Mirek Pachl

Třiatřicetiletý podnikatel z Brna začal v Číně obchodovat před 12 lety. Tehdy ze země dovážel příslušenství k mobilním telefonům. Před třemi lety se rozhodl, že usnadní cestu do Číny dalším podnikatelům, a založil firmu JOuTrip. Ta teď ročně vyveze do Číny kolem stovky klientů.
FOTO: HN – VÁCLAV VAŠKŮ

Oběd s... Mirkem Pachlem, šéfem firmy JOuTrip

Pracovitosti a ochotě se naučil od Číňanů

Lucie Hrdličková
lucie.hrdlickova@economia.cz

V obřích čínských aglomeracích, kam vozí několikrát ročně své klienty, se majitel brněnské firmy JOuTrip Mirek Pachl cítí jako doma. V české metropoli ale zdá se stále tápe. Při výběru místa pro společný oběd klade důraz na snadnou dostupnost a možnost parkování. Nakonec se proto scházíme v pizzerii Corleone, která se nachází v obchodním domě Arkády na Pankráci, tedy na trase z Brna.

Mladý podnikatel působí dojmem člověka, který neztrácí čas a chce, aby věci měly hladký průběh. To se odráží i ve volbě jídla – Mirek Pachl si k obědu dává bez většího váhání „hotovku" z denního menu. Pak ihned stáčí rozhovor ke svému byznysu. Ten den má ještě nabitý program, čeká ho nelehký proces vyřizování víz do Číny, kam má za necelý týden odletět.

„Vypadá to, že zítra budu muset na ambasádu znovu kvůli manželčinu vízu," říká Pachl a nezdá se tím být zaskočen. Už je zvyklý. Na vyřizování (nejen) byrokratických věcí za ostatní si postavil byznys. Mirek Pachl si před třemi lety založil firmu JOuTrip, která funguje jako cestovní kancelář pro podnikatele a specializuje se na kompletní zajištění jejich obchodních cest do Číny. Jak mezi sousty vzpomíná, tento nápad vycházel z jeho zkušenosti. „Při návštěvě jednoho čínského veletrhu jsem si uvědomil, jak těžké je se do té země dostat. A to nejen kvůli jazyku. Tak jsem se rozhodl vzít do Číny několik podnikatelů," vzpomíná Pachl, který začal v asijské velmoci podnikat před 12 lety, když odtud dovážel příslušenství k mobilním telefonům.

O pár let později už má jeho „cestovka" stálou klientelu, obrat zhruba 2,5 milionu ročně a významného investora, kterým je společnost Penta Investments. Podle Pachla doveze jeho společnost ročně do Číny kolem stovky klientů. Vedle obvyklých formalit, jako jsou letenky, víza nebo ubytování, jim zajistí návštěvu největších čínských veletrhů a kontakt s výrobci a dodavateli. Svým zákazníkům je schopen zařídit také vizitky v čínštině či čínskou SIM kartu.

> Češi jsou oproti Číňanům líný národ. V Číně jde všechno rychle, vše funguje.
>
> **MIREK PACHL**
> zakladatel a šéf firmy JOuTrip

Hlavní sezona JOuTripu začíná zanedlouho, na přelomu října a listopadu, kdy startuje také podzimní sezona čínských výstav a veletrhů. Jejím úvodem je proslulý China Import and Export Fair ve městě Kuangčou, zaměřený především na spotřební a dárkové zboží, elektroniku, oděvy, stavebnictví a strojírenství. Šéfovi brněnské cestovní kanceláře trvalo dlouhé měsíce, než se probojoval k organizátorům výstav. V současnosti je JOuTrip oficiálním partnerem hned několika z nich.

Veletrhy jsou podle Pachla nejlepší cestou, jak si v Číně vybrat svého dodavatele či partnerskou firmu. „Část našich klientů jezdí do Číny, aby našli nové zboží a tím i novou příležitost. Většinou objeví něco zajímavého a začnou to dovážet," říká Pachl. Příkladem takového zboží jsou třeba terénní čtyřkolky, které v tuzemsku zažily před pár lety boom. „Číňané fungují jako jakýsi barometr podnikatelských příležitostí," dodává Pachl. Člověk má během jeho vyprávění pocit, že Čína je i přes svou politickou povahu jediným místem na světě, kde se dá naučit skutečnému podnikání.

„Od Číňanů se máme co učit, hlavně pracovitosti. Češi jsou proti nim líný národ, tam to jde všechno rychle, vše funguje," srovnává Pachl zrovna ve chvíli, kdy už se nervózně ohlížím, jestli se v podniku dočkám objednané kávy. „Lidé tam neustále pracují, vzdělávají se, makají a hlavně si nezávidí," dodává podnikatel a neskrývá svůj obdiv k více než miliardovému národu.

Dokáže po takové zkušenosti i relaxovat? Tak napůl. „Teď do Číny letím na svatbu kamaráda, tak spojím příjemné s užitečným," uzavírá naše setkání.

★ Richard Branson

Richard Branson
zakladatel Virgin Group

Mluvte s lidmi. Telefonem nebo osobně

Proč je tak těžké zvednout telefon? Mobily jsou všude při ruce, ale i přes tento pokrok se kvalita komunikace uvnitř podniků v posledních letech zhoršila. Lidé se kvůli efektivnosti vyhýbají telefonování, ale i osobnímu jednání.

Nedávno jsem slyšel jednoho manažera stěžovat si na kolegy: „Nevím, proč té věci nerozumějí. V minulém týdnu jsem jim k ní poslat desítky dlouhých mailů." Domnívám se, že krátká osobní konverzace, následovaná stručným mailem, by mu umožnila záležitost vyřídit během několika minut a ušetřila by mu potíže s psaním dlouhých mailů.

Jiný manažer si mně zase stěžoval: „Poslal jsem tomu chlapíkovi spousty textových zpráv. Vím, že je ve své kanceláři, tak proč neodpovídá?" Jistě by bylo lepší zvednout telefon nebo zajít za dotyčným osobně na jeho pracoviště a prodiskutovat celou věc osobně. Problém by byl rychle vyřešen.

Proč lidé nezvedají telefon? S technickým vývojem se mění i podniková etiketa. Lidé mají sklon spoléhat se především na mail nebo textovou zprávu, protože tato komunikace je přesná a méně obtěžující, kdežto telefonní hovor je dnes signálem toho, že věc nelze vyřešit běžnými prostředky. Jenže tohle vůbec není efektivní, naopak, umožňuje to, aby se i malé problémy zbytečně vyhrocovaly. Tuto novou překážku v komunikaci je třeba zlomit tím, že součástí každého vašeho pracovního dne se stane osobní obcházení po podniku. Pokud to vy a váš řídicí tým neděláte, ztrácíte jednu z nejméně nákladných a nejefektivnějších metod řízení.

Vždycky mne těšilo poznávat lidi ze skupiny Virgin. Zjistil jsem, že je to mnohem lepší cesta, jak vycítit, co se v podnicích skutečně děje, než sedět v kanceláři a číst si hlášení. Ne každý ví, jak na toto „obcházení" jít. A tak pár rad:

Buďte rovnostářští. Neomezujte své obcházení jen na svůj manažerský okruh. Snažte se navštívit kolegy na každé úrovni. A nechoďte na stejná místa ve stejném čase, ale namátkově. Nechtějte, aby si pracovník v prvním sledu pomyslel: „Je úterý, tři hodiny, šéf tady bude každou chvíli."

Pokud narazíte na někoho, koho jste předtím ještě neviděli, sám se představte, a to neformálně, jen jménem, nikoliv i svou pozicí.

Neomezujte svou konverzaci pouze na pracovní záležitosti. Když uvidíte na stole zaměstnance rodinnou fotografii, řekněte třeba: „Koukám, že máte v rodině tenistu. Mé děti mne rády prohánějí po kurtu." To pomůže prolomit ledy.

Buďte uvolněný, ptejte se svých pracovníků a naslouchejte jim. Zeptejte se například kolegyně, v čem vidí silné stránky a slabiny svého pracoviště, a vyslechněte její názory na výzvy, kterým podnik čelí. Poznamenejte si nápady a připomínky. Pokud máte nějakou informaci, kterou chcete s pracovníkem či pracovnicí sdílet, poukažte na pozitivní vývoj, jakož i na případné obavy či problémy. Dá se předpokládat, že člověk v prvním sledu nemá širší rozhled po podniku, a proto potřebuje, abyste ho uvedl do kontextu.

A především se snažte pochytit to, co zaměstnanec dělá dobře – a rovnou na místě pochválit jeho přednosti a výsledky na pracovišti. A pokud se stane, že narazíte na problém, je lepší o tom hovořit s vedoucím pracoviště později a mezi čtyřma očima, a ne na místě a uvádět tak personál do rozpaků.

V podnicích Virgin jsme zjistili, že když vyšší manažeři usilují o prohlubování vztahů se zaměstnanci a kolegy, vytvářejí tím v podniku skutečný duch komunity. Když chcete s věcmi pohnout, uspořádejte party! Je to nejen příležitost trochu se pobavit, ale důležité je také to, že vy a vaši kolegové trávíte čas společně.

© The New York Times Syndicate
Zpracoval Miroslav Prchal

Společnost

FOTO: ČTK

POZDRAV SU ŤIJ Barmská disidentka Su Ťij požádala v předtočeném pozdravu účastníky konference Forum 2000 o podporu změn směrem k demokracii v její zemi. Několikaminutový pozdrav své kamarádky, jak řekl, uvedl na začátku konference exprezident Václav Havel.

FOTO: ČTK

KOSOVO SE NEBUDE DĚLIT Srbové v Kosovu nemohou počítat se speciálním statutem pro svou oblast ani s dělením země nebo transfery obyvatelstva. Na Foru 2000 to včera řekla kosovská prezidentka Atifete Jahjagová. Setkala se také s Václavem Havlem.

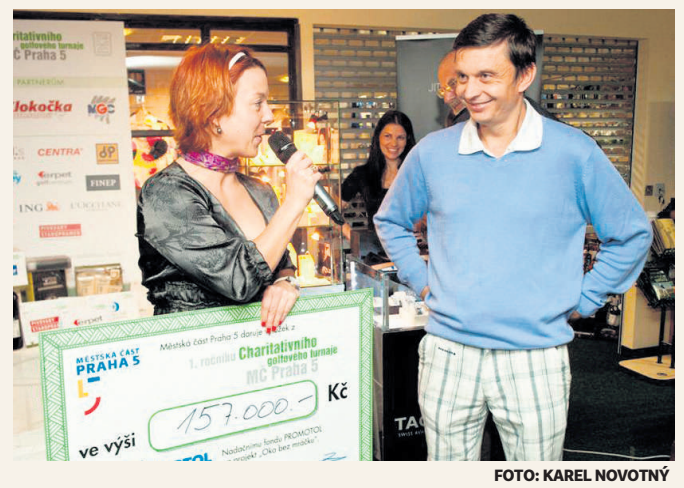

FOTO: KAREL NOVOTNÝ

157 TISÍC PRO NADACI Veronice Vránové, výkonné ředitelce nadace Pro Motol, předal starosta Prahy 5 Radek Klíma šek na 157 tisíc Kč. Peníze na nákup přístroje OCT, který diagnostikuje oční choroby, jsou z charitativního golfového turnaje na hřišti v Motole, kde byly také vydraženy obrazy Chorvatky Maji Maljkovičové a prsten z kolekce firmy JK Jitka Kudláčková Jewels.

FOTO: REUTERS

BYZNYS A SPORT Princ Albert II. se včera v Monte Carlu zúčastnil zahájení obchodní show SPORTEL. Jde o čtyřdenní mezinárodní setkání nad obchodními právy majitelů, kupujících, televizních společností a marketinkových agentur v byznysu týkajícím se sportu.