



Moje dielo nemôže zaniknúť a ani nezahynie. Tieto budovy-možno budovy, komíny, stroje-to sú len hromady tehál a starého železa. Ale môj systém ostane k úžitku pre všetkých, ktorí prídu po nás. Tomáš Baťa

VÝROBNÁ STRATÉGIA

- Výroba obuvi pre široké vrstvy obyvateľstva (lacná obuv dobrej kvality), ktorá sa dá vyrábať len veľkosériovo.
- Sústavné znižovanie výrobných nákladov a výrobných cien.
- Snaha byť stále „prvý a najlepší“ v technike, organizácii práce, systéme riadenia a všeobecne vo výkonnosti.

ORGANIZÁCIA

V hrubých rysoch boli Baťove závody rozdelené do 5 hlavných skupín:

- Nákupné oddelenie
- Výroba obuvi
- Pomocné závody
- Predajné oddelenie
- Osobné oddelenie

PRVKY BAŤOVEJ ORGANIZÁCIE

- Závodné plánovanie čo do množstva a hodnoty.
- Samospráva práce v dielňach a oddeleniach.
- Účtovníctvo s týždennými výkazmi.
- Systém úkolových miezd.

ZÁSADY PRE ÚČASTNÍKOV KONFERENCIE

- Máte časový predpis k vyhotoveniu účtovníckych prác.
- Týždenné platy sú vyhotovované vlastnoručne vedúcimi oddelení. Odchýlky od plánu sú odôvodnené a podpísané.
- Inventúry minulého týždňa s poznámkami vedúcich sú priložené k týždennému účtu.
- Kontrolujete a zisťujete príčiny, prečo nebol dosiahnutý semestrálny plán, ktorý je u vás uložený a dávate návrhy, ako nedostatky odstrániť.
- Predkladáte porovnanie skutočného finančného stavu s finančným plánom a odôvodnite odchýlky.
- Príkazy udelené na konferencii vediete v evidencii, kontrolujete ich prevedenie a na budúcej konferencii predložíte zoznam nezrealizovaných príkazov s ich odôvodnením.
- Staráte sa o to, aby sa všetky záležitosti určené pre konferenciu vybavili v deň konferencie a nie potom počas týždňa.

- Máte pripravené všetky štatistiky, prehľady a diagramy so zapísaným posledným týždňom.

ZÁSADY PRE POUŽITIE POZNÁMKOVÉHO BLOKU

- Vedúci pracovník ho má neustále pri sebe.
- Na každý list sa zaznamená len jedina vec, jediná úloha.
- Zaznamenané úlohy sú krátkodobého charakteru k okamžitému vybaveniu, dlhodobé úlohy sem nepatria.
- Za vybavenie úlohy zodpovedá vedúci pracovník osobne alebo jeho podriadení.
- Pokiaľ zodpovedá vedúci pracovník osobne, urobí si záznam pre pamäť s poznamenaním lehoty vybavenia, po vybavení list vyberie a odloží.
- Pokiaľ ide o úlohu, ktorú vedúci ukladá podriadenému, musí mať tieto náležitosti: meno podriadeného, presné vymedzenie úlohy, lehota na vybavenie s príkazom podať o vybavení správu nadriadenému, dátum vydania príkazu a podpis.

ZÁSADY VEDÚCEHO MANAŽÉRA

- Zodpovedáte za celú činnosť a hospodárenie celej spoločnosti.
- Riadite podnik pomocou desiatich vedúcich ľudí. Poznáte ich predpisy, sám sa nimi riadite a dbáte, aby boli dodržiavané.
- Prijímate do práce zásadne našich štátnych príslušníkov, mravných ľudí, vediete ich v vzostupu v odborných znalostiach, hospodársky a kultúrne.
- Pracujete na základe trojročného plánu.
- Všetky zákona na nás sa vzťahujúce poznáte dokonale a ste zodpovedný za ich dodržiavanie.
- Štátne verejné záležitosti, pokiaľ sa týkajú našej práce, sledujete a ste informovaní o pripravovaných zmenách v zákonoch a nariadeniach.
- V obci i okrese ste verejne činní vy, vaši ľudia a spolupracujete s verejne činnými vplyvnými osobami a kultúrnymi, humanitnými, národnými spolkami a inštitúciami.
- V našom odbore máte prehľad o významných udalostiach a potrebách, menovite vediete evidenciu potrieb všetkých obyvateľov a zaujímate sa, ako sú kryté.
- Budujete výrobné a obydlia na rovnakých zásadách, na akých je vybudovaný Zlín.

ZÁSADY SPRÁVCU

- Polož si vysoký cieľ-dobrá topánku, dobré účty.
- Vyberaj pozorne pomocníkov.
- Najlepšiemu najlepšie plať.
- Dokončuj prácu, buď sústavným.
- Dobre riad, buď príkladom.
- Dbaj, aby ľudia mohli nerušene pracovať.
- Maj rezervy.
- Rozdeľ zodpovednosť.
- Staraj sa o budúcnosť.

- Buď neosobný.

ZÁSADY VEDÚCICH PRACOVNÍKOV PRI VÝCHOVE ĽUDI

- Vychovávajú svojich ľudí.
- Chváľ verejne.
- Dohovárajú dôverne.
- Zachovávajú v jednaní kľud.
- Neukvapujú sa úsudku.
- Nedbajú na lichotenie, rozoznávajú ho od poctivého úmyslu.
- Poznaj ľudí, čo chcú, čo vedia, čo môžu.
- Staraj sa, aby tvoji ľudia zarábali.
- Nezabúdaj na vzostup dobrých ľudí.
- Vychovávajú si nástupcov.

ZÁSADY SAMOSPRÁVY DIELNI

- Každé oddelenie má jednu vedúcu osobnosť zodpovednú za prácu, zisk a stratu oddelenia.
- Každé oddelenie má svoj účet zisku a straty, ktorý sa týždenne verejne vyúčtuje.
- Majster a niektorí zamestnanci majú účasť na zisku dielne.
- Každý robotník v dielni je osobne zodpovedný za kvalitu svojej práce.
- Celé oddelenie sa snaží odvieť prácu čo najkvalitnejšie.

KRITÉRIA ODMEŇOVANIA

- Vyúčtovanie dosiahnutého zisku musí byť vykonané v čo najkratšej dobe-týždenne.
- Účastník si môže vypočítať svoj podiel na zisku sám.
- Účasť sa musí vzťahovať na malé oddelenie, aby sa každý zamestnanec mohol zúčastniť na správe dielne.

ZÁSADY TVORBY KOLEKcie

- Schopnosť nového druhu uspokojiť dopyt čo najväčšieho okruhu zákazníkov.
- Model je vhodný pre masovú výrobu.
- Model zodpovedá vkusu a požiadavke viacerých sezón.
- Jednoduchosť konštrukcie a vzoru s minimom ozdôb s cieľom poskytnúť maximálne uspokojenie a pohodlie za najnižšiu cenu.

ZÁSADY KALKULANTOV

- Mysli dopredu, aby si nebol prekvapený.
- Zaujímaj sa o nové spôsoby práce, topánky, stroje, organizáciu.
- Najviac času venuj hľadaniu zníženia výrobných nákladov.
- Každú úsporu premietni hneď v kalkulácii. Úsporou však nesmieš utrpieť výrobok.
- Neprehliadaj halierové úspory, halier v kalkulácii počítaj ako 1000 Kč

- Každú kalkuláciu maj doloženú a pripravenú pre výrobu.
- Pamätaj, že nákupca je ako vrba. Čím viac vrbu režeš, tým viac ona rastie.
- Keď všetci hovoria o nemožnostiach-hľadaj možnosti.
- Uvedom si heslo-odpad je zničený majetok.
- Správnu kalkuláciou vychovávaš zamestnancov k prospechu závodu.

ZÁSADY PREDAJA

- Privítanie zákazníka.
- Otázka.
- Ponúknutie tovaru.
- Pomoc pri výbere.
- Výpočet a odporúčanie.
- Služby poskytovali s úsmevom a úctou k zákazníkovi.

FAKTORY PREDAJNÉHO ÚSPECHU BAŤU

- Predajná cena vždy nižšia ako konkurenčná.
- Kvalitný výrobok pre masovú spotrebu.
- Výroba obmedzeného sortimentu obuvi.
- Štandardizácia a racionalizácia výroby s použitím mnohých navzájom kompatibilných materiálov a dielcov.
- Systém predaja založený na vlastných predajniach s vylúčením medzičlánku priekupníkov a sprostredkovateľov.

ZÁSADY VÝKLADU

- Preplnená ponuka tovaru.
- Každý typ obuvi bol označený cenovkou.
- Najlacnejšia obuv sa umiestňovala ku vchodu predajne.
- Pri aranžovaní výkladu nepoužívali pozadie, čím bol umožnený pohľad do predajne, ktorá bola tiež výkladom.

ZÁSADY REKLAMNÉHO ODDELENIA

- Dodržiavaj termíny v reklamnom pláne, aj termíny mimoriadnych objednávok návrhov. Buď si vedomý toho, že návrh je len začiatkom práce a že jeho realizácia trvá oveľa dlhšie. V návrhu buď vždy o krok vpredu, aby sa mohlo v tlači venovať dost času na kvalitnú prácu.
- Nedopusť kopírovanie reklamy iných firiem, obzvlášť nie konkurenčných, pretože zlá povest o reklame sa prenáša na meno firmy a ukradnuté návrhy stoja množstvo peňazí.
- Dbaj na kvalitu návrhu, ako po stránke výtvarnej, tak aj predajnej. Nevkusná reklama robí v očiach zákazníka aj tovar nevkusným.
- Idealizuj tovar a zvlášť si buď toho vedomý pri kontrolovaní retuší, pretože zle vyobrazená obuv sa nebude páčiť a tiež sa nepredá.
- Prvý obťah reklamy považuj za originál. Kontroluj kvalitu obťahu a dbaj, aby výtlačok zodpovedal

originálu. Hodnota tlače robí v očiach zákazníka hodnotu tovaru.

- Spolupracuj s najlepšimi výtvarnými pracovníkmi. Pridu doby, keď sám prestaneš stačiť. Preto si vybuduj spoluprácu s najlepšimi textármi a maliarmi. Zjednaj si najlepšie ceny a hlavne nezabúdaj na doložku: „Vrátane reprodukčného práva“. Tým zamedzíš zbytočným nedorozumeniam a súdom.
- Sleduj konkurenciu. V jej reklame sa snaž využiť jej slabiny, niekedy však s konkurenciou nepolemizuj.
- Uč sa z kníh a časopisov, ktoré dostávaš do učebne. V reklame nie si nikdy dosť múdry, aby si reklamu robil stále rovnako úspešne. Archivuj svoje návrhy, vytlačenu reklamu a tiež reklamu konkurencie.
- Maj neustále pripravený všetok potrebný materiál, ako sú farby, papier, kresliaci papier a fotomateriál, aby sa ti nestalo, že tvoji spolupracovníci by kvôli nedostatku týchto pomôcok nemohli pracovať.
- Plať rozumne svojim spolupracovníkom, ktorí majú úkolovú mzdu, a preto sleduj výšku ich mzdy a túto potom úmerne zvyšuj alebo znižuj. Pamätaj, že každý pracovník pracuje iným spôsobom a odovzdáva zadané úlohy v rôznej dobe. Obklopuj sa preto dobrými a výkonnými pracovníkmi.

ZÁSADY DOBRÉHO PREDAJCU V ZAHRANIČÍ

- Vedieť odborne predávať obuv a drobný tovar.
- Dokonalou službou vybudovať okruh spokojných zákazníkov.
- Vedieť dokonale ošetrovať nohy.
- Vedieť opravovať obuv a pančuchy.
- Vedieť aranžovať výklady.
- Dokonale zásobovať predajňu.
- Vedieť účtovníctvo predajne.
- Vedieť samostatne nájsť priestor a zriadiť tam predajňu.
- Vedieť nájsť a získať spoľahlivých spolupracovníkov.
- Vedieť vybaviť korešpondenciu.