, o moje referencie, a pri nich mám latku nastavenú veľmi vysoko. Ba dokonca by som povedal, že čím je človek starší, čím má viac skúseností, tým vyššie je. A to je podľa mňa rozhodujúce. A keď sa pýtam sám seba, prečo to robíš, tak mám na to dve odpovede. Prvá je trochu banálna - „lebo to nejde

inak“, a druhá - „lebo je príjemné, keď to človek dosiahne“.

HN Je to teda tým, že to musí byť niečo iné, než robí konkurencia? Aby ste jednoducho vedeli ponúknuť na trhu tú pridanú hodnotu?

■ PETER LITTMANN

Slovenské hospodárstvo sa nachádza vo veľmi zaujímavej situácii a často tu počujem, že slovenské podniky majú ťažký život, že dnešný biznis je veľmi ťažký, lebo máme hospodársku krízu. No a ja tomu neverím. Myslím si, že je to výhovorka. Samozrejme, máme krízu, samozrejme, je omnoho ľahšie robiť biznis, keď je všetko v poriadku, keď svieta slnko, ale podnikatelia a manažéri musia byť schopní niečo robiť aj vtedy, keď slnko nesvieti, keď prší, keď je kríza. Samozrejme,

Peter Littmann

generálny riaditeľ medzinárodnej poradenskej spoločnosti Brandinsider

Po emigrácii do Nemecka začínal ako nosič káblov v televízií, neskôr pracoval pre firmu Vorwerk. V rokoch 1992 až 1997 bol predsedom predstavenstva spoločnosti Hugo Boss AG, ktorú doviadol až k úspešnému presadeniu sa na svetovom trhu. V súčasnosti je generálnym riaditeľom medzinárodnej poradenskej spoločnosti Brandinsider, ktorej klientmi sú aj firmy ako Mercedes, Axel Springer či BMW. Pôsobí aj ako predseda alebo člen dozornej rady v spoločnostiach Ruckstuhl AG, Charles Vögele AG, Marc O' Polo,... Pôsobil v dozornej rade Mercedesu, Bata Corporation a mnohých iných firiem.

máte tu množstvo šikovných manažérov, podnikateľov, no teraz, keď chodím častejšie na Slovensko, spoznal som ľudí, o ktorých si myslím, že by v podstate mohli robiť lepší džob. A je škoda, že sa vyhovávajú na krízu. Sú to podniky, ktoré sa podľa môjho názoru trochu spoliehajú na to, čo už stratili, totiž na konkurenčnú výhodu lacnej pracovnej sily, ktorú, samozrejme, Slovensko malo, a ktorá sa každým dňom stráca. Odhladiac od toho, že keď sa na ňu spoliehate a ponúkate niečo a poviete, že som lacný, tak niekde na svete sa nájde niekto, kto je ešte lacnejší. Nejaký Bulhar, Rumun alebo Číňan je vždy lacnejší ako ja, keď ja tvrdím, že som lacný.

A teraz mnohí chcú, aby som im pomohol presadiť ich veci na Západe, na západnom trhu. No keď chcem vedieť, čo ponúkajú, povedia: „Máme niečo, čo je skoro také dobré ako niekde v Rakúsku, sme dobrí ako nejaký rakúsky alebo nemecký alebo francúzsky konkurent.“

Vtedy náš rozhovor veľmi rýchlo skončím, dopijem kávu a odporúčam sa, lebo im sa nedá pomôcť. Skoro také dobré alebo len také dobré ako Rakúšania, no sme lacnejší, to nefunguje. Takže kríza ako ospravedlnenie toho, že ľudia nie sú ochotní rozmýšľať, čo by urobili inak a lepšie ako Rakúšania, Nemci, Francúzi, nefunguje. Platí to pre osoby, platí to pre firmy a platí to v podstate aj pre štáty, aj pre Slovensko. Je úplne normálne a treba si klásť otázku, ako bude Slovensko čeliť tomu, aby bolo konkurencieschopné s inými štátmi. Vždy v podstate musíte akceptovať, že nie sme vo vákuu, že nie sme sami vo svete, že ide o to, aby sme v súťaži s inými obstáli.



■ Hostia špeciálneho HNClubu (zľava) Peter Littmann, Marc Ambroisien, generálny riaditeľ vydavateľstva Ecopress Milan Mokráň a šéfredaktor Hospodárskych novín Peter Vavro, pokrstili mimoriadne vydanie magazínu prečo nie?!, ktorý oslávil 5. výročie.

HN Pán Strcula, návrat domov, nie ani tak do Československa, skôr do Česka, bol pre vás trochu frustrujúci. Návrat do tvrdej reality. Máte pocit, že ľudia akoby ešte stále nebrali do úvahy, že sa niečo zásadné mení, alebo je to skôr tým, že ste si vyskúšali všetky možné krajiny, je to tým, že ani tých 20 rokov nestačilo na to, aby sa ľudia posunuli niekam inam?

■ JÁN STRCULA

Po návrate do Česka som trýpol, pretože som tam stretol presne takých ľudí, kvôli akým som z tej krajiny odišiel. Čokoľvek, čo som sa pokúšal urobiť, a občas im spadla sánka, okamžite znehodnotili: „A keď bude pršať, tak sa to rozpustí, to sa nedá...“ Tak som skoro nadobudol pocit, že asi som nejaký iný, alebo, že oni myslia inak. Keď som v zahraničí, až sa čudujem, že mi tleskajú, aj keď nič mimoriadne neurobím. Takže stále tu vidieť rozdiel v mentalite.

Je pravda, že tu ľudia stále majú veľmi veľké pohodlie. Nič ich netlačí k tomu, ísť napríklad tou zložitejšou cestou. Nie-

ktorí stále hľadajú len tú ľahšiu, a keď tá nevyjde, tak je kríza. V mojej profesii, v developerstve, postavím nejaký typ domu, a za toľko a toľko predávam štvorcový meter. A zrazu sa ďalší štyria rozhodnú, že majú peniaze, tak urobia to isté,

Ján Strcula

architekt, partner vo firme Gama Praha a zakladateľ a riaditeľ firmy Beta Praha

Vyštudovaný architekt tri roky pôsobil na Slovenskej technickej univerzite ako vysokoškolský učiteľ. Už počas bývalého režimu pracoval na mnohých projektoch v zahraničí. V Kuvajte začínal ako architekt-plánovač na tamojšom ministerstve výstavby, potom ako poradca ministra a po pôsobení vo firme vlastnej kráľovskou rodinou si vybudoval vlastnú stavebnú firmu. Staval banky, paláce pre šejkov, veľvyslanectvá. Medzi jeho diela patrí aj štátny symbol Kuvajtu. V roku 1990 patril k cudzincom, ktorých Saddám Husajn po invázii do Kuvajtu používal ako ľudský štít. Počas pôsobenia v Taliansku navrhol asi 15 butikov pre Bulgariho vo svetových metropolách.

a ešte zvýšia ceny o 30 percent. Lenže napríklad, keď tu máte desať ľudí, tak len dvaja potrebujú domy. No oni postaví hneď desať domov. To znamená, že mnohokrát je cieľ zlý, že ľudia vytvárajú produkty, každý rok chceme, aby sme boli o päť percent lepší, nevyrobíme kvalitu, ktorú každý bude hľadať. Moja osobná skúsenosť je, že vždy dobrá vec v akomkoľvek období prejde. Ja som zažil niekoľko kríz, nielen tu, ale toto nenazývam ako krízu – ľudia chodia na dovolenky, majú svoje dve autá, svoje chaty, majú neviem čo všetko, väčšina z nich podáva len 60-percentný výkon... Takže ja to nevidím ako krízu. Ospravedlňte ma, ale domnievam sa, že im je dobre, nemusia súťažiť. To nie je súťaž.

Ja keď mám do roka tri ponuky, nechcem mať 50, ja radšej urobím dve, ale s väčšou kvalitou, a nebudem mať krízu. Nemôžem mať krízu, lebo tí ľudia, čo sa snažia, čo pracujú tak, ako my ostatní, tak tí vždy generujú nejaké peniaze, chcú mať nejaký iný životný štýl. Myslím si, že sa máme relatívne veľmi dobre v týchto našich územiach. ■