

Mapování Talebova Anti-křehkého systému na Baťův podnik

Princip Anti-fragile	Baťův systém	Co můžeme udělat v našich firmách
1. Jednoduchost	Baťovy principy byli schopni pochopit i dělníci, kteří neuměli číst a psát. Vše ověřoval, experimentoval, hledal nejjednodušší cestu, ne jen "nějakou" cestu.	1. Jakoukoliv změnu v organizaci podrobte kritice: zjednodušuji touto změnou stávající systém nebo ho tím komplikuji? 2. Ptejte se - pochopí váš záměr 12 leté dítě nebo úplně nový člověk ve firmě? 3. Experimentujte a hledejte minimum, než aplikujete změny do celé firmy - našli jsme opravdu to nejjednodušší, minimalistické řešení?
2. Decentralizace	Samospráva dílen, samostatné části firmy, zahraniční pobočky byly zcela nezávislé na "centrále" ve Zlíně	1. Jak by vypadala firma poskládaná z malých dodavatelů? 2. Jak dobře jsou spolu propojené a komunikují jednotlivé části firmy, než je dodaná hodnota zákazníkovi? 3. Jak by vypadala funkční firma, ve které by nebyl střední management?
3. Vrstvy a 4. redundance	Pokud některá s dílem produkovala (z jakéhokoliv důvodu) nekvalitní materiál / produkt, další interní odběratel v řetězci zvolil jiného dodavatele (klidně i externího). Baťa systematicky budoval své nástupce. Firma přežila jeho nečekanou smrt (letecká havárie).	1. Co se stane, když si vezmete 3 měsíční dovolenou? Udělejte změny ve firmě tak (předání operativy, vybudování zastupitelnosti), abyste byl/a ve firmě postradatelná. 2. Kdo je ve firmě klíčový a nepostradatelný? Pokud by tento člověk nepřišel zítra do práce, jaký by byl dopad? Naceňte si tuto ztrátu (v penězích, v čase) a investujte alespoň polovinu do vytvoření zastupitelnosti.
5. Těžít z nahodilosti	Viz bod 5. příklad s posílením kurzu v 20. letech. Baťa také realizoval měřené experimenty v malém, posléze ověřené a vyladěné myšlenky rozšířil do celé výroby. Při plánování výroby se definovaly předpoklady, nikoliv cíle. Tím se "zakódoval" způsob myšlení, že vše při plánování je jen domněnka a že realita se neustále mění.	Implementujte Agilní způsob řízení i na úrovni strategie: minimálně jednou za kvartál proveďte ohlédnutí a poučení - míříme stále správným směrem za správným cílem? Jaké jsou klíčové oblasti, ve kterých v následujících 3 měsících musí proběhnout změna / inovace? Jaké jsou nové příležitosti, které jsme dříve neviděli?
6. Všichni musí jít s "kůží na trh"	Podíl na zisku a ztrátě. Místo placení zaměstnancům, kteří obsluhují stroje v majetku firmy, dílna si sama vydělává prostředky na provoz a stroje má v pronájmu → vlastnictví.	Existuje útvar / část firmy, kde Vám např. hrozí odchod ambiciózních lidí? Utvořte z ní samostatnou vnitřní "firmu".
7. Praxe je víc než teorie	Baťa se učil praxí a z návštěv jiných fabrik v USA a Německu. Baťova reforma školství znamenala propojení školy a praxe.	Potkejme se na setkání http://www.businesscon.cz/ , kde sdílíme a diskutujeme problémy ze života vedení firmy.

