

Řešení problémů společností a firem

se zaměřením na návrhy a řešení inovací, zlepšení a úspor a na jejich přímé zavádění do praxe

Tato činnost zahrnuje zejména analýzu současného stavu a konkrétní návrhy řešení problémů, například úsporná řešení, technická zlepšení, inovace a vývoj produktů, materiálů a technologií, nápady, know-how a dále i vlastní realizaci navrhovaných řešení.

Součástí této činnosti je i možnost dořešení, dotažení a dokončení nápadů nebo projektů do stádia jejich praktické realizace, prodeje nebo k investování, oponentura, ochrany, patenty, rešerše, kalkulace, marketingové strategie, reklama, medializace a další činnosti řešící problémy společností a firem podle potřeby.

Analýza současného stavu a návrhy řešení

Analýza má za cíl odhalení reálného stavu a získání podkladů a informací pro návrhy možných řešení

Analýza je založena na principu využití nestranného a nezávislého pohledu zvenčí, na odstupu a nadhledu, na pohledu oproštěném o tzv. profesní slepotu, resp. provozní slepotu a jejím cílem je získat informace pro navržení optimálního způsobu řešení problémů, inovací a pro jejich přímou praktickou realizaci.

Vlastní analýza spočívá podle potřeby v diskrétních konzultacích, ve studiu materiálů, ve sledování v terénu a v provozech, v měření, v marketingových a jiných rešerších, v kalkulacích a dalších činnostech, směřujících k odhalení skutečného stavu a příčin problémů.

Výsledkem analýzy jsou podklady k vytvoření nabídky portfolia doporučení možných úspěšných řešení a vhodných úprav s možností jejich přímé realizace, a to mnohdy i bez potřeby dalších dodatečných nákladů a investic a využívající stávající kapacity, zařízení i personál.



Analýza má v praxi standardně tři základní fáze:

- konzultace se zadavatelem o jeho požadavcích a cílech, seznámení se současným stavem a s podmínkami spolupráce, předání základních informací a podkladů,
- sběr dat a získávání potřebných informací v provozu nebo v terénu, zjišťování reálného stavu a situace, odhalování rezerv a možných zdrojů a příčin potíží, pozorování, měření, zkoušky atp.,
- analýza, kalkulace, vyhodnocení a zpracování získaných poznatků, údajů a informací.

Náplň fází i jejich počet se může měnit podle potřeb zadavatele, podle jeho specifických a konkrétních požadavků.

Je prokázáno, že pohled zvenčí dokáže odhalit mnohé, co zůstává vnitřnímu pohledu skryto

a že ve svém důsledku doporučená nabídka portfolia návrhů, nápadů, řešení, změn a úprav má po jejich následné aplikaci v praxi jistou garanci úspěšnosti.

Tato metoda z různých objektivních a námi neovlivnitelných příčin sice nemůže zaručit vždy úspěch na 100 %, ale zato může díky nezávislému posouzení a analýze pomoci objektivně, bez falešného sentimentu, ješitnosti a sebeklamu diskrétně odhalit a pojmenovat příčiny vzniku problémů, může pomoci najít východiska a navrhnout a realizovat vhodné změny, řešení, nápady a úpravy, nalézt vhodnou strategii a pomoci navrhnout následný krátkodobý, střednědobý i dlouhodobý plán. Kdo chce - hledá způsoby, kdo nechce - hledá důvody.

Realizace navrhovaných řešení a inovací

Komplexní přístup zahrnuje i možnost přímé a praktické realizace konkrétních navrhovaných řešení

Vlastní realizace spočívá ve výběru a realizaci navržených změn, úprav, konkrétních řešení a inovací podle potřeby (např. dílčí technické a konstrukční úpravy produktů, nové produkty, zdokonalení, zjednodušení procesů, úpravy výkonů, parametrů, kvality, designu, materiálů, obalů, rozšíření nebo změna sortimentu, restrukturalizace, specializace, komunikace, optimalizace webové prezentace SEO, vhodná reklama a propagace, změna způsobu a podmínek prodeje, nové patenty, užité vzory i průmyslové vzory, licence apod.).

Realizace navržených a doporučených řešení v kombinaci s návrhem vhodné další strategie a její realizace má za cíl pomoci přispět k rychlému odstranění příčin problémů a jejich dopadů, zlepšení stavu, popř. odvrácení rizika nebezpečí nebo dalších ztrát a zajištění nebo zvýšení prosperity.



Celý proces má v praxi standardně sedm základních fází:

- konzultace se zadavatelem o jeho požadavcích a cílech, seznámení se současným stavem a s podmínkami spolupráce, předání základních informací a podkladů,
- sběr dat a získávání potřebných informací v provozu nebo v terénu, zjišťování reálného stavu a situace, odhalování rezerv a možných zdrojů a příčin potíží, pozorování, měření, zkoušky atp.,
- analýza, kalkulace, vyhodnocení a zpracování získaných poznatků, údajů a informací,
- hledání a výběr možností a variant vhodných způsobů řešení, vlastní kreativní činnost, rešerše, zkoušky, testy, konzultace s experty atp.,
- zpracování výsledků do návrhu doporučení vhodných řešení a úprav, obsahující jejich odůvodnění a jejich předpokládaný ekonomický i jiný dopad,
- praktická realizace vybraných, konkrétních, navržených a doporučených inovativních technických úprav, řešení a zlepšení, jejich vývoj a zavedení do praxe,
- případné návrhy, vývoj a realizace nebo spolupráce na vývoji a realizaci nových patentů, užitečných a průmyslových vzorů apod. (dlouhodobější spolupráce).

Náplň fází i jejich počet se může měnit podle potřeb zadavatele, podle jeho specifických a konkrétních požadavků.

Tato činnost je smysluplná a její využití v praxi může být maximálně prospěšné a užitečné

V případě jakýchkoliv problémů je každá dobrá rada nad zlato a u podnikání i jakékoliv jiné vážné činnosti to platí dvojnásob. A platí to nejen v případě problémů a záchrany, ale i před zahájením jakékoliv komerční činnosti a realizace projektů nebo při investování (oponentura).

Přitom cena takovéto služby v případě nalezení a dosažení úspěšného řešení (zvýšení zisku nebo snížení ceny) může činit pouhý nepatrný zlomek oproti hodnotám a ziskům, které tyto aktivity mohou přinést. A to jistě stojí za úvahu!

Cena analýzy, návrhů řešení a jejich realizace

Cena je vždy individuální

a její výše závisí na konkrétním požadavku zadavatele. Cena vychází z potřeby, rozsahu a konkrétních požadavků a podmínek, z hloubky pohledu, ze specifických požadavků a náročnosti řešení apod., což se odráží i v časové náročnosti.



Cena zahrnuje zejména:

- čas na konzultace, studium podkladových materiálů a kalkulace, dopravu apod.,
- čas na činnosti v provozu nebo v terénu (zjišťování potřebných informací, sledování reálného stavu, konzultace a získávání informací, pozorování, odhalování, zkoušení, měření, testy, zkoušky, kalkulace apod.),
- časovou náročnost kreativní a technické činnosti (analýza, vyhodnocení a zpracování získaných poznatků, údajů a informací, hledání a výběr možností a variant vhodných způsobů řešení atp.),
- čas na vypracování návrhu portfolia doporučených úprav a řešení s odůvodněním a na nezbytné další konzultace,
- čas na návrhy, vývoj a realizaci nebo spolupráci na vývoji a realizaci navržených konkrétních inovativních řešení, patentů apod.,
- čas na praktickou realizaci návrhů, tzn. vývoj, realizaci a zavedení konkrétních navržených řešení, úprav a zlepšení do praxe,
- náklady na materiál, poplatky, služby a jiné potřeby nutné k výkonu činností na praktické realizaci návrhů,
- režijní výlohy poskytovatele (doprava, popř. ubytování, diety, nezbytné související výlohy a poplatky),

přičemž ceny jsou smluvní (vychází se ze sazeb účtovaných poradenskými firmami v oblasti management consultingu plus další náklady a režijní výlohy) a určí se dohodou.

Firmě se investice do takové činnosti a osoby vyplatí, protože ta přináší nové možnosti řešení a vnáší své dlouholeté zkušenosti, originální nápady, vize, inovace i jejich praktickou realizaci a jako externista se nebojí vyslovovat nahlas věci, o kterých většina manažerů raději mlčí. Přitom cena takovéto služby v případě nalezení úspěšného řešení (zvýšení zisku nebo snížení ceny) může činit

pouhý nepatrný zlomek oproti hodnotám a ziskům, které tyto aktivity mohou přinést. A to jistě stojí za úvahu!



Kdo chce ušetřit, může to dát některému ze svých zaměstnanců za úkol

Ten bude muset mít zájem začít studovat internetové zdroje, absolvovat řadu různých školení, seminářů, kurzů, stáží, číst desítky odborných knih, sledovat odborný tisk, trh, media, marketing, reklamu, legislativu a její změny, zajímat se o technický a technologický vývoj, nechat se zaměstnat a pracovat třeba rok ve firmě nebo více firmách s podobným zaměřením na různých pozicích a úrovních a získávat tam poznatky a praktické zkušenosti.

Taky bude muset začít podnikat a prožít úspěchy i krachy, aby nabyl zkušenosti, a nakonec z toho všeho bude muset připravit portfolio doporučených metod a řešení, případně i konkrétních technických řešení, úprav, zlepšení a možná i patentů, které se mohou ihned použít a realizovat. A jeho práci bude za něj po tu dobu muset vykonávat další pracovník.

Ten ale může dodat jen povrchní teorii

Nikdo totiž žádného pracovníka hned jen tak nepustí do konkurenčních firem, aby tam zjišťoval, jak to dělají, co je tajemstvím jejich úspěchu, které z jejich nápadů skutečně dělají lepší a levnější produkty a tím i nové zákazníky a které jsou jen pouhým plýtváním energií a peněz. Takto nikdy nezjistí, jaké jsou jejich tajemství, plány, zkušenosti, technologie, metody atp. Tomuto zaměstnanci jako konkurenci neprozradí nikdo nic.

A nikdo mu ani důvěrně neprozradí, v čem se oni sami spletli, na čem prodělali majlant a na co draze doplatili, kde číhá zrádné nebezpečí a na co je třeba dávat si velký pozor. Nemůže to ani zjišťovat, jako průmyslová špionáž je to totiž i trestné. A i kdyby se přece jen něco dozvěděl a nebránila by mu v tom případná konkurenční doložka, stejně by nikdy neřekl jako loajální zaměstnanec svému nadřízenému úplnou pravdu - zdržel by se záporné kritiky, tedy toho nejpodstatnějšího, o čem šlo, ale co by bylo vůbec nejdůležitější - chyběl by mu totiž hlavně právě ten „pohled zvenčí“!



Portfolio možných řešení, které můžete díky mému pohledu zvenčí a mé praxi a zkušenostem získat,

je toho pravým opakem. Není totiž jen snůškou laicky odkoukaných nebo vyčtených a naučených teorií, ale prakticky zaměřenými postupy, metodami a strategiemi, které již někomu přinesly

výsledky. Vše navíc obohaceno o další možnosti, například o možnost nových a konkrétních technických a inovativních zlepšení a jiných úprav, nebo třeba i o nové patenty. A to přece stojí za to!

Výhodou a předností oproti ostatním subjektům v oblasti management consultingu i technologickým skautům je zde možnost hledání a navrhování doporučení, originálních řešení, inovací, inovativních zlepšení i konkrétních technických úprav zároveň s možností využití jejich současné praktické realizace a přímého zavedení do praxe, navíc obohacených případně i o nové patenty, užité a průmyslové vzory apod., což v praxi výsledný efekt urychluje a násobí.



Realizátor této činnosti Otakar Jalůvka pracoval v řadě firem a společností v různých oborech a oblastech výroby, obchodu, služeb i kultury na různých úrovních, od dělnických až po manažerské, má osobní zkušenosti s externí spoluprací i s živností a podnikáním a spolupracuje s několika inovačními centry a dalšími inovátory. Jako freelancer (nezávislý pracovník na volné noze) zaručuje možnost naprosté oborové exkluzivity a maximální diskrétnost.

Otakar Jalůvka,

autor, inovátor a esoterik,
specialista na psaní textů,
rychlé řešení inovací
a zvýšení zisků pro všechny firmy
+420 608 665 185

otakar@jaluvka.com

<http://www.jaluvka.com>