

SLOUPKY MANAŽERŮ

# Podnikatelská dynastie



**Zkušenosti a moudrosti by měly být cíleně předávány, tvrdí Josef Tesařík.**

Foto: Robert Zlatohlávek

**V**zdělání, intuice, vůle a zkušenosti – základní stavební kameny podnikání. Počátkem 90. let, jsem se vydal na dráhu soukromého podnikatele. Hned jsem si uvědomil, jaké jsem měl štěstí, že jsem mohl těžit ze zkušeností mého otce.

Začínal jako řemeslník a vybudoval stavební podnik střední velikosti. Pak mu ho znárodnili.

»Kdo se prý nepoučí ze zkušeností (chyb) vlastních a nejbližších, ten si nic nezaslouží,« říkal.

»S konkurencí je třeba umět žít. S ženou se vypořádáš, konkurenta se zbavíš jen těžko,« tvrdil také.

Může se zdát, že jde o naprosto základní princip, ale řada podnikatelů se snaží konkurenci hlavně likvidovat. Každý konflikt však odčerpává firemní zdroje a čas. Navíc vám konkurence nastavuje zrcadlo a nutí vás ke zlepšování. Jak říkal Arnošt Lustig: »Člověk musí mít nepřátele, aby byl lepší.«

Můj otec měl na financování firmy jednoduchý názor: »Když dlouho vydáváš víc, než máš, přestaň podnikat.« S tímto principem jsou dnes tak trochu na štíru i celé státy.

Dlouho jsem nerozuměl, když mě učil, že »lepší jedna koruna ušetřená, než tři koruny vydělané.« Dnes se tomu říká efektivní využívání zdrojů, tátovi na to stačil selský rozum.

A poslední jeho poučka, kterou mám neustále na paměti: »V životě se furt něco mění.« A pro podniky to platí jakbysmet. S firmou je to jako s květinou. Těší a prosperuje jen tak dlouho, dokud jí věnujete dostatek pozornosti a péče, jinak postupně chřadne a umírá.

Založit úspěšný podnik není snadné a získané zkušenosti a životní moudrost jsou příliš cennými zdroji na to, aby nebyly předávány další generaci. ■

**Josef Tesařík,**  
generální ředitel Tesco SW