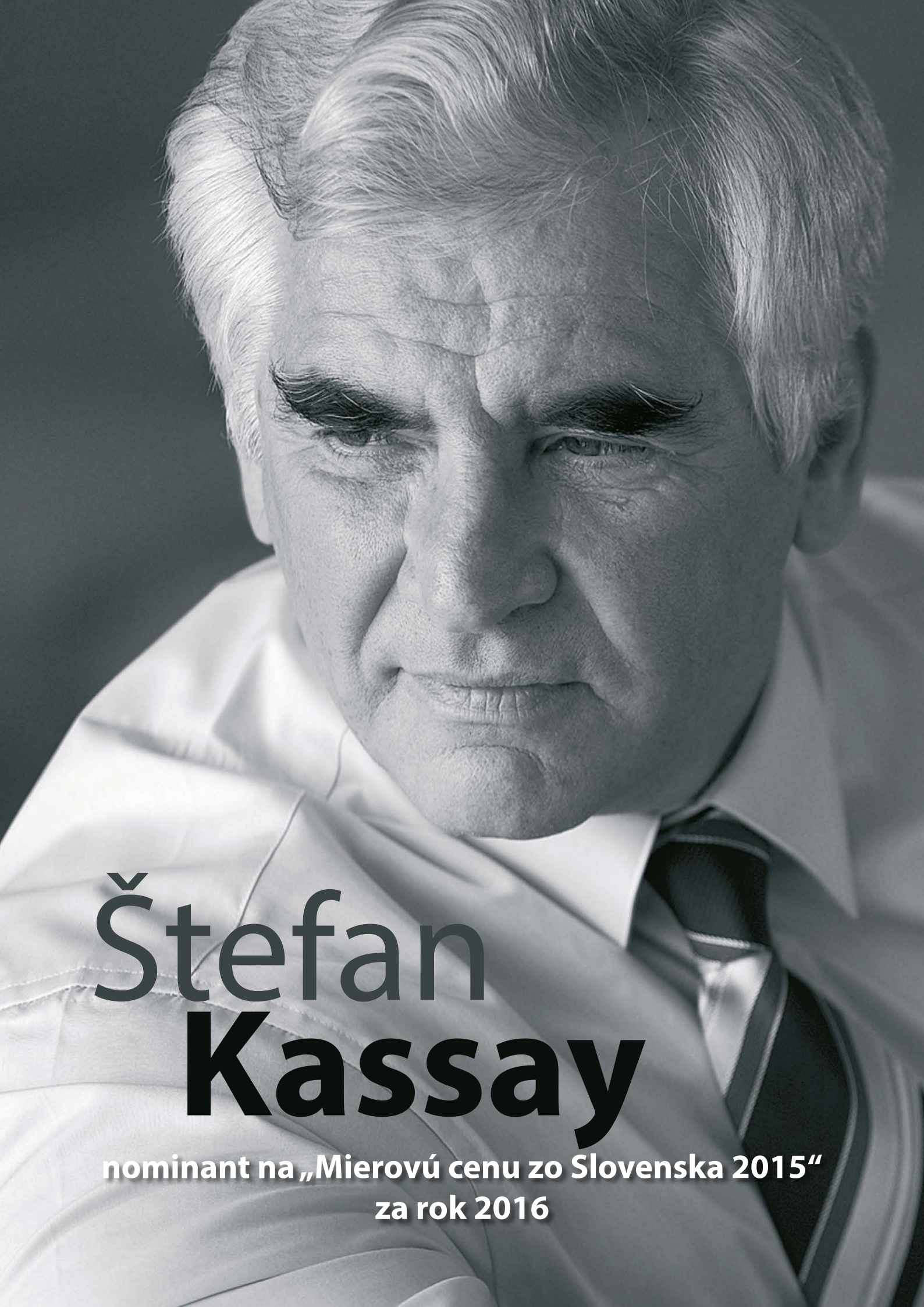


A black and white close-up portrait of an older man with grey hair, looking slightly downwards and to the left. He is wearing a light-colored shirt and a dark tie. The lighting is soft, highlighting the texture of his skin and hair.

Štefan Kassay

nominant na „Mierovú cenu zo Slovenska 2015“
za rok 2016

Odborný profil nominovaného

Dr.h.c. prof. PhDr. Ing. Štefan Kassay, DrSc.,

člen Európskej akadémie vied a umení, vedec, podnikateľ,
pedagóg, ekonomický diplomat predseda Dozornej rady I.D.C. Holding, a.s.

V prílohe sú prístupné:

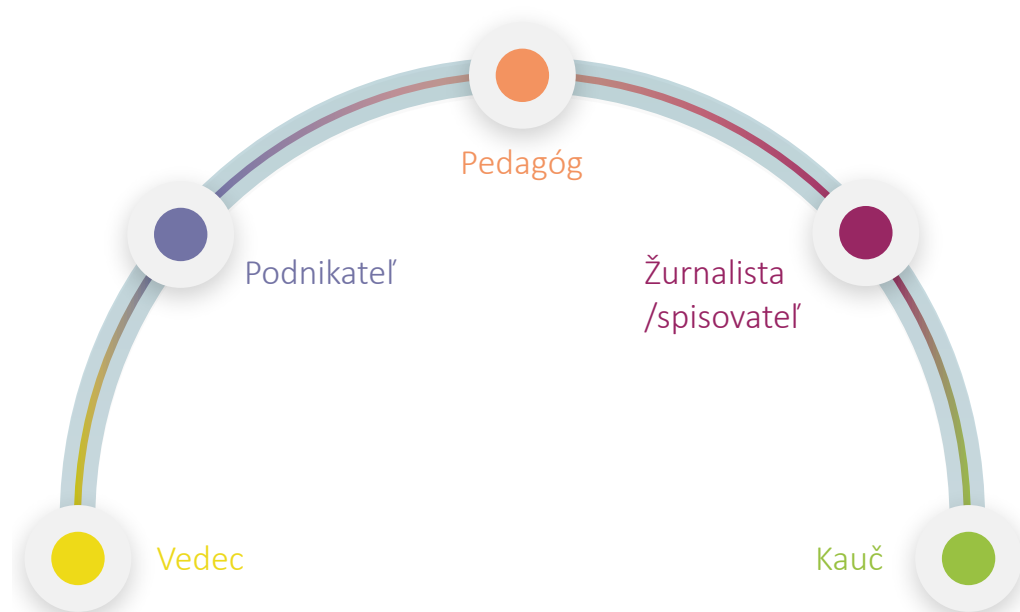
1. Kľúčové etapy a udalosti v živote Štefana Kassaya,
2. Vzdelavacia inštitúcia a dosiahnuté vzdelanie,
3. Vybrané graduačné spisy a publikácie.

Medzinárodne uznávaný odborník v oblasti inžinierstva riadenia priemyslu so zameraním na teóriu a praktické aplikácie vo výrobných podnikoch. Vedecké poznatky spracoval v štvordielnej monografii „Marketingová stratégia firmy holdingového typu“ a vo svojom životnom diele pentológii „Podnik a podnikanie“. Autor vyše 50 vedeckých prác a monografií, 120 odborných prác a niekoľkých stovák článkov, viacerých patentov. Riešiteľ komplexných podnikateľských problémov v symbióze riadiacou, vedecko-výskumnou a publikačnou činnosťou. Zakladateľ a spoluzakladateľ podnikov na Slovensku i v zahraničí. Rozvíjal ich z pozície vlastníka i podnikateľa a zároveň pôsobil v riadiacich pozíciách. Ako hlavný stratég počas 25 rokov vybudoval nadnárodnú korporáciu I.D.C. Holding, a.s, kde zastáva funkciu predsedu dozornej rady. Je nositeľom viacerých domácich i zahraničných vyznamenaní.

Zachovanie svetového mieru je podmienkou zachovania existencie človeka

Šťastie človeka nemožno dosiahnuť na úkor nešťastia iných!

V našom vedomí sa odrážajú súčasné kardinálne premeny sveta, vnímame akceleráciu úsilia svetových mocností o vyrovnanie sa s nebezpečne rastúcou entrópiou v usmerňovacích a riadiacich procesoch, ale aj neblahé dôsledky nepochopenia udalostí doslova za našimi hranicami. Diplomatické kruhy akcentujú nevyhnutnosť zmeniť svet k lepšiemu, ale akoby sa človeku rozumné usporiadanie vecí a vzťahov medzi ľuďmi vymykalo z rúk. To vyvoláva obavy a strach z budúcnosti.



Moja cesta životom: Ako som rozmýšľal v mladom veku, kam smerovalo moje životné úsilie

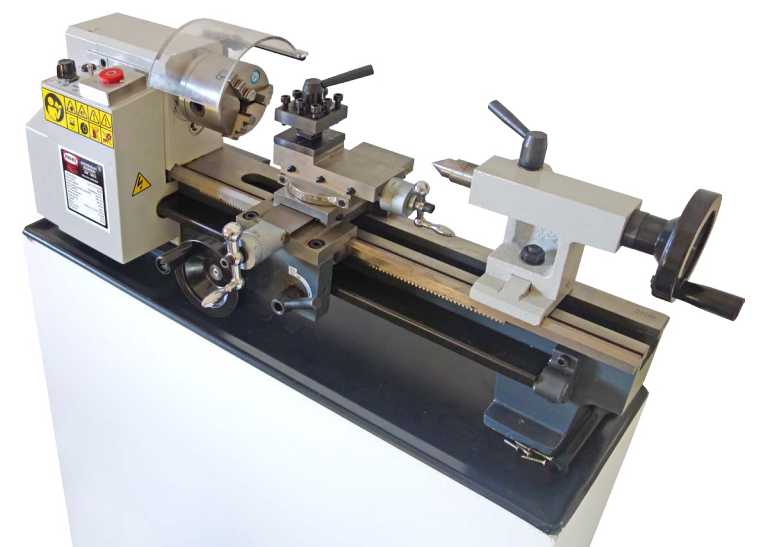
Ako povojnové dieťa (11.7.1941) som vyrastal v chudobnej rodine. Otec šofér (1916), matka upratovačka (1918), brat Vojtech (1946). Deti Slavomír (1965-2016) Martin (1972), Lucia (1976), nevlastné deti Lukáš (1975) Gabriel (1979).

Mojím životným vzorom boli moji rodičia

Obdivoval som zručnosť svojho otca, ktorý po práci (šofér autobusu – pracoval v turnusoch), si privyrábal prácou doma. Robil kovové ploty a rôzne zámočnícke práce. Ako malému dieťaťu mi vlastnými rukami z kovových rúrok napr. sánky, potom bicykel. Moja Mama okrem zamestnania po nociach šila šaty a vyšivala ozdobné golieriky pre lepšie situované ženy. Susedia nás poznali ako slušných a pracovitých ľudí. Nikdy nebolo dosť peňazí. Preto ako 14 ročný som si zaumienil, že v živote voľačo dokážem a nájdem spôsob, ako zmeniť náš život ľuďom pomôcť, aby sa mali lepšie. Vtedy som poznal jediný spôsob. Tvrdlo pracovať. Vyučil som sa za sústružníka, a po troch rokoch učňovskej školy podľa príkladu svojich rodičov som pracoval denne aj 12 až 16 hodín. Slušne som zarábal. Svoju budúcnosť som videl v poctivej práci. Chcel sa ale podobať tým, ktorí veľa vedeli. Ako dieťa som zbieral známky obdivoval som tvorcov poštových známok a drobné umelecké diela, zručnosť rytcov grafikov. Veľa som čítal a študoval svetovo známych maliarov a grafikov. Ako mladý muž bez maturity som sa stal predsedom klubu filatelistov (v Košiciach – 700 členov). Už vo veku 14 rokov som získal ocenenie na Svetovej výstave poštových známok v Prahe. Moje záľuba ma voviedla medzi vzdelaných ľudí. Ešte viac som sa zaujímal o umenie, snažil som sa rozprávať spisovne podľa vzorov v rozhlase. Nesmierne som obdivoval zamatové hlasy hlásateľov a zručnosť komunikácie právnikov, a iných osobností vtedajšej doby. Rovnako som obdivoval inžinierov, ktorí niečo vynášali a dokázali riadiť veľké fabriky. Chcel som sa im podobať. Popri všetko, som sa stal vynálezcom a autorom viacerých patentov.

Exkurz: Sústruh ma zbližil s reálnym svetom

Môj spoločník, spoluakcionár Pavol Jakubec, vytušil, čo je mojím predstavám vzácné, až mi jedného dňa daroval sústruh. Možno je to jediný sústruh na svete, ktorý tróni na bielom toteme v mojom privátnom prostredí, v relaxačnej izbe, povedľa sedacej súpravy. Bicykel bol cieľom, motivoval ma k napredovaniu, k veľkým výkonom. Sústruh bol prostriedkom uvedomenia si reality. Svojim chvením pri hlbokých záberoch triesky a veľkých posuvoch vyludzoval sprevádzajúcu melódiu, ktorej som tak dobre rozumel. Prezrádzal mi momentálnu kondíciu. Spieval, písal, vzdychal i rinčal, pri požiadavke vyťažiť z neho viac, kvíľil, či inakšie protestoval! Vykoristil som ho maximálne. Muselo to byť, potreboval som jeho pomoc, silu v napredovaní, aby som splnil dennú normu, aby som vyrobil za zmenu toľko kusov, koľko zodpovedalo môjmu plánu. Našporovať čo najskôr tých 1 400 korún kúpou z druhej ruky, aby som svoju túžbu mohol uspokojiť. Mal som 17 rokov, v rukách výučný list a v mojom vedomí sa formoval zmysel života ako som ho vtedy chápal... Napokon som si pretekársky bicykel, vtedy najznámejšiu značku, vytúženú Favoritku mohol kúpiť a bol som šťastný, že som si na ňu zarobil vlastnou prácou.



Nevyhnutnosť potvrdiť sám seba, že žijem a som užitočný

Prostredie, v ktorom som vyrastal, nebolo práve najvhodnejšie na formulovanie veľkých cieľov. A tak je otázne, či dokážem na zásadné otázky môjho života odpovedať objektívne, či nie som zaťažený mojimi, po dlhom čase nanovo subjektívne „vylepšovanými“ názormi na život a jeho opis v dnešnej súčasnosti. Keď sa zamyslím nad okolnosťami skoro zabudnutej minulosti, je mi jasné, že moja cesta životom bola klukatá, že o životných cieľoch som uvažoval vo veku, ktorý sa blížil dospelosti.

Moji rodičia to nemali ľahké a ako sa vraví, radšej „sebe odtrhli od úst“, aby som ako prvorodený syn mohol vyrastať v slušnej rodine a aby vôbec v povojnovom čase, keď môj život ohrozovali rôzne choroby, mali za čo kúpiť lieky. Moja výchova nebola ničím zvláštna. Rodičia ma mali radi, nepociťoval som nejakú ujmu, aj keď spolu s mojím mladším bratom Vojtechom sme vyrastali vo veľmi skromných podmienkach. Toľko na okraj, pretože v tejto časti mienim osvetliť čosi viac o mojich rodiaciach sa ambíciách, o formulovaní prvých konkrétnych cieľov a postupnom vývoji okolností i podmienok života. Samozrejme, ak človek napreduje rovno k cieľu, dosiahne ho oveľa rýchlejšie ako jeho rovesník, ktorý sa potáca v živote a urobí len to, čo deň prinesie. Ale aké boli moje prvé ciele? „Byť najlepší“! Dnes sa už nad tým usmejem, ale súťaživosť ma vždy poháňala a doteraz je mojou charakteristickou črtou.

Chcel som byť „hrdinom práce“

Predstavoval som si sám seba ako „hrdinu práce“. Túžil som za vzdelaním a dal som sa na strastiplnú cestu. Aj počas dvojročnej vojenskej služby a po návrate do civilu popri zamestnaní som postupne študoval. Najprv strednú priemyselnú školu strojnícku, (5 rokov), potom Technickú univerzitu (6 rokov), a súbežne filozofiu a žurnalistiku na Karlovej univerzite v Prahe (6 rokov). Graduoval som sa na kandidáta vied (vedecká ašpirantúra z ekonomiky strojárstva – 5 rokov) (CSc./PhD.), doktora filozofie (PhDr.), habilitoval som sa na docenta (doc.), a na SAV ako 60 ročný som obhájil najvyššiu vedeckú hodnosť doktora ekonomických vied (DrSc.), napokon po úspešnej inaugurácii vymenovaní prezidentom republiky som ako 61 ročný sa stal univerzitným profesorom. Bol som ocenený udelením čestného doktorátu na TU v Košiciach (Dr.h.c.) a zvolením za člena Európskej akadémie vied a umení v Salzburgu. Bol som večne nespokojný, usiloval som sa naplniť svoj život niečím, čo má pre život zmysel nemrhal som časom, chcel som pomáhať ľuďom a bol som presvedčený, že ľuďom pre lepší život pomôže viera v budúcnosť, tvrdá práca znalosť. Mal som predstavu, že toto všetko by som mohol dokázať a hľadal som svoje miesto v živote. Bol som sústružník, konštruktér, stredoškolský učiteľom vysokoškolský učiteľom novinárom zahraničný spravodajca, až som si napokon založil vlastnú firmu. Tento spôsob života si napokon vyžiadal svoju daň.

Exkurz

„Všetko, čo som robil, som robil rád a vždy som sa pýtal, či sa to nedá urobiť lepšie, rýchlejšie alebo úplne inak. Preto ma nesmierne zaujala špička sústružníckeho noža. Chcel som vedieť, aké je jej tajomstvo, ktoré doviedlo úderníkov k nebývalým rezným rýchlostiam. A tak som študoval geometriu rezného nástroja a lámal všetky normy. Môj tvorivý nepokoj nebol vždy vítaný ani v očiach nadriadených, a to nielen majstra, ale aj normovača. Vtedy som si uvedomil, že okolo nás je pavučina vzťahov a nie vždy sa oceňuje pracovný výkon. To ma viedlo k tomu, aby som jednak lepšie poznal nielen technologické procesy, ale aj spôsob riadenia dielne a celého podniku. Zvyšovaním kvalifikácie som sa, obrazne povedané, vzdaloval od stroja a viac sa ponáral do spoločenských vied. Bol som večne nespokojný, usiloval som sa naplniť svoj život niečím, čo má zmysel. Nemrhal som časom, chcel som pomáhať ľuďom a bol som presvedčený, že ľuďom pre lepší život pomôže viera v budúcnosť, tvrdá práca a znalosti. Mal som predstavu, že toto všetko by som mohol dokázať a hľadal som svoje miesto v živote. Bol som sústružníkom, konštruktérom, stredoškolským učiteľom, vysokoškolským pedagógom, novinárom, zahraničným televíznym spravodajcom, až som si napokon založil vlastnú firmu. Tento spôsob života si napokon vyžiadal svoju daň.

Rodina, spôsob života

Dve moje manželstvá stroskotali. Našiel som svoje životné šťastie v manželstve s Máriou (vdova, dve deti), ktorá so mnou prežíva časy dobré i zlé vyše 20 rokov. Moje, už dospelé deti, som rovnako viedol k vzdelávaniu. Syn Slavomír mal vlastnú firmu, zaoberal sa šírením internetového signálu (zomrel pred svojimi 50 narodeninami), syn Martin vyštudoval diplomáciu v Moskve, získal magisterský diplom, dcéra Lucia vyštudovala v Prahe a Brne, stala sa chemickou inžinierkou a absolvovala dvojročné štúdium MBA v Chicagu a na Inštitúte fyzioterapie po trojročnom štúdiu získala titul bakalárky. Starám sa aj o nevlastných dospelých ženatých synov Lukáša a Gabriela. Lukáš sa ako živnostník venuje výpočtovej technike a Gabriel je technikom a vodičom na dopravnom úseku v mojej firme. Na riadení firmy sa nikto z nich nepodieľa.

Prezentácia ľudskej a podnikateľskej filozofie vlastného života

Čo to len chcem od toho života a čo ten život chce odo mňa?

Popri manuálnej práci som „hltal“ beletriu, kupoval som diela svetových autorov a úplne sa ponáral do otázok, ktoré som v týchto dielach objavoval. Napokon som sa súbežne oddal štúdiu umeleckých artefaktov, i technických riešení, monumentálnych technických konštrukcií a zložitých mechanizmov. Vystavoval som svoju zbierku „Svetové umenie na poštových známkach.“ Stal som sa predsedom klubu filatelistov, v Košiciach, kde bolo asi 700 členov. Tak som nadobúdala komunikačné zručnosti a naberal odvahu aj na debaty hlboko filozofické. Neskôr som možno práve vďaka poštovým známkam s úplnou samozrejmosťou inklinoval rovnako k spoločenským, ako technickým vedám. Študoval som, vyrovnával sa s nezdarmi, prežíval život v absolútnom pracovnom nasadení. Všade som chcel byť prvý, bažil som po úspechu, zabúdala na to, že existuje aj niečo iné, čo som vlastne vôbec nepoznal. To, čo som zažil celých deväť rokov, bolo na hranici maximálneho vypätia. Starostlivosť o syna Slavomíra, maturita, nové zamestnanie, cyklické vyučovanie denne 7-8 hodín permanentnej výučby, náročné inžinierske štúdium do neskorých nočných hodín. To stačilo! Ak som sa nemal zničiť, musel som svoj život zmeniť!

Predsudky a zakorenené mýty

Darmo, život napreduje rýchlejšie, ako sú návyky a „zaručene správne odporúčania rodičov do života a predstavy o tom, čo by bolo pre ich deti to najlepšie. A tak si vysnívajú, že zo synáčka bude lekár, alebo podnikateľ, z dcéry skvelá modelka alebo herečka. Postavia im dom v rodnej obci, pokukávajú po budúcej neveste alebo ženíchovi. Napokon ale všetko dopadne ináč. Našťastie. Nemalo by to dochádzať k naplneniu snov rodičov, ale zámerom a túžbam ich potomkov. A tak sa síce rúcajú predstavy rodičov o krásnej budúcnosti, a zároveň sa ožívujú a rastú predstavy tých mladších, ako sa v živote zariadiť.

Múdrost' života nemusí byť múdrosťou najvzdelanejších

Akoby to nestačilo, stáva a až príčasto, múdrost' života je prehlušená „múdrosťou intelektuálov“. Je to jav s hlbokými koreňmi lénneho panstva z feudálnej minulosti, dnes už povýšená na úroveň doby, často príznačná v koristníctve na úkor iných, spravidla využívajúcich vlastnú komunikačnú spôsobilosť smerujúcu k manipulovateľnosti v čoraz širšej dimenzii. Počnúc intrigami, vyvolávaním neopodstatnených nádejí a ohľupovaním čo najväčšieho počtu ľudí. Ich osvedčenými nástrojmi sa stávajú idey sľubujúce blahobyt. V takom duchu sa koncentrujú rôzne komunity, spolky, združenia sekty, politické strany. Na najvyšších priečkach spoločenskej pozície bývajú ideoví vodcovia, nositelia rozličných symbolov moci a ich hierarchického usporiadania nebol.

Každý by mal pochopiť sám čo je pre jeho život a rodinu to najlepšie

A sme tu! Pochopiť, ale na základe čoho? Človek sa po stáročia nedokáže vyrovnáť s otázkou vzniku sveta, obáva sa o svoj život a bojí sa každodenne číhajúcich nebezpečenstiev. Jeho obavy rastú s množstvom započutých správ o pohromách, nešťastiach, o veciach, ktoré človeku berú dych. Ruje sa so životom, naberá odvahu a prejavuje sa iniciatívne a v tom šok! Niečo sa stane, niečo ohromne negujúce, s čím nerátal a čo ho zaskočilo! Čo má robiť, ako má žiť ďalej? A upne sa k modlitbám. Zúfa a hľadá nádej. Alebo sa to môže odvinúť celkom nečakaným spôsobom. Spriatelí sa s alkoholom, precitne iba občas. Svet je mu ľahostajný, kašle na všetko, čo tu bolo. Čo krásne zažil v minulosti. Kedy by bol za svoju lásku obetovať aj život! Zabudol nie je samým sebou, odpratal sa na okraj spoločnosti a túži. Za drogami, za alkoholom, za niečím čo by mu nepripomínalo nič z toho na čo už takmer zabudol!

Nová doba, nový svet

Písal sa rok 1989. Transformačné obdobie pre mnohých znamenalo zásadnú zmenu v ich živote. Bol som riaditeľom Ústredia novinárskych informácií najprv v Bratislave, potom v Prahe, kde som budoval Automatizovaný systém novinárskych informácií. Táto inštitúcia bola zrušená a ostal som bez práce. Po krátkom období, keď som nevedel, ako ďalej, dokonca som uvažoval, že sa vrátim



k sústruhu, som sa zamestnal v zahraničnej firme. Nebol som dvakrát s tou prácou spokojný a tak som sa osamostatnil. V roku 1991 a 1992 som v dvoch medzinárodných privatizačných tendroch zvíťazil a stal som sa spoluvlastníkom Pečivární v Seredi a Figara v Trnave. Nová situácia si vyžadovala zásadné premyslenie spôsobu podnikania v ďalších rokoch.

Som skôr zástancom strategického, pritom flexibilného podnikania. Vždy som ale zvážil, do akého rizika sa púšťam. Na pomoc som si vždy privolávam vedu. Problematiku dôkladne preštudujem a hľadám optimálne riešenie. Ak som mal vo veci jasno, išiel som do toho „na plný plyn“, Život je sám osebe séria neistôt a rizík. Beriem veci s rozvahou a uvedomujem si, že kto nič neriskuje, nič nezíska. Bez rizík niet úspechov. Nedostatkom peňazí. Ale je pravda, že so svojím spoločníkom sme

vždy včas splatili všetky úvery bankám a nikomu sme nikdy neboli dlžní. Napriek tomu, že nám niekedy neplatili odberatelia, sme sa vedeli zmobilizovať a vytvoriť priestor na to, aby sme si svoje záväzky plnili. Najväčšou prekážkou v rozvoji podnikania boli morálne i fyzicky opotrebované stroje, zastarané postupy práce, neznalosť marketingových metód, ale aj pasivita okolia. Žiadala sa zmena, posúdenie situácie hľadanie rozumného riešenia. Ale to sa nedalo urobiť zo dňa na deň a tak mi neostalo iné, ako namiesto 12 hodín práce, robiť i viac, niekedy aj 18 hodín.

Privatizácia a zmysel podnikania

Privatizácia podľa môjho videnia znamená jedinečnú historickú príležitosť pokúsiť sa realizovať životný projekt, osobný vklad do budovania takeého zložitého systému, ako je výrobný-obchodný podnik. Je to spôsob profesionálnej i ľudskej sebareflexie a verifikácie vlastnej spôsobilosti, ako aj osobnostnej hodnoty. Odmietol som privatizáciu ako kapitálové vytunelovanie privatizovaného potenciálu. Naopak, v podniku sme zvolili cestu jeho záchranu a zveľaďovania.

Ciele privatizácie a moje osobné ambície sa zhodujú. Cieľom privatizácie by nemalo byť iba nadobudnúť podnik a ani následný presun aktív na osobný účet s cieľom získať prostriedky na pohodlný život. Podnik treba rozumne spravovať a o spoločne vytvárané bohatstvo sa deliť s tými, ktorí majú na ňom najväčší podiel pri súčasnom zabezpečovaní všestranného rozvoja a ekonomického rastu podniku. Je zrejmé, že taký cieľ presahuje život jednej generácie, že dlhodobé podnikateľské výsledky ich tvorca už nezaznamená. Ale práve taký prístup cieľavedome naplňa život podniku i jeho spravovateľov. Ak ide o riadenie podniku, nemožno očakávať rýchly vlastnícky profit.

Preferujem rozvoj podniku a vklad do budúcnosti. Vrcholný manažment však musí byť motivovaný tak, aby neustále podnik modernizoval, zvyšoval jeho hodnotu pre akcionárov a tým zároveň posilňoval vlastnú pozíciu v podniku aj v širšom sociálnom okolí. Hlavným kritériom je dlhodobé prosperovanie a efektivita, akceptujúca všetky relevantné sily spojené s podnikom. Mám celkom konkrétne vízie a strategické úvahy, ktoré sa pravdepodobne stanú základom strategickej orientácie podniku v najbližších rokoch. Aj moje osobné ambície sa spájajú s ďalším dynamickým rozvojom podniku, rastom spôsobilosti našich manažérov zvyšovať ekonomickú výkonnosť. Ide mi predovšetkým o to, aby ľudia mali prácu, boli spokojní, aby podnik prispel k rozvoju regiónu, zaradil sa medzi najlepšie podniky aspoň v stredoeurópskom rozmere. Uvedomujem si, že bez vysokého pracovného nasadenia a vedomostí nie je možné vybudovať podnik schopný konkurencie. Dlhodobé prosperovanie je vlastne štafetový beh generácií, ktoré musia myslieť na medzigeneračnú súčinnosť s cieľom odovzdávať štafetový kolík v znesiteľnej a zmysluplnej situácii. Je zrejmé, že takto postavené ciele si vyžadujú osvojenie vysokej zodpovednosti. To znamená, že ústrednou otázkou už nie je maximalizácia ziskov, ale zabezpečenie primeraných životných podmienok zamestnancov pri zodpovedajúcom pracovnom výkone.



Moja osobná misia

Mojím životným krédom je symbióza vedy a praxe. Som presvedčený o tom, že nie peniaze sú hlavným zdrojom šťastia, ale to, čo človek vytvorí na prospech celku. Ak je spôsob života založený na tvorivosti, potom jeho prirodzeným dôsledkom je aj dostatok peňazí. Pre podnik, jeho zamestnancov i pre naplnenie vlastných záujmov a potrieb.

Východiskom orientácie a zmyslu podnikania sa stal podnikateľský projekt a jeho špecifikácia pre dlhodobé podnikanie. V jeho rámci som si stanovil dve životné misie:

1. Postarať sa o zamestnancov podniku, a dosiahnuť takú úroveň spravovaného podniku, ktorá zodpovedá parametrom podniku svetovej triedy a to aj v budúcnosti, aj po mojom fyzickom nebytí.

2. Sprístupnením v podniku overených znalostí napomôcť aj iným podnikom a to aj v medzinárodnom kontexte zvyšovať efektivitu podnikania a rozvoja podniku. Publikujem, zakladám nadáciu na podporu vedy a vzdelávania, študujem, zvyšujem si vlastnú kvalifikáciu. Prednášam, píšem odborné publikácie, stávam sa známym v oblasti riadenia podniku.

Publikujem, zakladám nadáciu na podporu vedy a vzdelávania, študujem, zvyšujem si vlastnú kvalifikáciu. Prednášam, píšem odborné publikácie, stávam sa známym v oblasti riadenia podniku.

Životný projekt orientovaný na zvyšovanie efektivity riadenia podniku

Roky ubehli a po celé obdobie vlastne až doteraz som plánoval aj svoj život a pomerne presne formuloval svoje ciele. Pravda, nie vždy a nie všetky plány a projekty sa vydarili, mnohé boli zmarené tzv. vyššou mocou, zásahom vonkajších síl. Ale vždy som sa pozviechal a začal znova, ak to ešte malo akýsi význam. Ale už nielen môjho života v široko ponímanom spoločenskom rámci. Tak vznikol môj životný projekt.





Neopakovateľnosť životnej príležitosti

Zodpovednosť za zamestnancov a vytváranie žiaduceho pracovného prostredia

Poslaním podnikateľa je v prvom rade starať sa o všetkých, čo v podniku pracujú. Je za nich zodpovedný. Ak ľudia podnikateľovi nedôverujú a veria skôr fámam a podozreniam, že podnikateľ je špekulant, či podvodník, ktorý ich vykorisťuje, aby sa on sám mal lepšie. Je potrebné presvedčiť ľudí vo svojom okolí a hlavne v podniku, že ide o poriadneho človeka. A že aj podnikateľovi musí záležať na tom, aby sa darilo všetkým. Ak sú na svojich miestach múdri a kvalifikovaní ľudia, nájdú spôsob, ako získať potrebný kapitál, určený na rozvoj. Od ľudí požadujem otvorenosť, kooperatívnosť, ochotu a participáciu na veľkých projektoch bez ohľadu na časové nároky a stupeň pripravenosti na veľkú zaťaženosť. A potrebná je aj dobrá nálada, invencia, spoločný ťah, koncentrácia duševnej sily a predsavzatí, poctivosť. To sú atribúty, ktoré vedú ku konkurenčnej výhode. Lenže takých pracovníkov treba vyhľadávať, vzdelávať a dlhodobo ich udržať v podniku. Dokonca si myslím, že môj najväčší podnikateľský počin nespočíval v prevratnosti myšlienok, ale vo výbere vhodných adeptov a ich zaradení na vhodnú pracovnú pozíciu.

Som presvedčený o tom, že životná dráha človeka by sa nemala zakladať iba na minimalizácii námahy a maximalizácii výnosov zacielených na vlastný prospech, prípadne prospech najbližšej rodiny. Človek sa skutočne užitočným stáva, iba ak prekročí vlastnú osobnosť (prah nasýtenosti), ak svoju pozornosť zameria na tvorcov a realizátorov hodnôt – konkrétny duševný alebo fyzický produkt.



Excelentné produkty a zásadné rozhodnutia

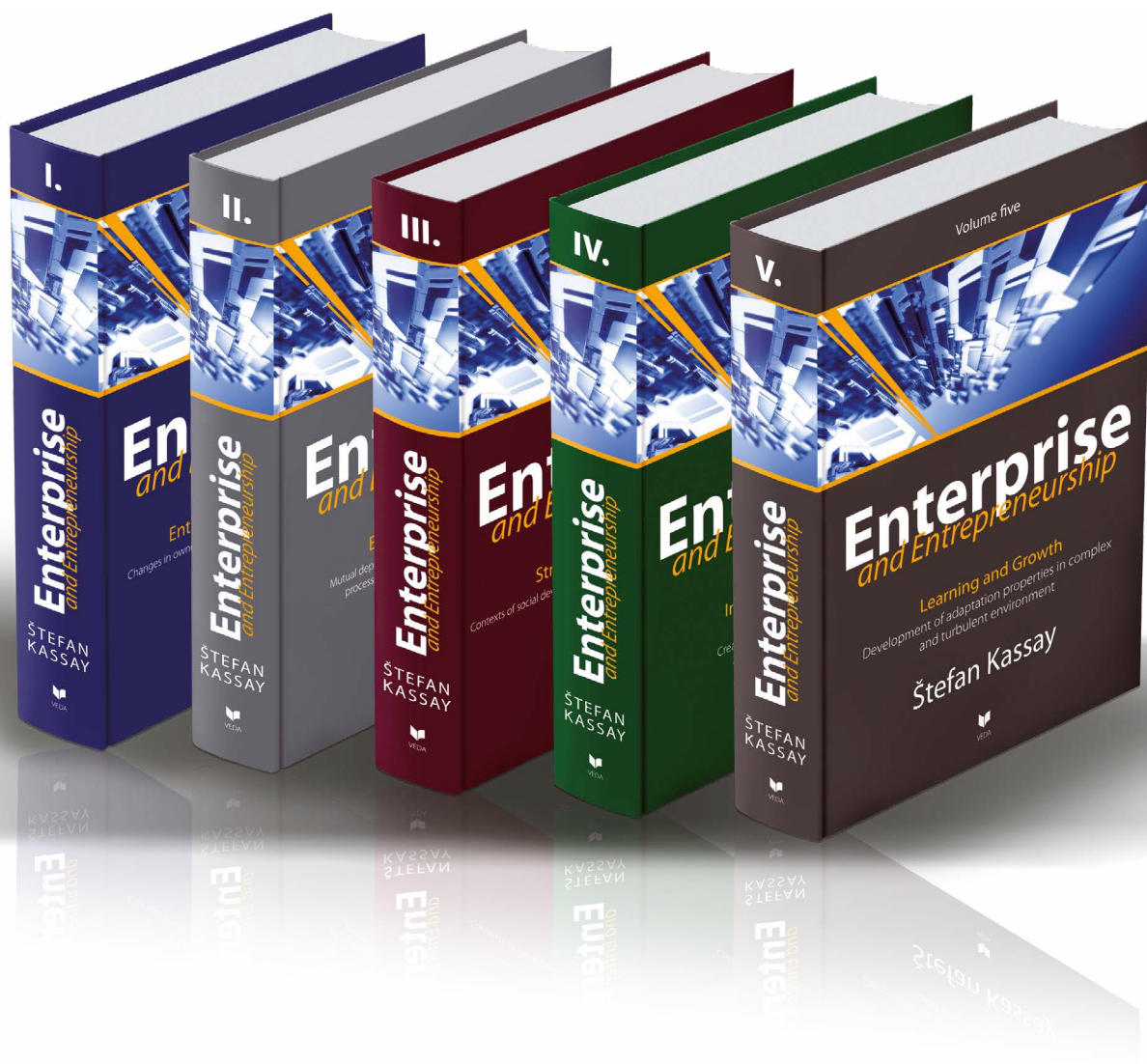
Produkty I.D.C. Holding, a.s.

Produktové portfólio korporácie predstavuje niekoľko stovák produktov – chránených vzorov. Podstatné je ich reálne využitie na domácom a zahraničných trhoch. Podiel exportu na celkovej produkcii rastie a v roku 2015 je takmer 60%.

Štyri typy produktov

1. Duševné produkty

Sú v podobe licencií, a možného predaja produktov duševnej práce, a pod. Na pôde IDC vznikol duševný produkt pentológia Podnik a podnikanie. Je to zároveň komplexný produkt odvodený z podnikateľskej praxe v korporácii I.D.C. Holding, a.s.



Pentalógia Podnik a podnikanie je dokumentom integrácie vedy a praxe na konkrétnych verifikovaných ekonomických výsledkoch korporácie I.D.C. Holding, a.s. Preukazuje priebežný rast a prináša nové znalosti využiteľné aj v iných podnikoch.

2. Materiálne produkty

Sú to excelentné výrobky produkčných závodov korporácie, významné transakcie a inovácie väčšieho významu. I.D.C. Holding, a.s. podniká v silnom konkurenčnom prostredí, jej konkurentmi sú najväčšie svetové potravinárske firmy. Získaním certifikátov kvality podľa medzinárodných noriem sa posilnila schopnosť I.D.C. Holding, a. s. uspokojiť potreby zákazníkov poskytovaním bezpečných potravín, ktoré vo všetkých ukazovateľoch spĺňajú požiadavky legislatívy EU na kvalitu a bezpečnosť potravín.



Konečný produkt je pre I.D.C. Holding, a.s. nosný obchodný artikel prezentovaný v spolupráci s obchodnými partnermi a reklamnými agentúrami, ako aj v rámci ekonomickej diplomacie v zahraničí. Známe značky a výrazný objem exportu predstavujú vysokú frekvenciu materiálneho a informačného vplyvu na „zasiahuté“ prostredie. Mimo iné to znamená aj multiplikované posolstvo a šírenie dobrého mena Slovenska v priestore globálneho trhu.

3. Proces tvorby materiálnych produktov

I.D.C. Holding, a.s. podniká v silnom konkurenčnom prostredí, jej konkurentmi sú najväčšie svetové potravinárske firmy. Získaním certifikátov kvality podľa medzinárodných noriem sa posilnila schopnosť I.D.C. Holding, a.s. uspokojiť potreby zákazníkov poskytovaním bezpečných potravín, ktoré vo všetkých ukazovateľoch spĺňajú požiadavky legislatívy EÚ na kvalitu a bezpečnosť potravín.



I.D.C. Holding, a.s. podniká v silnom konkurenčnom prostredí. Konkurentmi sú najväčšie svetové potravinárske firmy. Získaním certifikátov kvality podľa medzinárodných noriem sa posilnila schopnosť I.D.C. Holding, a.s. uspokojiť potreby zákazníkov poskytovaním bezpečných potravín, ktoré vo všetkých ukazovateľoch spĺňajú požiadavky legislatívy EÚ na kvalitu a bezpečnosť potravín.

4. Integrované produkty

Medzi Top produkty patria Horalka, Tatranka, Kávenky a Mila rezy – produkty, ktoré majú vyše 50 rokov. Napriek tomu sú úspešné. Ale čo sa má vo firme meniť a čo má zostať ako pevné jadro, ktoré by nemalo podliehať módnym trendom“.

Exkurz: Konečný produkt

Pre I.D.C. Holding, a.s. nosný obchodný artikel prezentovaný v spolupráci s obchodnými partnermi a reklamnými agentúrami, ako aj v rámci ekonomickej diplomacie v zahraničí. Známe značky a výrazný objem exportu predstavujú vysokú frekvenciu materiálneho a informačného vplyvu na „zasiahuté“ prostredie. Mimo iné to znamená aj multiplikované posolstvo a šírenie dobrého mena Slovenska v priestore globálneho trhu. Nové prístupy overené v praxi tvoria podstatu korporačného celku, v ktorom dominujú znalosti a ich praktické využitie. Na pôde korporácie vznikali nové skúsenosti z produkčnej praxe a boli predmetom duševného produktu Podnik a podnikanie. Praktickým výstupom aplikovanej teórie je spôsob riadenia korporácie, jej vynikajúci kredit v zahraničí, líderská pozícia vo viacerých produktoch v potravinárskom odvetví a vynikajúce výsledky v raste exportu na trhoch krajín V4. Korporácia I.D.C. Holding, a.s. postupnou modernizáciou jednotlivých závodov je dnes už produkčným komplexom dosahujúcim parametre podniku svetovej triedy. Je to výsledok neustáleho štúdia, systematických inovácií a implementácie vedecky overených nových znalostí do produkčnej praxe. Za základ rozvoja sa považuje precízne pripravený strategický projekt, ktorý dôslednou realizáciou, najzávažnejších krokov, modifikáciami a nevyhnutnými zmenami vo vzťahu k zmenám vonkajšieho okolia viedol k postupnému rastu a efektívnosti podnikania. Investíciami a systematickým zdokonaľovaním produkčných procesov sa dosiahla vysoká úroveň produkcie, zodpovedajúca štandardom EÚ.

Excelentný produkt potvrdí svoju mimoriadnosť presadením sa na zahraničných trhoch. Nevyhnutná je súhra medzi podnikateľským sektorom a štátom

Štát v zmysle cieľov vyplývajúcich z programového vyhlásenia vlády a konkretizácie zamerania ekonomickej diplomacie, identifikuje aktuálnu situáciu a vyhľadáva nové príležitosti na rozvoj podnikania. Zameriava sa predovšetkým na šírenie dobrého obrazu o úrovni potenciálnych obchodných partnerov a možnej koooperácii s podnikmi vo vybraných oblastiach spoločného záujmu.

Pomoc štátu podnikateľom a sledovanie rozvoja podnikania a tým i postupného zlepšovania ekonomiky je sústredená predovšetkým na rast vzájomného obchodu predovšetkým s krajinami V4, prostredníctvom odbornej spisby, prezentáciami a sprístupňovaním overených metód kooperujúcim štátom a európskeho spoločenstva napomôcť zvyšovaniu výkonnosti podnikov a tým aj ekonomiky Slovenska.

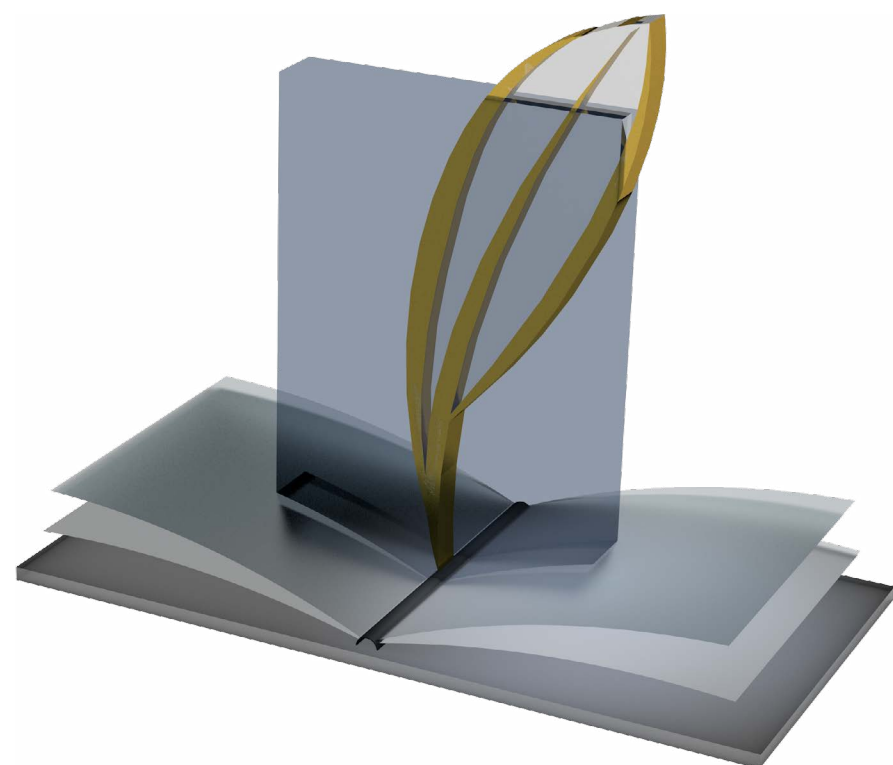


Nadácia profesora Štefana Kassaya na podporu vedy a vzdelávania

Nadáciu som založil v roku 2002. Mal som v úmysle už v názve nadácie vyjadriť, že veda a vzdelávanie je to, čo mi v živote najviac pomohlo, čo je perspektívne a dôležité pre spoločnosť a pre všetkých, ktorí chcú vo svojej profesii maximálne zužitkovať nové znalosti, spoluvytvárať ich a uplatňovať vo svojom živote. Veda a vzdelávanie mi dali veľa som jej dlžníkom, k čomu sa priznávam svojim titulom a menom a tiež účelom v samotnom názve nadácie. Nazval som ju Nadácia profesora Štefana Kassaya na podporu vedy a vzdelávania. Vede som veľkým dlžníkom, preto je v názve nadácie slovo „podpora“, je to môj spôsob vracania dlhu, ktorý mám voči ľuďom, voči spoločnosti, ktorá mi dopriala veľké priehrdie duševnej potravy v podobe vedy a možnosti študovať získať vysokoškolské vzdelanie a rozvinúť ho vytváraním nových hodnôt, užitočných pre život a jeho zveľaďovanie. Splácanie dlžoby má reálnu podobu v podpore skupín, alebo jednotlivcov za účelom rozvoja vedy a vzdelávania. Nadácia podporuje najmä vydavateľskú činnosť. Rozsiahla aktivita nadácie je úzko zviazaná so Slovenskou akadémiou vied a Vydavateľstvom Veda. V úzkej spolupráci s jej vrcholovými predstaviteľmi dnes už možno bilancovať záslužné výsledky.

Od začiatku svojej činnosti som považoval za dôležité približovanie závažných otázok rozvoja vedy všetkými možnými formami, predovšetkým však vydávaním knižných publikácií význačných slovenských autorov. Súčasťou aktivít je usporadúvanie vedeckých konferencií a sympózií, ktoré sú späté aj s odbornými diskusiami zamerané na aktuálnu tematiku. V spolupráci s Ministerstvom zahraničných vecí a európskych záležitostí pripravujem prezentácie duševných a materiálnych produktov v rozličných krajinách. Od začiatku fungovania nadácie usporadúvam tlačové besedy, predovšetkým v krajinách V4

Pre nadáciu je zvlášť významná možnosť spolupráce vo vydavateľskej činnosti, či iných foriem vedeckej aktivity s Európskou akadémiou vied umení. Predovšetkým možnosť systematickej spolupráce so špičkovými osobnosťami sveta, vrátane nositeľov Nobelovej ceny, prípadne aj vybudovania prestížnej značky reprezentujúcej najvyššiu kvalitu pod egidou Európskej akadémie vied a umení v kooperácii s vydavateľstvami krajín Európskej únie a Ruska. Na základe veľkého počtu priaznivých ohlasov odbornej verejnosti sa rozvíjajú neustále nové invencie.



Spolupráca so Slovenskou akadémiou vied – SAV

Nadácia dlhodobo spolupracuje so SAV a v rámci svojich možností usporiadala niekoľko významných akcií. Napríklad:

- Medzinárodná konferencia organizovaná v roku 50. výročia založenia SAV v Európskom týždni vedy a technológií.

- Využitie vedeckých poznatkov v hospodárskej sfére 2003.

Iniciátorom konferencie je Nadácia profesora Štefana Kassaya na podporu vedy a vzdelávania. Prednáška Štefan Kassay – Prínosy vedy v podnikovej praxi.

- Odborný seminár Podnikové stratégie a inovácie.

- Zborník – podnikové stratégie a inovácie. Inovatívna firma – odpoveď na výzvy súčasnosti. Nadácia profesora Štefana Kassaya, hotel Fórum 21.1.2004

Obsahuje prepis magnetofónového záznamu vystúpení účastníkov seminára. Ide o netradičnú formu zborníka, ktorá zachytáva podnetnosť atmosféry seminára, zároveň pripomína závažnosť aktuálnej problematiky a priblíži nové, inšpiratívne príležitosti.

- Konferencia pri príležitosti životného jubilea významného teoretika priemyselného inžinierstva, metodológa marketingu a pedagóga Štefana Kassaya.

Konferencia sa konala v spolupráci s I.D.C. Holding, a.s., Institut für Produktionsstechnik und Automatisierung Slovakia – Inštitút Fraunhoferovej spoločnosti, pobočka pre Strednú Európu v Žiline a Medzinárodná korporácia podpory podnikania, a.s. v Trnave.

Bol vydaný Zborník prednášok, vystúpení, článkov a štúdií k vedeckej konferencii s medzinárodnou účasťou. 18.5.2001.

- Konferencia Tolerancia v spoločnosti.

Pod záštitou Európskej akadémie vied a umení zorganizovala Kongresové centrum SAV Smolenice medzinárodnú vedeckú konferenciu pod názvom Tolerancia v spoločnosti, s podtitulom Aktuálne otázky: mravnosť, morálka, etika, právo a zákon s účasťou a garanciou EAVU prof. Felixu Ungera, Prezident republiky Ivan Gašparovič vysoko ocenil tému konferencie, ako neustále aktuálnu a potrebnú. V nadväznosti na slová prezidenta dnes možno konštatovať, že za 25 rokov svojej činnosti sa akadémia stala prestížnou učenou spoločnosťou, ktorá prispieva k pokroku vo vede, v umení a šíri myšlienky tolerance, humanizmu a európskej integrácie. Pod vedením EAVU sa koordinuje spoločný postup v oblasti vedy a výskumu pri formovaní európskej vednej politiky, vrátane jej podpory. Zborník Tolerancia v spoločnosti, SAV Smolenice 2011.





Konferenciu organizuje Nadácia profesora Štefana Kassaya na podporu vedy a vzdelávania. Sú na ňu pozvaní najvýraznejšie osobnosti, ktoré zmenili tvár sveta 20. storočia a významnou mierou ovplyvnili premeny spoločnosti v globálnom význame

Konferencia si kladie za cieľ hľadať odpovede na otázky, týkajúce sa spoločenských, politických a hospodárskych premien v Európe, v kontexte s ostatným vývojom v Európskej únii. Slovenská republika od 1. júla tohto roka bude historicky prvýkrát predsedáť Rade Európskej únie. Táto udalosť ešte viac zdôrazňuje význam odbornej diskusie o budúcnosti Európy a jej politicko-hospodárskeho zväzku Európskej únie. Okruh pozvaných hostí konferencie je zameraný na predstaviteľov vlády, bývalých prezidentov krajín V4, politikov, diplomatov, akademikov, podnikateľov a predstaviteľov hospodárstva a priemyslu zo strednej Európy.

Konferencia Nová Európa 2016 nadväzuje na projekt workshopov a konferencií pod názvom „NEXT EUROPE“ organizovaných Európskou akadémiou vied a umení v Prahe, Ľubľane, Salzburgu, Budapešti, Ríme a v Benátkach. Podujatie bude zároveň vynikajúcou odbornou platformou na pokračovanie diskusie o budúcnosti Európy, ktorá v súčasnosti prechádza turbulentným vývojom. Naším úsilím je pod „jednu strechu“ dostať bývalé hlavy štátov Slovenska, Česka, Poľska a Maďarska, ale i iných krajín, ktoré významným spôsobom ovplyvnili spoločenský a politický vývoj v strednej Európe a ktorých skúsenosti a pohľad na budúcnosť Európy sú mimoriadne inšpirujúce.

Príspevky, s témou podľa uváženia autora, v dĺžke do 15 minút budú uverejnené v zborníku, ktorý dostane každý účastník konferencie. O podrobnom programe konferencie, ako aj jej najvýznamnejších účastníkoch a poradí vystupujúcich Vás budeme, v prípade Vášho záujmu o účasť, vopred informovať.

Odborná autorská tvorba

Publikačná činnosť nominanta spočíva vo viacerých oblastiach. Súhrn vedeckých, popularizačných a ďalších prác, podľa platnej kategorizácie s číselnými údajmi je uvedený v prílohe. 1. Vedecké monografie, 2. vysokoškolské učebnice, 3. vedecké práce publikované v časopisoch, 4. vedecké konferencie, 5. odborné práce, 6. výskumné projekty, 7. zborníky a závažné odborné články, recenzie v odborných časopisoch, vedecko-popularizačné články a komentáre k aktuálnym spoločenským otázkam.

Iba hrubý odhad ukazuje, že ide o vyše 50 kníh a monografií, stovky odborných článkov. Iba v skratke, napr. celkový počet strán monografií je viac ako 44 000 a počet strán vysokoškolských učebníc viac ako 1 400. Autorská tvorba nominanta prekračuje všetky kritériá, ktoré sú stanované na inaugurácie.

Pentalógia Podnik a podnikanie

Pentalógia Podnik a podnikanie je duševným produktom, ktorý vznikol v procese realizácie pôvodného projektu na strategické riadenie sprivatizovaných firiem v rokoch 1992 – 1993. opisuje založenie, budovanie, radenie a rozvoj spoločnosti I.D.C. Holding, a.s. je to osobitosť vzťahujúca sa výlučne na bývalé štáty plánovaného hospodárstva v našom stredoeurópskom a východoeurópskom regióne. Jedná sa o najrozsiahlejšie literárne dielo svojho druhu. Jej rozsah tvorí približne 4 500 strán, vydaná v piatich jazykoch a s úspechom sa presadzuje v ďalších krajinách. Po tom ako jej mutácie vyšli v Rusku, Poľsku a v Maďarsku sa dostala jej anglická verzia až do 38 krajín sveta v Európe, Ázii a Amerike. Autorské dielo profesora Štefana Kassaya po úspešnej prezentácii na Ministerstve zahraničných vecí a európskych záležitostí SR, získalo v rámci projektu veľké uznanie a posilnilo ekonomickú diplomaciu. Je distribuované na vybrané slovenské veľvyslanectvá. Knihy tak naše zastupiteľské úrady využívajú aj ako nástroj pre šírenie dobrého mena SR v zahraničí. Okrem toho pentalógia Podnik a podnikanie vydaná v ruskej mutácii sa úspešne etabluje aj na ázijskom kontinente. O knihy už prejavili záujem na niektorých kazašských a kirgizských univerzitách, s perspektívou využitia ako študijného materiálu pre magisterské i štúdium už v nadchádzajúcom školskom roku 2016 – 2017.

Enterprise and Entrepreneurship
Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość
Podnik a podnikanie
Vállalat és vállalkozás
Предприятие и предпринимательство



Nie je prezent ako prezent

Budem osobný. Mám za sebou 75 rokov života a odviezol som veľký kus práce. Spočiatku sám pre seba, aby som vôbec mal z čoho žiť, neskôr hlavne pre svoje okolie, aby žila a uplatnila sa moje idea, moje presvedčenie. Za svoj životný produkt považujem päť kníh, tvoriacich jeden myšlienkový celok, jednu komplexnú platformu, ktorú považujem za zdroj napredovania v tvorbe stratégie a budovania podniku. Môj duševný produkt v päťjazyčnej podobe vznikol celých 20 rokov! Je to dnes už aj vo svete známa pentológia Podnik a podnikanie.

Práve na tomto mieste by som sa mal priznať k niečomu, čo sa posunulo od práce užitočnej najprv na osoh pre samého seba podstatne ďalej a to, na úžitok pre celú spoločnosť. Ani mi nenapadlo, že mi za to prislúchala nejaká odmena. Po celých 20 rokov som delil svoj čas medzi tvorbu komplexu myšlienok progresu podniku a podnik samotný. Dve každodenné šichty, dva životy. Ako to len žije ten človek, pýtajú sa mojej manželky, privádzajú počudovanie viacerých aj z mojej rodiny. Ospravedlňujem sa, už iný nebudem. Na druhej strane, dnes môžem povedať, že to vlastne nebolo žiadne obetovanie, že som bez zámeru niekoho obdarovať vytvoril dar pre ľudí v našom podniku, pre každého, kto by sa o pentológiu zaujímal. Dovolím si v tomto smere verejne povedať, že esprit, odvahu a podporu mi dala moja rodina. Posilnenie presvedčenia o správnosti poskytnutia prezentu, duševnej produkcie, skvelý, neúnavný dobroprajník, logik, znalec ľudských duší a inovátor Ján Košturiak. Veľa síl a nezištnej podpory mi dal Pavol Kovačič, ktorý má najväčšie zásluhy na rozvoji a podpore v oblasti vedenia a riadenia podniku. Ak to všetko zoberieme na zreteľ, môj prezent sa stáva prezentom až v procese integrácie čiastkových prezentov. Mnohí mi pomáhali a rozumeli mi, čo znamená napredovanie a rozvoj. Podporovali moju prácu a snaženie svojimi pripomienkami a udržiavaním idey zlepšovania a skrášľovania tohto zložitého sveta. Mnohé ohlasy mi nedajú spať a tak mi prichodí počúvať hlas môjho srdca a urobiť aj voľačo iné, voľačo z pohľadu tematiky na báze praktických skúseností a vedeckého poznania. Komplexné a zároveň aktuálne. Napokon som si povedal, nech sa tým stane môj životný duševný produkt!

Právo voľby svojich zástupcov

Človek si nemôže povedať, v akej krajine v akom prostredí a akým rodičom sa chce narodiť. Ani si nemôže povedať, že chce alebo nechce sa narodiť do takého alebo onakého politického režimu. O sebe rozhoduje až neskôr, v čase dospievania, či v čase dospelosti. Ale nevyhne sa ani niečomu, čo bolo spáchané na ňom, bez jeho rozhodnutia. Nezodpovedá za to, že sa dopredu rozhodlo o jeho mene, alebo aj o jeho pokrstení. Ale poďme ďalej. Hovorme o štáte a porovnávajme ho s rodinou. Predsa štát tvoria milióny rodín, komunity, jednotlivci. Ako len spravovať tú rôznorodosť potrieb, ideí a názorov na život? Ako presadiť aj svoje záujmy do programov rešpektujúcich naše potreby a presvedčenie? Sú tu rôzne záujmové skupiny, náboženské spoločenstvá a rozličné nadácie, či iné inštitúcie. A je tu spoločenstvo najvyššie, štát, inštitúcia, ktorú si volíme sami v presvedčení, že nás budú zastupovať tí správni ľudia.

Každá vláda voľačo zdedí, začína na určitej úrovni dovtedajšieho spravovania štátu a následného stavu krajiny. Vláda ako výkonná moc ale i parlament a osobnosť prezidenta republiky, vrchného veliteľa ozbrojených síl. Odozva ľudí na aktuálnu spoločenskú situáciu a očakávaní strategických rozhodnutí. Pochopiteľne, každý kto má právo voliť, chce voliť a volí, by si mal uvedomiť významnosť toho aktu, že svojím hlasom si volí svojho zástupcu, svoju ideu naplňajúcu jeho filozofiu života. Právo voľby vychádza z demokratického princípu a tak sa každý volič vlastne dopredu podriaďuje názorom väčšiny. Nikto však po voľbách nemôže očakávať, že nastane ideálna situácia. Nikoho z nich nemôžeme chápať ako iba ľudí disponujúcich mocou, ale ako ochrancov a budovateľov vlastnej krajiny a vlastného národa pri zachovaní regúl a zásad medzinárodnej spolupráce a rešpektovania aktuálnej politickej situácie.

Čo má spoločné spravovanie štátu so spravovaním podnikov?

Podniky predstavujú základňu ekonomiky, ktoré tvoria nové hodnoty. Je pochopiteľné, že štát môže dobre fungovať, ak má dobré vzťahy s inými štátmi, ak vhodne zapadá do svetového spoločenstva, ak má dostatok dôvery ak je spôsobilý v zložitosti sveta zabezpečiť dostačujúco vhodné podnikateľské prostredie. Ak sa to naozaj darí, potom sa darí aj podnikom, rastie ich intelektuálny a materiálny potenciál, rastie ich konkurenčná schopnosť v globálnom podnikateľskom priestore. Podniky predstavujú základňu ekonomiky, ktoré tvoria nové hodnoty. Je pochopiteľné, že štát môže dobre fungovať, ak má dobré vzťahy s inými štátmi, ak vhodne zapadá do svetového spoločenstva, ak má dostatok dôvery ak je spôsobilý v zložitosti sveta zabezpečiť dostačujúco vhodné podnikateľské prostredie. Ak sa to naozaj darí, potom sa darí aj podnikom, rastie ich intelektuálny a materiálny potenciál, rastie ich konkurenčná schopnosť v globálnom podnikateľskom priestore.

Moja aktivita na poli ekonomickej diplomacie

V spolupráci s Ministerstvom zahraničných vecí som iniciátorom ekonomickej diplomacie šírením slovenskej kultúry, podnikania a odbornej literatúry podporujúcej podnikanie a medzinárodnú kooperáciu. Pre MZVaEZ som spracoval návrh na podporu ekonomickej diplomacie a šírenie dobrého mena SR v zahraničí. Napadlo mi, že prezentácie pentológie by sa mohli umne spájať aj s prezentáciou iných atraktívnych slovenských exportných artiklov (z dôvodu efektivity využitia organizačných a časových kapacít ZÚ, priestorov, finančných zdrojov napr. spoločná prezentácia I.D.C Holding, a.s. plus iný úspešný slovenský produkt, vedec alebo vynález. Túto možnosť vidím ako reálnu. Ako spolupracovník MZVaEZ a aktivátor myšlienky takto ponímanej ekonomickej diplomacie by som sa dokonca podujal aj na úlohu tútora a pomocníka mladším a menej známym, ale zato šikovným Slovákom.



Člen EAVU v Salzburgu

Za prínos pre podnikateľskú činnosť považujem aj moje členstvo v Európskej akadémii vied a umení (EAVU) a pôsobenie na MZVaEZ v rámci ekonomickej diplomacie. Z toho mi vyplýva niekoľko zaujímavých, pre podnikanie podporných činností. Napr. stretnutie so všetkými slovenskými akademikmi za gescie prezidenta SR Ivana Gašparoviča a usporiadanie konferencie s úvahou o tom, ako sa zapojiť do európskej vedeckej činnosti, aký by mohol byť náš prínos. Prezident EAVU súhlasil s mojim návrhom vytvorenia spoločnej značky, pod ktorou by sme vydávali publikácie o podnikaní, a pod ktorou sa bude šíriť meno akadémie.



Člen predstavenstva SOPK

Ekonomická diplomacia je úzko prepojená s obchodnou činnosťou a podnikaním, čo sa koncentruje v aktivitách SOPK. V rámci mojej pozície v predstavenstve nachádzam rad spoločných cieľov s programom MZVaEZ a tak potrebná aktivita je oveľa efektívnejšia a je spätá s prezentáciami duševných produktov v zahraničí. V spolupráci s príslušnými zastupiteľských úradov v zahraničí.

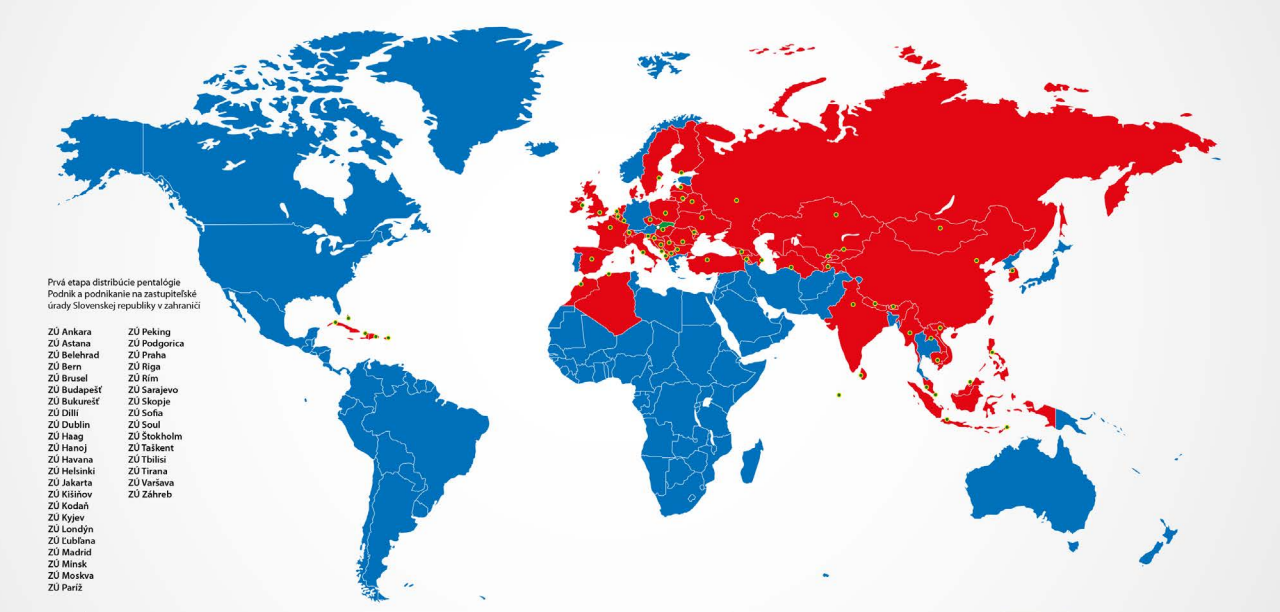


Môj dar Slovensku

Prostredníctvom MZVaEZ som daroval 450 kníh v anglickom a národných jazykoch v záujme šírenia dobrého mena SR v zahraničí. Táto idea má veľký potenciál. V spojitosti s vytipovanými ďalšími (spriaznenými) subjektami môže z prezentácie Podnik a Podnikanie vzniknúť špičková odborná konferencia so stálym prednášajúcim a jeho zaujímavými slovenskými hosťami.

Týmto by sa ešte viac zatraktívnil progresívne myšlienky v nachádzaní spoločnej cesty, novo ponímanej ekonomickej platforme predovšetkým pre štáty V4, s ktorými rozvíjame obchodné vzťahy a ktoré nasledujú aj ďalší úspešní slovenskí podnikatelia.

Som presvedčený o tom, že symbiózou vedy a podnikania a hlavne starostlivosťou o ľudí, o tvorcov prelomových riešení, vrátane ich morálneho ocenenia sa postupne podarí dosiahnuť podstatnejšie zlepšenie ekonomiky nielen v našich podmienkach, ale aj v rámci európskeho spoločenstva.



Dosiahnuté výsledky

Strategická orientácia

Z pohľadu ekonomickej výkonnosti ako firma neustále napredujeme. Pribrzdenie nastalo vplyvom svetovej finančnej krízy. V kontexte s prudko sa meniacim okolím napriek neustále sa zvyšujúcim nákladom na vstupy sú naše ekonomické výsledky excelentné, čo je zaznamenané vo výročných správach firmy. Čas ukázal, že načrtnutá vízia bola správna a správne boli aj investičné rozhodnutia. Investičná systematickosť viedla k vysokej konkurencieschopnosti a neustálemu skvalitňovaniu a inováciám našich produktov, ale tiež podnikových a výrobných procesov vrátane rozvíjania tzv. mäkkých faktorov.

Tvrdím, že etika podnikania je konkurenčná výhoda. A etika je pre mňa aj osobne veľmi dôležitá. Slušným správaním, komunikáciou a samozrejme investíciami sa podarilo vybudovať seriózný podnik, ktorý má svoj „cveng“ a neustále napreduje. Existuje kritická medza, je varovná. Aj rast firmy má svoje optimálne hranice. Je závislý od danej spoločenskej situácie. V súčasnosti je dôležité udržať vysokú výkonnosť firmy a po stabilizácii vonkajších vzťahov možno aj rásť. Naším zámerom je zvyšovanie trhového podielu v krajinách V4 a v Rusku. Zachováme terajší systém obchodovania.

Ekonomická stabilita podniku, spokojnosť zamestnancov a spoločný ťah vlastníkov, manažmentu a zamestnancov, dobré obchodno- dodávateľské vzťahy a dobré meno podniku.

Na prvom mieste je človek a jeho myslenie. Ak je vízia a odhodlanie, znalostná úroveň vysoká, ak sa naplňajú už spomenuté aspekty, potom napredujeme správnym smerom. Inovácie v našom podniku sú kontinuálne, späť aj so zlepšovateľským hnutím Z.U.Z.K.A a osobnou iniciatívou zamestnancov.

Exkurz: O ľuďoch a pre ľudí

Uvediem ešte jeden príklad. Pred piatimi rokmi, k mojej sedemdesiatke som dostal nezvyčajný dar – DVD, na ktorom bolo nakrútených bez môjho vedomia (išlo o prekvapenie) sedemdesiat odpovedí na otázku, čo si o mne myslia, ako ma poznajú inžinieri, majstri, robotníci vo fabrike. Bol som milo potešený. Nadobudol som presvedčenie, že moje 20 ročné podnikanie malo zmysel. Že ľudia sú spokojní, že ma majú radi, že mi veria a že sa na mňa spoliehajú. Nič krajšie mi nemohli darovať.

Príkazy, či rozkazy, vyžadovanie absolútnej priľnavosti k práci a denným požadovaným výkonom už po ich vyslovení vyvolávajú vnútorný dištanc, nechotu „počúvať tie reči“. Striktné formulácie bez „šťavy“ nevedú k vyššej výkonnosti, iba k nechote a odporu. Celkom iné pocity a tým aj ochota spolupracovníkov urobiť čo treba, spočíva v privetivosti, a ľudskosti. Sú to dôležité hodnoty. To platí nielen v na výkonnej úrovni, ale aj vo vzťahoch medzi vrcholovými manažérmi. Keďže sa venujem strategickým otázkam a ich realizáciu konzultujem s generálnym riaditeľom mám v tomto smere dostatok príležitostí uvedené zásady praktizovať. Organizujem spoločné zasadania Dozornej rady a Predstavenstva, ktorých účelom je previazanosť plnenia strategických cieľov a hlavných úloh. Viem o tom, že som na každodennom pretrase a že hovoria o mne, že mám v sebe vrodené správanie sa vodcu a že môj pracovný režim je veľmi tvrdý. To vie moje okolie a poznajú ma nielen ako „prikazovača“, ale aj ako ideového vodcu a „pracanta“, ktorý čo sľúbi, to aj urobí. Tým, že ako jednotlivci i ako firma I.D.C. Holding, a.s. sme čistí a poctiví v rokovaniach, sme si získali dôveru a dobré meno.

Progres a znalosti vrcholového manažmentu holdingu sú jednoznačné. Predovšetkým práca s ľuďmi a starostlivosť o nich. Potom sú aj inovácie, potom je záujem a potom je to spoločný ťah. A spoločný úspech. Rozvoju obchodných vzťahov prispieva aj ekonomická diplomacia napr. aj mojou osobnou účasťou a organizovaním prezentácií našich produktov, ale aj mojich publikácií o podnikaní vydaných v cudzích jazykoch. Ostatný raz to boli prezentácie v Budapešti, Záhrebe, Varšave a Moskve. Odznali tu príhovory zahraničných expertov medzinárodného mena vyzdvihujúce nielen úroveň kníh, ale hlavne

ich význam pre vzájomný rozvoj spolupráce a kultúry podnikania. O všetkom rozhodujú ľudia. Ak sú kvalitne pripravení, vždy nájdu tú pravú cestu, ktorá je z prípadu na prípad iná. Každopádne veľkú úlohu zohráva kolektívny rozum. Všetko sa vyvíja tak, že existuje nejaká predikcia. Žiadne signály sa nesmú zanedbať. Skôr či neskôr sa totiž zmenia zo signálov na výhražné momenty, keď už je dosť neskoro. Na zmenu treba byť pripravený. V maximálne možnej miere. Uvedomujeme si konkurenčnú výhodu vysoko produktívnych technológií. Ale okrem toho, toto isté sa musí diať aj pri práci s ľuďmi.



Stratégia vstupuje aj do procesov osobnostného vývoja

Akcentujem znalostnú a investičnú stratégiu a súčasne stratégiu osobnostného vývoja manažmentu a ostatných zamestnancov. Na vrcholovej úrovni v podniku máme s tým bohaté skúsenosti, pretože po získaní Figara bolo evidentné, že podniková kultúra bola úplne iná ako v Pečivárňach Sered'. Zosúladienie kultúr oboch podnikov sa nám nakoniec podarilo. Etika v podnikaní priamo súvisí s kultúrou podnikania a s uznávanými hodnotami vo firme. Na prvom mieste nie sú zisky, ale vytvorenie podmienok pre život ľudí, ktorí tvoria hodnoty priamo v podniku a následne aj v okolí. V podnikaní presadzujem morálku a etiku podnikania a to aj v širšom, ako celopodnikovom rámci. Dôvera a spoľahlivosť v obchodných vzťahoch prinášajú podnikateľský prospech. K uznávaniu morálky a etiky podnikania prispieva aj podnikateľský vzor a šírenie skúseností, ako napr. mojou Nadáciou organizovaná Medzinárodná konferencia Tolerancia v spoločnosti pod záštitou Európskej akadémie vied a umení.

Orientácia na export

Spočiatku, kým sa človek zoznámi s trhmi a firmou samotnou, musí rozlíšiť čo je objektívne a čo sú „fámy“. V súčasnosti, v každej dcérskej firme je vysoká úroveň angažovanosti. Denné prepojenie riaditeľov v zahraničí s vrcholovým manažmentom holdingu a monitorovanie situácie je dnes riadením „v reálnom čase“. Zvažuje sa očakávaná prosperita a ekonomickosť z hľadiska vzdialenosti, nákladov a podobne. Nie vždy to bolo tak. V čase po privatizácii a pri prechode z plánovaného na trhové hospodárstvo bolo čo robiť. Ľudia na obchodnom úseku boli zvyknutí čakať, kým príde nejaká objednávka. Nevytvárali žiadne cesty na získanie zákazníkov. Neľahká situácia ma viedla ku školeniam manažmentu a príprave materiálov s konkretizáciou aktuálnych tém aj v písomnej forme. Boli to vlastne poznatky, ktoré mal každý manažér v podniku ovládať v zásadne novom, trhovom prostredí. A výsledok? Na to sa dá jednoducho odpovedať. Sme najväčšia a najznámejšia firma na Slovensku

v tomto odvetví. Stíhame sa popasovať s konkurenciou, dokonca v niektorých produktoch sme lídrami na trhu. Dosiahli sme to predovšetkým edukáciou ľudí, akceptáciou a rozvojom novej podnikovej kultúry a veľkým pracovným nasadením.



Najlepšia Amerika je u nás doma

Mali sme firmu v Amerike, v Kanade. Chvíľu nám trvalo, kým sme pochopili, že týmto spôsobom to nepôjde. Tak sme sa presunuli tam, kde sme to najlepšie poznali – krajiny V4. V každej krajine teraz máme obchodné zastúpenie. Vyvíjame produkty a rozvíjame firmu. Svetová produktivita rastie a ten krok treba udržať. Sú žiaduce veľké investície do technológií. Ale je to len dočasná konkurenčná výhoda. Technológie si môže kúpiť každý. Neprekonateľná je novosť – nové výrobky, nové nápady, inovácie, sebaobnovovanie vlastnými silami a neustále sledovanie vývoja v predaji na svetových trhoch a porovnávanie s vlastnou výkonnosťou a samozrejme snaha o poznanie budúcich trhov so zámerom v určitom segmente taký trh aj vytvoriť. To je nepriama úmera. Zvyšovanie produktivity smeruje k vstupu na nové trhy. Museli sme si zachovať istý sociálny status. Chceli sme zvyšovať výkon bez ďalšieho nabierania ľudí. V tomto odvetví ide hlavne o chute a kvalitu, čo je rozdielne medzi jednotlivými krajinami. Všetko ostatné je možné zdokonaľovať, čo aj robíme. Otázka zamestnanosti už v minulosti ma evokovala k zamysleniu sa nad logikou vzťahu medzi vedecko-technickým pokrokom, ktorého výsledkom je aj úspora pracovných síl.

Prezentácia podnikateľskej a ľudskej filozofie vlastného života

Iba výnimočne možno predpokladať akýsi princíp dobrovoľného sebalimitovania, pokiaľ ide o voľný čas a osobnú spotrebu, či nárok na „pohodu a dobrý život“ a to aj v prípade minimálneho úsilia napredovať vo svojej profesii alebo aspoň vo svojom dennom pracovnom výkone. Takýto postoj je v zásadnom rozpore so všemocnosťou konzumnej spoločnosti. Práve z toho dôvodu sú mnohé predstavy a úsilie osobnosti vedy i politiky o zmenu života a spravodlivejší svet často iba utopickým pokusom zmeniť vedomie miliardových mäs. Vo svete extenzity, rastu a všestrannej akcelerácie – pri ich previazanosti – sa mení ľudská mentalita. Ťažko možno predpokladať, že fenomén nadkonzumnosti, nezmyselnej nadspotreby a mrhania bude potlačený sebalimitovaním, uvedením si potreby zadržať nezdravé smerovanie spoločenského vedomia a konania v zmysle existenčnej kauzy.

Čas žitia, sebalimitovanosť, sebadisciplína a odlišnosť kultúr v globálnom rámci

Uvedomujem si, že od bežných otázok denného života sa čoraz viac uchýľujem k ponoru až na úroveň ich filozofickej roviny. Pokiaľ by som chcel zotrvať na istých zjednodušeníach, mohol by som sa pri osvetľovaní nejednoznačných konštatácií absenciou odborných pojmov doslova zamotať sa do neustále nanovo sa vyskytujúcich dodatočných otázok. Mnohé skutočnosti si vyžadujú hlbší prienik do ich podstaty. V tomto okamihu by som povedal, že to všetko chce čas. Dostatok času na pochopenie toho, čo je to čas. Ak sa odvolám na odbornú literatúru, nachádzam celý rad definícií a dozvedám sa iba to dávno známe, že to všetko, po dlhých storočiach nemožno jednoznačne povedať, že vieme, čo je to čas! Najbežnejšia definícia ho vysvetľuje ako fyzikálnu veličinu.

Čas je záhada, ktorú ľudstvo dodnes nevytlúšťilo

Opis akýchkoľvek zmien bezprostredne súvisí s časom a priestorom, v ktorom sa zmeny odohrávajú. Rovnako procesy sociálnej zmeny, modernizácie a revolúcie (sociálne, technické, politické) sú vnímané v časových etapách. Čas (historický) je primárnou dimenziou opisu akéhokoľvek posudzovania spoločenských javov, pokroku a života človeka. Avšak všetko, čo prežívame v čase, sa odohráva v nejakom priestore.

Čas nemožno vrátiť, preto čas treba rozumne využiť na prospech človeka

Čas je veličina relatívna, ak ho vzťahujeme k jeho napĺňaniu spôsobom života jednotlivca:

1. Ale nie každý a s takou definíciou uspokojí. Z filozofického pohľadu čas je iba jeden.
2. Nie je ho ani málo, ani veľa. Každý má iba ten istý, rovnaký čas k dispozícii ako čas žitia, čas existencie, čas konania a ľudskej sebarealizácie. Čas ako nenávratnú najvzácnejšiu hodnotu. Hodno teda uvedomiť si silu času aj v dennom konaní a jeho využití. Zjednodušenie povedané, čas možno využiť a prospech seba a na prospech spoločnosti a čas možno i premrhať, zašantročiť.

Čas a priestor v produkčnej praxi ako spoločná základňa tvorby a realizácie produktov

V riadiacom procese v praxi sa citeľne prejavila potreba takých metód, ktoré by umožňovali zvyšovanie výkonnosti podniku v nových spoločenských podmienkach s potrebou odolávať konkurencii a presadzovať sa na medzinárodných trhoch, čo sa odrazilo v úsilí a zachytenie skúsenosti v produkčnej praxi v podobe úvah a publikovania čiastkových skúsenosti, až napokon dané obdobie nevyhnutnosť systemizácie nových znalosti a potreby multiplikácie ich využitia vytvorili spoločenskú objednávku. V takých prípadoch, nastáva spoločenská odozva a je to iba otázka krátkeho času, kedy sa „vynorí“

autor, ktorý je dostačujúco kvalifikovaný a má podmienky pre naplnenie akútnej spoločenskej potreby. spôsob uvažovania o svete v širšom ponímaní, ako spôsob uvažovania o príležitostiach, skúsenostiach alebo o obsahu života človeka. Ak teda upustíme od kodifikovanej definície času a vráťme sa k návykovým formuláciám v bežnej reči, obстоjí aj tvrdenie, že niekto má veľa.

Ako nájsť samého seba v spleti vzťahov, existenčnej závislosti, rešpektovania spoločenských „kaskád“

Zdá sa mi, že na tomto mieste by som sa mal pristaviť, nepokračovať v rozvíjaní tisícov alternatív, a stovák riešení, na ktoré by si trúfal. Ak má môj život mať zmysel, musím vedieť, kam a s kým by som mal dokráčať. Mať na zreteli potrebu šírenia dobra a uplatniť pre napredovanie a zlepšenie životných podmienok maximum môjho životného potenciálu. Ale to si žiada úplne novú debatu a nie uponáhľanú.



Riešenia, smerovanie k vlastnej životnej ceste

Zmeny a rast náročnosti riešení si vyžiadali aj väčšiu pozornosť venovanú výkladu látky a plnšie využitie známych, ale nových výrazových prostriedkov, vrátane grafického stvárnenia danej problematiky. Iba opis problematiky dneška s presahom do budúcnosti by nemusel byť dostačujúci na úplne pochopenie naliehavých otázok dneška, ktoré ľudstvo musí riešiť v záujme zachovania vlastnej existencie, ale predovšetkým existencie spoločnosti a existencie zemegule so všetkým, čo môže poskytnúť zdravému a rozumnému životu ľudí. Preto sú dôležitým „prídavkom“ projektu Podnik a podnikanie a neskôr každého

vydaného zväzku do väčšej hĺbky vysvetľované konkrétne príklady konkrétnych úspešných podnikov či inštitúcií, ktoré v danom čase vybočili z návykových postupov riadenia a išli svojou vlastnou cestou.

Úspech v podnikaní

Podľa mojej skúsenosti úspech si vyžaduje vytrvalosť, systematickosť, vedecký prístup a starostlivosť o ľudí. Hovoria o mne, že môžem byť v týchto otázkach osobným príkladom. Veľa diskutujeme o zásadných problémoch aj na stretnutiach predstavenstva a dozornej rady. Napríklad presťahovanie Holíča do Pečivární Sereď bola nesmierne ťažká úloha. Išlo o to, aby ľudia chápali, že z hľadiska prežitia a rentability firmy je potrebné, aby sa spojili niektoré pracovné činnosti a odbúrali sa logistické komplikácie vyplývajúce zo vzdialenosti. Tým, čo sa chceli presťahovať sme pomohli nájsť si byty v Sereďi a tým, ktorí chceli odísť sme umožnili aby odišli dôstojne a dobre spomínali na I.D.C. Holding, a.s. A hlavne, aby pochopili, prečo to bolo nutné.

Podobne je tomu v súčasnom období, keď v rámci racionalizácie logistických procesov koncentrujeme výrobu aj z iných našich závodov do jedného výrobného centra v Sereďi, čo je mimoriadne náročná úloha a žiada si to vytvorenie kolektívneho presvedčenia, že ak chce firma prežiť a naďalej sa rozvíjať v tomto náročnom období, je nevyhnutné riešiť veci systémovo a sledovať hlavné ciele s účasťou všetkých zamestnancov. V prvom rade ide o participatívne riadenie, zachovanie autority riadiacich pozícií a nevyhnutné je dbanie na vysokú kultúru a hodnoty, ktoré si ľudia vážia.

Nie je prezent ako prezent

Budem osobný. Mám za sebou 75 rokov života a odviezol som veľký kus práce. Spočiatku sám pre seba, aby som vôbec mal z čoho žiť, neskôr hlavne pre svoje okolie, aby žila a uplatnila sa moja idea, moje presvedčenie. Za svoj životný produkt považujem päť kníh, tvoriacich jeden myšlienkový celok, jednu komplexnú platformu, podľa môjho názoru zdroj napredovania v tvorbe stratégie a budovania podniku. Môj duševný produkt v päťjazyčnej podobe vznikol celých 20 rokov! Nevdojak mi prichodí na myseľ niektorý z dní vášnivých diskusií, chvíľky, keď sa nedalo postúpiť ani do pravého, ani do ľavého vlniaceho sa prúdu. Asi som sa v danom čase rozhodol správne, keďže skutočnosť je taká, že podnik, v ktorom zaujímam čelné postavenie, systematicky dosahuje zlepšovanie svojej pozície, a za tých 20 rokov nesmierneho úsilia celého vrcholného manažmentu a všetkých ostatných stal sa známou, nadnárodnou korporáciou. Preto ho považujem za dielo hodné života človeka, za produkt, ktorý pomáha žiť a dáva obživu všetkým, ktorá sa na jeho zveľaďovaní podieľajú. Je to dnes už aj vo svete známa pentológia Podnik a podnikanie.



Publikačná činnosť

Som autorom viac ako 50 monografií a učebníc, vyše 50 vedeckých prác a monografií, 120 odborných prác a niekoľko stovák článkov, 5 patentov a vynálezov. Mojm životným dielom je pentológia Podnik a podnikanie, ktorej som v tomto materiály vyčlenil samostatnú kapitolu.

Môj život vrátane podnikania som opísal v knihách Kassayov princíp (2007) a Binárny kód (2011). Boli nakrútené a odvysielané televízne dokumenty Úspechy po Slovensky, Maratón a GEN – Galéria Elity Národa. Osobný profil vrátane publikačnej činnosti je taktiež k dispozícii na www.kassay.eu



Nové investície a postupná modernizácia

Korporácia I.D.C. Holding, a.s. postupnou modernizáciou jednotlivých závodov je dnes už produkčným komplexom dosahujúcim parametre podniku svetovej triedy. Je to výsledok neustáleho štúdia, systematických inovácií a implementácie vedecky overených nových znalostí do produkčnej praxe. Za základ rozvoja sa považuje dôsledne pripravený strategický projekt, ktorý dôslednou realizáciou, najzávažnejších krokov, modifikáciami a nevyhnutnými zmenami vo vzťahu k zmenám vonkajšieho okolia viedol k postupnému rastu a efektívnosti podnikania. Investíciami a systematickým zdokonaľovaním produkčných procesov sa dosiahla vysoká úroveň produkcie, zodpovedajúca štandardom EÚ. Celkové náklady na vybudovanie Integrovaných odštepných závodov I.D.C. Holding, a.s. a na modernizáciu predstavujú 75 miliónov eur.



Pentalógia ako dar

Práve na tomto mieste by som sa mal priznať k niečomu, čo sa posunulo od práce užitočnej najprv na osoh pre samého seba podstatne ďalej, na úžitok pre celú spoločnosť. Ani mi nenapadlo, že mi za to prislúchala nejaká odmena. Po celých 20 rokoch som delil svoj čas medzi tvorbu komplexu myšlienok progresu podniku a podnik samotný. Dve každodenné šichty, dva životy. Ako to len žije ten človek, pýtajú sa mojej manželky, privádzajú počudovanie viacerých aj z mojej rodiny. Ospravedlňujem sa, už iný nebudem. Na druhej strane, dnes môžem povedať, že to vlastne nebolo žiadne obetovanie, že som bez zámeru niekoho obdarovať vytvoril dar pre ľudí v našom podniku, pre každého, kto by sa o pentalógiu zaujímal. Dovolím si v tomto smere verejne povedať, že esprit, odvahu a podporu mi dala moja rodina, posilnenie presvedčenia o správnosti môjho konania. O správnosti môjho konania ma utvrdil a posilnil moje presvedčenie aj skvelý, neúnavný dobroprajník, logik, znalec ľudských duší a inovátor Ján Košturiak. Veľa síl a nezištnej podpory mi dal Pavol Kovačič, ktorý má najväčšie zásluhy o rozvoj a podporu v oblasti, vedenia a riadenia podniku. Ak to všetko zoberiem na zreteľ, môj prezent sa stáva prezentom až v procese integrácie čiastkových prezentov. Mnohí mi pomáhali a rozumeli mi, čo znamená napredovanie a rozvoj, podporovali toto snaženie svojimi pripomienkami a udržiavaním idey zlepšovania a skrášľovania aspoň kústiku tohto zložitého sveta. Mnohé ohlasy mi nedajú spať, a tak mi prichodí počúvnuť hlas môjho srdca a urobiť aj voľačo iné, voľačo z pohľadu tématiky na báze praktických skúseností a vedeckého poznania komplexné a zároveň aktuálne. Napokon som si povedal, nech sa tým stane môj životný duševný produkt!



Dosiahnuté výsledky

Strategická orientácia

Z pohľadu ekonomickej výkonnosti ako firma neustále napredujeme. Pribrzdzenie nastalo vplyvom svetovej finančnej krízy. V kontexte s prudko sa meniacim okolím napriek neustále sa zvyšujúcim nákladom na vstupy sú naše ekonomické výsledky excelentné, čo je zaznamenané vo výročných správach firmy. Čas ukázal, že načrtnutá vízia bola správna a správne boli aj investičné rozhodnutia. Investičná systematickosť viedla k vysokej konkurencieschopnosti a neustálemu skvalitňovaniu a inováciám našich produktov, ale tiež podnikových a výrobných procesov vrátane rozvíjania tzv. mäkkých faktorov.

Tvrdím, že etika podnikania je konkurenčná výhoda. A etika je pre mňa aj osobne veľmi dôležitá. Slušným správaním, komunikáciou a samozrejme investíciami sa podarilo vybudovať seriózny podnik, ktorý má svoj „cveng“ a neustále napreduje. Existuje kritická medza, je varovná. Aj rast firmy má svoje optimálne hranice. Je závislý nielen od znalostí a investícií, ale aj od spoločenskej situácie. V súčasnosti je dôležité udržať vysokú výkonnosť firmy a po stabilizácii vonkajších vzťahov možno aj rásť. Strategickým zámerom korporácie IDC je zvyšovanie trhového podielu v krajinách V4 a v Rusku. Terajší systém obchodovania, pokiaľ bude efektívny, ostane zachovaný. Dôležitá je ekonomická stabilita. Ekonomická stabilita podniku, spokojnosť zamestnancov a spoločný ťah vlastníkov, manažmentu a zamestnancov, dobré obchodno- dodávateľské vzťahy a dobré meno podniku. Na prvom mieste je človek a jeho myslenie. Ak je vízia a rozhodnutie, znalostná úroveň vysoká, ak sa naplňajú už spomenuté aspekty, potom napredujeme správnym smerom. Inovácie v našom podniku sú kontinuálne, späť aj so zlepšovateľským hnutím Z.U.Z.K.A a osobnou iniciatívou zamestnancov.

Príkazy, či rozkazy, vyžadovanie absolútnej príľnavosti k práci a denným požadovaným výkonom už po ich vyslovení vyvolávajú vnútorný dištanc, neochotu „počúvať tie reči“. Striktné formulácie bez „šťavy“ nevedú k vyššej výkonnosti, iba k neochote a odporu. Celkom iné pocity a tým aj ochota spolupracovníkov urobiť čo treba, spočíva v prívetivosti, a ľudskosti. Sú to dôležité hodnoty. To platí nielen v na výkonnej úrovni, ale aj vo vzťahoch medzi vrcholovými manažérmi. Keďže sa venujem strategickým otázkam a ich realizáciám, organizujem spoločné zasadania Dozornej rady a Predstavenstva, ktorých účelom je previazanosť plnenia strategických cieľov a hlavných úloh. Viem o tom, že som na každodennom pretrase a že hovoria o mne, že mám v sebe vrodené správanie sa vodcu a že môj pracovný režim je veľmi tvrdý. To vie moje okolie a poznajú ma nielen ako „prikazovača“, ale aj ako ideového vodcu a „pracanta“, ktorý čo sľúbi, to aj urobí. Tým, že ako jednotlivci i ako korporácia I.D.C. Holding, a.s. sme čistí a poctiví v rokovaniach, sme si získali dôveru a dobré meno.

Progres a znalosti vrcholového manažmentu holdingu sú jednoznačné. Predovšetkým práca s ľuďmi a starostlivosť o nich. Potom sú aj inovácie, potom je záujem a potom je to spoločný ťah. A spoločný úspech

Rozvoju obchodných vzťahov prispieva aj ekonomická diplomacia napr. aj mojou osobnou účasťou a organizovaním prezentácií našich produktov, ale aj mojich publikácií o podnikaní vydaných v cudzích jazykoch. Ostatný raz to boli prezentácie v Budapešti, Záhrebe, Varšave a Moskve. Odznali tu príhovory zahraničných expertov medzinárodného mena vyzdvihujúce nielen úroveň kníh, ale hlavne ich význam pre vzájomný rozvoj spolupráce a kultúry podnikania. O všetkom rozhodujú ľudia. Ak sú kvalitne pripravení, vždy nájdu tú pravú cestu, ktorá je z prípadu na prípad iná. Každopádne veľkú úlohu zohráva kolektívny rozum. Všetko sa vyvíja tak, že existuje nejaká predikcia. Žiadne signály sa nesmú zanedbať. Skôr či neskôr sa totiž zmenia zo signálov na výhražné momenty, keď už je dosť neskoro. Na zmenu treba byť pripravený. V maximálne možnej miere. Uvedomujeme si konkurenčnú výhodu vysoko produktívnych technológií. Ale okrem toho, toto isté sa musí diať aj pri práci s ľuďmi.

Ľudskosť by mala byť prítomná aj v náročnejších pracovných situáciách

Aplikácie najnovších poznatkov vedy do procesov riadenia, inovácie, starostlivosť o ľudí, predvídanie a pružné reagovanie na vonkajšie faktory, vzdelávanie vrcholového manažmentu a zamestnancov. Robím všetko, o čom píšem vo svojich publikáciách, a to nielen na rozvoj vlastnej firmy, ale svoje skúsenosti odovzdávam širokej odbornej verejnosti a podnikateľom prostredníctvom vystúpení a publikácií. Ide mi o rozvoj nielen vlastného podnikania, ale aj o rozvoj podnikania všeobecne. Je to môj vklad na celospoločenský pokrok so zámerom prispieť k rozvoju slovenskej ekonomiky a šíreniu dobrého mena našich podnikov v medzinárodnom rámci. V prvom rade je potrebné znižovanie počtu úrovní, čo súvisí hlavne s ekonomickým podnikaním. Druhá vec je racionálne konanie. Tretia vec získanie náhľadu do iných firiem a ľudí, ktorí idú za tou istou vecou. Príprava nám trvá pomerne dlho, ale je dôkladná. Samozrejme máme všetky certifikáty kvality, ktoré potrebujeme na podnikanie v našej oblasti. Ak je to potrebné, využívame služby poradenských firiem. Veľký dôraz kladieme na riadiace systémy a najnovšie aplikácie informačných a komunikačných technológií. Snažím sa rozvoj vlastného podnikania robiť na základe prospešnosti aj v širšom, nielen podnikovom rámci. Dosiahnutý úspech v mojom podniku s vysokou angažovanosťou, zaujatím a odhodlaním celého vedenia holdingu a vedenia dcérskych firiem v zahraničí je príkladom možností rozvoja podnikania aj v extrémne náročných podmienkach. Tieto myšlienky prezentujem v podniku a relevantnom okolí aj v zahraničí.

Od úzkej prizmy videnia k širokému objektívu

Tak ako je krehký život jedinca, tak krehká je existencia sveta, neustále ohrozovaného záujmami, rozpormi, úsilím o nadradenosť a privlastnenie si moci, dokonca i svetovej nadvlády. Krehké je preto aj rozhranie medzi mierom a vojnami, medzi slobodným životom a obručou obmedzené v záujme ideológie, alebo aj menších „svetapánov“. Ale aj zo samotnej povahy človeka vyplývajú rozpory a nečakané rozhodnutia, čo sa odráža aj vo všetkých vzťahoch, takrečeno odjakživa. Rovnako medzinárodné vzťahy nie sú a nemôžu byť harmonické. Naopak, sú značne konfliktné. Sú arénou neustáleho stretávania záujmov. Jednotlivé štáty sa svojou politikou, svojou zahraničnopolitickou činnosťou snažia zvyšovať vlastnú bezpečnosť a svoj vplyv na medzinárodné úsilie ostatných štátov. Ako sa rozvíja medzinárodná spolupráca o stále nové oblasti, dochádza postupne i k regulovaniu činnosti štátov v nových sférach – kozmický priestor, svetové moria a pod. Za hlavný prostriedok zahraničnopolitickej činnosti každého štátu je považovaná diplomacia. Ide o praktickú činnosť štátu, ktorá smeruje k uskutočňovaniu jeho zahraničnej politiky, k realizácii jeho cieľov na medzinárodnej aréne, k obhájeniu jeho práv a záujmov v zahraničí.



Vnútropodniková komunikácia

Do jej rámca zaraďujem aj každoročné spoločné zasadnutie predstavenstva a dozornej rady I.D.C. Holding,. a.s. Uvádzam jednu z tabuliek príslušného elaborátu, prezentujúceho nosné body a jednotlivé výraznejšie počiny za obdobie 25 rokov existencie I.D.C. Holding, a.s.

1991	1992	1993	1994	1995
Štefan Kassay s Pavlom Jakubcom zakladajú firmu Investment Development Company s.r.o. Pôvodným cieľom firmy bolo zapojiť sa do procesu privatizácie, vyhladávať vhodných zahraničných partnerov a zakladať spoločné podniky. Tomu však predchádzalo dlhé zvažovanie a zbieranie odvahy. Reálne spoločensko-ekonomické podmienky si však vyžiadali nový pohľad na samotný predmet podnikania z hľadiska dosahovania primeranej efektivity.	Privatizácia Pečivárni Sereď. Kassay a Jakubec víťazne vyšli zo súťaže spomedzi 18 účastníkov poväčšine zvučných svetových mien. Investment Development Company, s. r. o., ktorá získala pohár víťaza!“	Privatizácia Figaro Trnava. Po zložitých peripetiách Kassayov projekt víťazí. Kassay s Jakubcom sa stávajú vlastníkmí už druhého výrobného závodu. Po čase sa ukázalo, že podnik bol kúpený príliš drahो na vysoký stupeň amortizácie strojov a zariadení. Rast hospodárskej krízy je sprevádzaný novým a šokujúcim javom, s ktorým sa nestretlo už niekoľko generácií – masová nezamestnanosť. Xx1993. Založenie českej pobočky I.D.C. Praha, s.r.o.	Oba závody, Figaro Trnava i Pečivárne, i celé I.D.C.! Dosiahli 30 % nárast obratu a zisku. Silná konkurencia si vyžiadala veľa energie. Podnikanie je v tomto období je veľmi riskantné. Veľmi často odberatelia neuhradzovali faktúry, čím vznikala podnikom druhotná platobná neschopnosť. Zmenila sa filozofia privatizácie. Vláda pripravila „kupónku“, predčasne naštartovala fondy a v rozpore so zákonom začala skupovať akcie, ktoré občania ešte nevlstnili.	Rastom produktivity I.D.C. Holding, a.s. sa postupne vytvárali podmienky pre vytváranie dcérskych spoločností.V prvej etape sa dosiahol vstup na český trh. V porovnaní s najväčším konkurentom – Opavia v obvodovo mačaných oblákach, mala až 70 % podiel, kým I.D.C. len 7 %. Postupne Opavia klesla na 42 %, I.D.C. 38 %. Do piatich rokov rátaľa I.D.C. so zvýšením svojho predaja v Česku z desaťtisíc až na 15-tisíc ton, čo je takmer obdobný objem, ako v súčasnosti predáva na Slovensku.
1996	1997	1998	1999	2000
16. 10. 1996 podpis zmluvy o dodávke Manažérskeho informačného systému s firmou Prosoft Žilina. Bolo to závažné rozhodnutie zabezpečujúce potrebnú ekonomickú informovanosť a na jej základe operačných manažérskych rozhodnutí. Funkčnosť systému a jeho využitie sa započala v roku 1997. Dáta medzi Figarom Trnava a Pečivárňami Sereď sa prenášajú rádiovým spojením. Medzi prevádzkou Sereď II a Pečivárňami Holíč je spojenie pevnou linkou. Systém si vyžiadal v celej I.D.C. nainštalovať štruktúrovanú kabeľáž.	Komplikovaná ekonomická a politická situácia sa prenášala do každodenného fungovania firmy. 1.1.1997. Zavádza sa do praxe informačný systém PROFIX. Zo systému možno kedykoľvek získať informácie vo všetkých činnostiach, ktoré sa vo firme vykonávajú. PROFIX funguje na báze operačného systému a databázového systému INFORMIX. Má obrovskú výhodu v tom, že pracuje v reálnom čase, pre všetkých používateľov, vrátane od seba vzdialených odštepných závodov.	I.D.C. Holding, a.s. sa stáva 50 % vlastníkom spoločnosti I.D.C. LOLLY, s.r.o. Ide o novú dcérsku spoločnosť, ktorej produkciu bolo treba zladit' s potrebami trhu a realizovať tomu zodpovedajúce zmeny v riadení firmy. Na základe konkurzu bol vymenovaný nový generálny riaditeľ Ing. Pavol Kovačič. Zároveň bola naďefinovaná pozícia vlastníkov a vrcholového manažmentu. Vlastníci sú duálni, vrcholový manažment má byť monokratický.	16.11.1999 sa spoločnosť VÁCLAV & JEŽO, s.r.o. transformovala na akciovú spoločnosť I.D.C. Holding, a.s. vlastnil 53,58 % (1 500 akcií). V neskoršom období (18.10.2005) sa I.D.C. Holding, a.s. stal 100% vlastníkom spoločnosti VÁCLAV & JEŽO, a.s. V procese rozvoja firmy sa rozhodlo o ďalších opatreniach. I.D.C. Holding, a.s. sa stal 100 % vlastníkom spoločnosti I.D.C. LOLLY, s.r.o. V tomto období bola založená spoločnosť Coin, a.s.	V Poľsku a Maďarsku I.D.C. Holding, a.s. zakladá firmy, ktorých úlohou je presadiť a stabilizovať svoje výrobky na trhu. Následne v týchto firmách vytvára oddelenia marketingu, predaja a logistiky. 5. 5. 2000 Založenie I.D.C. Hungária. Jej predchodcom bola I.D.C. Panónia R.T. Začiatok financovania spoločnosti dlhodobými zdrojmi (27.1.2000) 1. emisia dlhopisov dňa v objeme 100 miliónov SK (reštrukturalizácia finančného dlhu – vstup na finančný trh).
2001	2002	2003	2004	2005
11.10.2001 Založenie I.D.C. POLONIA, SA. 30. 1. 2001 Predseda Dozornej rady Štefan Kassay na Slovenskej akadémii vied obhájil vedeckú hodnosť DrSc. 30. 2. 2001 SAV Kassayovi oznamuje, že bol menovaný do vedeckej hodnosti DrSc. Diplom doktora ekonomických vied z odvetvových a prierezových ekonomík mu odovzdáva o desať mesiacov neskôr na slávnostnom zhromaždení predsedu SAV Štefan Luby.	2. 6. 2002. Ocenenie Pavla Kovačiča Nezávislým ekonomickým fórom titulom Prominent ekonomiky 2002. 21. 3. 2002 prezident republiky Štefanovi Kassayovi slávnostne odovzdal dekrét profesora inžinierstva riadenia priemyslu. Profesúra získaná v praxi, prichodí mnohým ako výstup po dvoch rebnikoch. Podnikateľskom a univerzitnom. Nepochopenie dokumentuje výrook: „Kam sme sa to dopracovali, ak sa novozbohatlíci stali profesormi!“ Ako sa len tí neprajníci mylili!	14. 6. 2003. Podnikatelia a novinári, zohrali futbalový zápas proti bývalým reprezentantom Slovenska a viacerým špičkovým športovým funkcionárom v rámci podujatia za ľudskosť, proti rasizmu. Kassay ako brankár v poslednej minúte zápasu si vážne poranil koleno. Operoval primár MUDr. Ladislav Veselý. Vytrhnutý kolenný väz aj s kosťou. Zápis znie: „Avulsio et fractura ligamentum cruciatum anterior l. dx.“ Vraj je to výnimočné. Jeden prípad z tisícok. Nasledovali dlhé dni bolesti a vyčkávania.	6. 2. 2004. Návšteva prezidenta Rudolfa Schustera v Pečivárňach Sereď. Prezident pri exkurzii v závode pozorne sledoval výrobný proces. Pohovárál sa s ľudmi obsluhujúcimi stroje a výrobné linky. I.D.C. Holding, a. s., zaznamenal v roku 2004 konsolidovaný zisk na úrovni 68,144 milióna SK, čo bol oproti roku 2003 pokles asi o 17 %. Spoločnosť v sledovanom období dosiahla tržby za predaj vlastných výrobkov 2,651 miliardy SK.V porovnaní s rokom 2003 to bolo takmer o 7 % menej.	1. 4. 2005 I.D.C. Holding, a.s. bola zrušená nákladná doprava, zaviedol sa nový systém na báze outsourcingu, čo v skutočnosti znamenalo dosiahnutie požadovaných výkonov s nižšími nákladmi. 4. 3. 2005 zrušenie odštepného závodu Pečivárne Holíč. Generálny riaditeľ Pavol Kovačič, s riaditeľom stratégie Jozefom Trnocom a riaditeľom výroby Miroslavom Buchom, oznamujú v Holíči zavretie prevádzky. Výroba sa presťahuje do Sereďe. Osemdesiat rodín ostáva bez zárobku.
2006	2007	2008	2009	2010
17. 1. 2006. Pavol Jakubec na prezentácii knihy Podnik podnikanie vyslovil: „Meno Kassay je značka, ako je značka I.D.C.“ V knihe je veľa príkladov z I.D.C., čomu sme radi...“ To sú povzbudzujúce slová a prezrádzajú Jakubcov pozitívny postoj a stotožnenie sa s tézou, že značka napomáha prospech firmy. Jakubcov výrook sa zapísal do histórie podniku ako garancia poctivosti a širokého uznania rozhodnutie v prospech firmy. To je nemalý vklad do budúcnosti.	Vyrovnanie sa s vysokou medzinárodnou konkurenciou nie je možné iba zvyšovaním intenzity práce. Riešením bola modernizácia jednotlivých komplexných systémov – troch najdlhšiejších liniek a to L 4,5,6. Inštalácia pečiacich automatov na L4 – 1/2007. Kassay upravuje Rámcový rozvrh týždňa, akúsi „programovú“ štruktúru, kde stanoví konkrétny čas splnenia predšavzatia. Ak úlohu nekonkretizuje, je potrebné vynaložiť oveľa viac energie na jej splnenie. Týmto spôsobom už desaťročia pracuje a žije.	Modernizácia pokračuje. inštaláciou ďalších pečiacich automatov na linkách L5 – 7/2008 a na L6 – 8/2009. V Českej, Maďarskej a Poľskej republike naplnené všetky svoje očakávania v oblasti predaja, upevnila si svoje postavenie na jednotlivých trhoch, podarilo sa vo vybraných segmentoch zvýšiť podiely na niektorých trhoch. V medziročnom porovnaní zaznamenala celkový nárast predaja o 9 %.	Začiatok roka 2009 bol spojený so zavedením novej meny euro a plynovou krízou. z dôvodu prerušenia dodávok ruského plynu do krajín Európskej únie. Plynová kríza spôsobila vážne problémy. Prerušenie dodávok plynu – dočasne pozastavená výroba. Dochádza k zložitým problémom aj z hľadiska organizácie práce. Zložitá situácia vyvoláva obavy o budúcnosť podniku. Je to situácia, na ktorú podniky nemajú žiadny vplyv.	I.D.C. Holding, a.s. kladie čoraz väčší dôraz na vysokú kvalitu a bezpečnosť výrobkov. Za účelom zvýšenia efektivity výroby a štandardnosti sa pokračuje v modernizácii a rozsiahlych investíciách do výrobných a logistických zariadení. Postupne je zrealizovaných niekoľko nových investičných projektov. Najvýznamnejším bol projekt spojený s rekonštrukciou a obnovou cukrového hospodárstva. Zároveň sa pripravujú nové projekty orientované na zvýšenie efektivity podnikania.
2011	2012	2013	2014	2015
Zlúčenie distribúcie v ČR, I.D.C. Praha sa zlúčila so spoločnosťami TEXIMPEX, a.s. a PRODES-Říčany a.s. Vo vydavateľstve VEDA, SAV publikovaná kniha autorov Štefan Kassay-Ivan Stadtrucker: Kassayov princíp. Kniha vyvoláva značné názorové kontroverzie a to nielen v širšom okolí, ale aj v bližších vzťahoch. O obsahu knihy a jednotlivostiach sa diskutuje dodnes.	Spoločnosť I.D.C. Holding, a.s. opäť zaznamenala celkový medziročný nárast predaja, podarilo sa jej upevniť a na vybraných trhoch i zvýšiť tržové podiely v kľúčovom segmente – oblákach. Úspešnejšie výsledky dosahujeme aj v exporte našich produktov do zahraničia. Boli prijaté rozhodnutia v oblasti proexportnej politiky.V roku 2012 dosiahol už 49 %-tný podiel, čím sa zaradil medzi roky s najvyšším objemom vyrobenej produkcie.	Historická emisia dlhopisov na 9 rokov, dátum emisie 13.8.2013 vo výške 10 miliónov EUR. 18. 3. 2013. Rozhodnutie o zrušení výrobného závodu Figaro Trnava, presun výroby do Sereďe Holding, a.s. v Sereďi. Po zverejnení v periodikách spochybňovanie budúcnosti korporácie, množstvo ohlasov aj zo strany širokej verejnosti.	Vyvrcholenie diskusií o potrebe založenia obchodnej spoločnosti v Rusku. 6. 3. 2014 vznik spoločnosti I.D.C. Sedita v Moskve. 15. 6. 2014. Z voľieb vychádza úspešne Andrej Kiska, v poradí štvrtý inaugurovaný prezident Slovenskej republiky, do funkcie zvolený ako občiansky kandidát 29. 3. 2014.	Príprava náročných rozhodnutí zameraných na zvýšenie výkonnosti korporácie v ďalšom období. Rozhodnutie o zlúčení 100 % dcérskych výrobných spoločností I.D.C. LOLLY, s.r.o. a VÁCLAV & JEŽO, a.s. s materskou spoločnosťou I.D.C. Holding, a.s. Vo vydavateľstve VEDA SAV Publikácia Kamila Mikuliča – Firma a jej prostredie skúma ekonomiku korporácie I.D.C. Holding, a.s.

Nazdávam sa, že ďalší komentár nie je potrebný.

Prezentácie produktov I.D.C. Holding, a.s. – nové skúsenosti

Praktickým výstupom aplikovanej teórie je spôsob riadenia korporácie, jej vynikajúci kredit v zahraničí, líderská pozícia vo viacerých produktoch v potravinárskom odvetví a vynikajúce výsledky v raste exportu na trhoch krajín V4.

Dosiahnuté výsledky korporácie možno vidieť ako synergický dopad integrácie duševných a materiálových produktov a tiež procesov tvorby materiálnych produktov. Pentalógia súvisí s verifikovanými produkčnými procesmi, je dokumentom spojenia vedy a praxe a prináša verifikované znalosti s vynikajúcimi výsledkami využiteľné aj v iných podnikoch. Vydavateľský počín v piatich jazykoch zároveň umožnil tvorbu nového tezauru znalostí a možností ich využitia aj v iných podnikoch.

Marketingová stratégia a public relations

Nové komunikačné technológie priniesli nové možnosti a nové nazeranie na problematiku komunikácie.

Ak je reč o integrovanej komunikácii, je potrebné odlišiť integrovanú podnikovú komunikáciu (IPK) a Integrovanú celospoločenskú komunikáciu (ICK), ktoré nepredstavujú osobitné samostatné systémy, pretože nemôžu existovať v informačnom vákuu, a sú vždy na sebe závislé. Ide ale o to, aby sa dali uspôsobiť do fungujúcich akoby fuzzy množín, ktoré sa zhromažďujú v obsahovej blízkosti dvoch na sebe závislých komunikačných okruhov, v ktorých sa dosahuje želaný strategický predpoklad. Vonkajší integrovaný komunikačný okruh je interaktívny smerom dovnútra podniku a môže byť interaktívny smerom k relevantnému okoliu podniku a k širokej verejnosti. Nositeľom komunikácie na vonkajšom integrovanom okruhu je PR, na vnútornom okruhu marketingová komunikácia (MK). IPK je výsledkom strategickej komunikácie pôsobiacej na oboch komunikačných okruhoch.

Vytváranie vzťahov s verejnosťou (public relations – PR)

PR je významným podnikovým procesom, ktorý môže zásadným spôsobom ovplyvňovať vnímanie podniku financujúcimi inštitúciami, môže významne ovplyvňovať pozíciu podniku na trhu práce a vnímanie podniku zákazníkmi. Preto môže významne vplývať na kvalitu podnikateľského mikroprostredia, na obchodné podmienky s partnermi a v konečnom dôsledku ovplyvňuje hodnotu samotného podniku. Štandardné podnikateľské subjekty oblasť budovania vzťahov s verejnosťou nezanedbávajú, robia ho systematicky a profesionálne, pričom významnú úlohu zohráva aj príprava krízovej komunikácie.

Maximalizácia účinku sa môže dosiahnuť integrovanou komunikáciou s požiadavkou pravidelnej informovanosti primeranými komunikačnými nástrojmi na všetkých komunikačných úrovniach, vyjadrených medzikružiami.

Komunikačné systémové väzby a reflexívne interakcie

Napríklad komunikácia s externým okolím je obsiahnutá v aktivitách PR, tie však komunikujú aj smerom dovnútra podniku. Podniková komunikácia je zároveň reflexiou komunikačných aktivít z vonkajšieho okolia a pôsobenia public relations (PR). V podnikovej komunikácii je obsiahnutá aj marketingová komunikácia. Sú vzájomne prepojené. Využiteľné sú pritom známe komunikačné a marketingové nástroje. Skutočnosť, že dochádza k prelínaniu komunikačných aktivít PR a marketingu, spôsobuje nejasnosti v organizovaní podnikateľských aktivít. Treba však mať na pamäti, že zmyslom a podstatou komunikácie je šíriť dobré meno podniku, produktu a značky. Značka je predmetom záujmu public relations i špecialistov zameraných na trh (marketingových špecialistov). Prvoradé je zjednotiť úsilie oboch zložiek rovnakým smerom.

Integrovaná podniková komunikácia

Integrovaná podniková komunikácia má rad praktických a organizačných dôsledkov, ktoré ovplyvňujú spôsob, akým realizátori komunikácie na komunikáciu nazerajú, organizujú a štrukturujú svoju činnosť, spolupracujú s konzultantmi v oblasti komunikácie, napr. z oblasti PR a reklamy. To, čo sa odohráva vo vnútri podniku, má svoju reflexiu aj v jeho okolí. Prvoradý je „vnútorný súlad“, pochopenie zmysluintegrácie a adekvátne konanie na každej úrovni riadenia. Integráciu preto chápeme súhrnne ako integráciu v podniku, ale aj ako integráciu v relevantnom okolí. Integrácia má význam predovšetkým ako integrácia komunikačných vplyvov na zákazníka. Rôzne definície obsahujú rovnakú myšlienku: komunikačné nástroje, ktoré boli od seba tradične nezávislé, sa kombinujú tak, aby sa dosiahol synergický efekt a komunikácia sa stala homogénnou.

Základné pravidlá úspešného uplatnenia podnikovej stratégie predpokladajú zladiť jednotlivé nástroje komunikácie a potrebných zmien v podniku, ktoré sú dôsledkom vonkajších vplyvov.⁵ Keďže jednotlivé komunikačné nástroje sa odlišujú svojím charakterom a spôsobom komunikácie, ako aj účinkom, je potrebné zvažovať mieru očakávaného pôsobenia jednotlivých komunikačných nástrojov a ich skladbu. Aby sa docielilo vyváženie jednotlivých faktorov podľa skutočných potrieb podniku, je nutná komunikačná integrácia. Vyžaduje si to zjednotiť názory všetkých riadiacich zložiek podniku so stanovenými kombináciami komunikačných nástrojov tak, aby sa dodržali pravidlá sledovania, zlepšovania a kontroly jednotlivých procesov. Zjednotí sa tým úsilie v riadiacich a výkonných zložkách podniku. Nevyvážená jedna časť môže zmraziť všetky ostatné snahy. Produkt a značka majú všetku podporu a zákazník je presvedčený o potrebe takého produktu, ale niektorá zložka (kvalita, obal, predajné miesto, predaj) môže byť neadekvátna očakávaniam a zákazník stráca záujem. Tým sa pre budúcnosť poškodzuje aj imidž podniku. Naplniť uvedené požiadavky vyžaduje viacej organizačného úsilia a koordináciu jednotlivých nástrojov (obr. ik.1) ako jednoduché objednanie reklamy na daný produkt a jej realizácia.

Integrovaná komunikácia podniku zahŕňa aj oblasť korekcie a úpravy produktu podľa potrieb zákazníkov, ak sa zistia nové informačné skutočnosti umožňujúce dosiahnuť väčší okruh zákazníkov.

Predpokladom je identifikovať všetky kontaktné body, v ktorých zákazník môže prísť do styku s podnikom, s jeho produktmi a značkami. Každý kontakt s produktom či so značkou bude preňho určitým pozitívnym, negatívnym, alebo neutrálnym oznamom. Podnik sa musí snažiť vo všetkých kontaktných bodoch odovzdávať pozitívne posolstvá.

Ale odlišnosť je iba v tom, že na rovnakú, samostatne existujúcu úroveň, v ktorej sa navzájom prelínajú. Reklamu delí na podnikovú reklamu a reklamu v médiách, čo dnes je už neopodstatnené. Možno sa nazdávať, že za podnikovú reklamu považoval podnikovú publicitu vrátane propagačných materiálov o podniku alebo jeho produktoch. Je zaujímavé, že v jednom bode (bod P) sa prelínajú všetky komunikačné a marketingové nástroje, t. j. PR, reklama, distribúcia, logistika, ceny, vývoj nových produktov a marketingová komunikácia. Tým istým bodom prechádza komunikácia s distribútormi a predajcami, výstavy, balenie, priamy marketing a podpora predaja. Podľa dostupných prameňov – zdá sa – práve Hutton sa najviac priblížil modernému ponímaniu komunikácie. Z upraveného obrázku je zreteľná aj ústredná úloha PR, ktorá je univerzálnym komunikačným nástrojom na každú situáciu a vyvoláva ďalšie komunikačné aktivity, resp. využitie ďalších komunikačných nástrojov.

Ocenenia

Domáce ocenenia a vyznamenania

2015 – Ocenenie za celoživotnú prácu autora od Polskíeho Towarzystwa Ekonomicznego – ocenenie odovzdal bývalý podpredseda vlády Waldemar Pawlak.

2013 – Veľká medaila sv. Gorazda – ocenenie Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky.

2013 – Cena za vedu a techniku za rok 2013 – za celoživotné zásluhy v oblasti vedy a techniky.

2011 – Ocenenie za celoživotný prínos k prepojeniu vedy a podnikania, Ernst & Young.

2008 – Pribinov kríž II. triedy – štátne vyznamenanie za hospodársky rozvoj Slovenskej republiky.

2007 – Pamätná medaila pri príležitosti 55. výročia Strojníckej fakulty Technickej univerzity v Košiciach.

2007 – Najkrajšia kniha roka za publikáciu Podnik a podnikanie – podnikateľské prostredie.

2006 – Kniha Podnik a podnikanie zaradená medzi najkrajšie knihy roka v Slovenskom literárnom fonde, Bratislava.

2002 dvojnásobný laureát ocenenia Prominent ekonomiky, ktoré udelilo združenie Neformálne ekonomické fórum Hospodársky klub na základe tajnej voľby a na základe internetového hlasovania verejnosti

2001 Zlatý biatec, výročná cena združenia Neformálne ekonomické fórum Hospodársky klub na základe tajnej voľby osobností hospodárstva a spoločnosti SR.

2001 – Pamätná medaila Materiálovo-technologickej fakulty STU, v Bratislave.

2000 – Zlatá medaila Slovak Gold za duševný produkt Marketingová stratégia firmy holdingového typu I.- IV.

1987 – Pamätná medaila Vysokej školy technickej, Košice.

Zahraničné ocenenia a vyznamenania

2007 – Lifetime Achievement Award Excellence in Business, United Cultural Convention, USA.

2002 – Cena za spoluprácu v rámci celosvetovej humanity, (Outstanding Achievement and Cotributions to Worldwide Humanity), The United Cultural Convention, USA.

2001 – Prezidentská pečať za príkladné úspechy v oblasti vedy a vzdelávania (Presidential Seal of Honor for Exemplary Achievement in the Field of Science and Education).

2000 – The 1 000 Leaders of World Influence in the USA.

1999 – American Medal of Honor.



Skutočnosť je daná kontinuitou minulosti a súčasnosti

Minulosť sa premieta do súčasnosti v nečakanej novej podobe. Mnohých zastihla nepripravených na premeny a už vôbec nie na prekvapenia, ktoré zaplavujú svet a prenikajú do našich myslí. Mnohí sa k minulosti vracajú aspoň v spomienkach, utvárajú si na novú situáciu svoj vlastný vzťah. Mnohí sú ale večnými nespokojencami. Čo Ďalej? Čo môžeme od najbližších rokov očakávať?

Mám rozpracovaných niekoľko kníh a jasný harmonogram prác na najbližší rok a strategický plán do mojej osemdesiatky. Zariadil som si novú kanceláriu v Pezinku, mám dohody o spolupráci s inými odborníkmi a pripravujem vydanie novej publikácie zaoberajúcej sa závažnou problematikou ekonomickej diplomacie. Navyše, práce mi pribúda s pribúdajúcim vekom. Dokonca sa mi zdá, že som zdravší ako pred časom a som dnes už presvedčený o tom, že najlepšou medicínou proti starobe je práca, ktorá človeka zaujíma a je potrebná aj v širšom okolí, dokonca aj na medzinárodnom teritóriu hoci aj vo vede alebo diplomacii. Medzinárodne uznávaný odborník v oblasti inžinierstva riadenia priemyslu so zameraním na teóriu a praktické aplikácie vo výrobných podnikoch. Vedecké poznatky spracoval v štvordielnej monografii Marketingová stratégia firmy holdingového typu. Popri bohatej publikačnej činnosti (viac ako 50 monografií a učebníc) je autor vyše 50 vedeckých prác a monografií, 120 odborných prác a niekoľko stovák článkov, 5 patentov a vynálezov. Vybudoval nadnárodnú korporáciu I.D.C. Holding, a.s., kde zastáva funkciu predsedu dozornej rady. Je nositeľom viacerých domácich i zahraničných vyznamenaní. Vyššie a univerzitné vzdelanie získal postupne popri zamestnaní. Vyštudoval Strednú priemyselnú školu strojnícku v Košiciach a v roku 1970 Strojnícku fakultu Technickej univerzity (vtedy VŠT) v Košiciach. Štúdium na Karlovej univerzite v Prahe ukončil v roku 1976 doktorátom filozofie (PhDr.) Vedeckú aspirantúru absolvoval na Katedre ekonomiky a riadenia priemyslu na Strojníckej fakulte TU v Košiciach. Vedecká hodnosť kandidáta ekonomických vied z odvetvových a prierezových ekonomík mu bola udelená v roku 1977 na STU (SVŠT) v Bratislave (CSc.). V roku 1996 sa habilitoval na Ekonomickej fakulte Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici a bol menovaný za docenta vo vednom odbore odvetvové a prierezové ekonomiky. AOTS (The Association for Overseas Technical Scholarship) absolvoval v roku 1998 v Japonsku. Vedeckú hodnosť DrSc. z odvetvových a prierezových ekonomík získal na SAV v Bratislave v roku 2001 a profesorom v odbore Inžinierstvo riadenia priemyslu bol vymenovaný prezidentom republiky v roku 2002.

Vzdelanie

1955 - 1958 Odborné učilište štátnych pracovných záloh v Považskej Bystrici, výučný list – sústružník

1959 - 1964 Stredná priemyselná škola strojnícka v Košiciach, maturita

1970 Strojnícka fakulta, Vysoká škola technická (VŠT) v Košiciach, inžinier

1970 - 1976 Fakulta žurnalistiky, Univerzita Karlova (UK) v Prahe, magister 1976 Doktor filozofie (PhDr.), rigorózne skúšky na Univerzite Karlovej (UK) v Prahe

1977 Ukončená vedecká aspirantúra (CSc.) v odbore Odvetvové a prierezové ekonomiky, Slovenská vysoká škola technická v Bratislave

1996 Habilitačné konanie, menovaný za docenta vo vednom Odvetvové a prierezové ekonomiky, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

2000 Vymenovanie za hosťujúceho profesora, Fraunhofer Gesellschaft v Mníchove

2001 Udelenie vedeckej hodnosti doktora ekonomických vied (DrSc.) v odbore Odvetvové a prierezové ekonomiky, Slovenská akadémia vied v Bratislave

2002 Inauguračné konanie, vymenovanie za vysokoškolského profesora v odbore Inžinierstvo riadenia priemyslu Žilinská univerzita v Žiline

Kľúčové etapy a udalosti v živote Štefana Kassaya	Vzdelávacia inštitúcia a dosiahnuté vzdelanie
Zamestnávateľ a pracovná pozícia	Vzdelanie
Opravnovne poľnohospodárskych strojov SÚSTRUŽNÍK	Odborné učilište štátnych pracovných záloh
Vítkovické železárnny Klementa Gottwalda KONŠTRUKTÉR	Stredná priemyselná škola VÝUČNÝ LIST
Vyšší vojenské učilište kpt. Otakara Jaroša Škola dôstojníkov v zálohe DÔSTOJNÍK	Vysoká škola technická MATURANT
Vysoká škola technická TECHNIK – ASISTENT	Slovenská vysoká škola technická INŽINIER
Odborne učilište Hutných stavieb UČITEĽ	Karlova Univerzita DOKTOR FILOZOFIE
Československá televízia REDAKTOR - ZAHRANIČNÝ SPRAVODAJ	Univerzita Matej Bela KANDIDÁT EKONOMICKÝCH VIED
Federálny úrad pre tlač a informácie RIADITEĽ ODBORU	Slovenská akadémia vied HABILITOVANÝ DOCENT
Ústredie novinárskych informácií RIADITEĽ	Žilinská univerzita v Žiline UNIVERZITNÝ PROFESOR
Gemial VEDÚCI DIVÍZIE PRESSMEDIA	Súkromie
Central European Development GENERÁLNY MANAŽÉR	Manželka Irena
Investment Development Company SPOLUZAKLADATEĽ	syn Slavomír
Medzinárodná korporácia podpory podnikania GENERÁLNY RIADITEĽ	rozvod s Irenou
Nadácia profesora Štefana Kassaya na podporu vedy a vzdelávania PREZIDENT	manželka Lena
	syn Martin
	dcéra Lucia
	rozvod s Lenou
	manželka Eva Mária
	synovia Lukáš a Gabriel
	Iné významnejšie udalosti
	medajlón Štefana Kassya
	predpremiéra

Vybrané graduačné spisy a publikácie, štúdie a učebnice
Metódy merania zrozumiteľnosti televízneho spravodajstva Československa televízia Bratislava 1976
Zrozumiteľnosť televíznych artefaktov so zameraním na spravodajské komunikačne útvary Československá televízia Bratislava 1979
Korporačné a holdingové štruktúry Strateg a Katedra priemyslového inžinierstva 1999
Marketingová stratégia korporácie Strateg a Katedra priemyslového inžinierstva 1999
Systematizácia podnikateľských stratégií Strateg a Katedra priemyslového inžinierstva 1999
Organizačný rozvoj korporácií Strateg a Katedra priemyslového inžinierstva 1999
Reinžiniering podnikateľských procesov Strateg a Katedra priemyslového inžinierstva 1999
The World Class Company Strategy Politechnika Łodzka 2001
Stratégia podniku svetovej triedy Strateg 2002
Rigorózna práca
Príspevok ku skúmaniu zrozumiteľnosti telefotoskopicko-radiofonického zobrazovania vo fáze audiovizuálnej apercepce Univerzita Karlova 1977
Kandidátska dizertačná práca
Štruktúrne aspekty vývoja pracovných požiadaviek vyplyvajúcich z rozvoja strojárkej výroby Slovenska vysoká škola technická 1978
Habilitačná práca
Manažment systémov mediálnej komunikácie Univerzita Mateja Bela 1996
Doktorská dizertačná práca
Marketingová stratégia firmy holdingového typu- Slovenská akadémia vied 2002
Kvadrológia
Marketingová stratégia firmy holdingového typu 2000
Monografia
Podnik a podnikanie Vydavateľstvo VEDA 2006
Pentalógia
Podnik a podnikanie Vydavateľstvo VEDA 2007

Summa summarum

Prekvapenia alebo platnosť existenčnej kauzy?

Od úzkej prizmy videnia k širokému objektívu

Rovnako medzinárodné vzťahy nie sú a nemôžu byť harmonické. Naopak, sú značne konfliktné. Sú arénou neustáleho stretávania záujmov. Jednotlivé štáty sa svojou politikou, svojou zahraničnopolitickou činnosťou snažia zvyšovať vlastnú bezpečnosť a svoj vplyv na medzinárodné úsilie ostatných štátov. Ako sa rozvíja medzinárodná spolupráca o stále nové oblasti, dochádza postupne i k regulovaniu činnosti štátov v nových sférach – kozmický priestor, svetové moria a pod. Za hlavný prostriedok zahraničnopolitickej činnosti každého štátu je považovaná diplomacia. Ide o praktickú činnosť štátu, ktorá smeruje k uskutočňovaniu jeho zahraničnej politiky, k realizácii jeho cieľov na medzinárodnej aréne, k obhájeniu jeho práv a záujmov v zahraničí.

Moje správanie aj v najťažších chvíľach, je reflexiou môjho videnia sveta

Nechcem byť zvestovateľom zlých správ, pretože to neprospieva vlastnému stavu duše a v skutočnosti, keďže vždy ide o informácie vyčlenené z informačného labyrintu iba zahmlieva holú skutočnosť. Preto aj v tejto knihe smerujem k odhaľovaniu navonok neviditeľných” procesov, ktoré ovplyvňujú život každého jednotlivca. V skutočnosti viem vnútorný dialóg, s okolím zo zákutia môjho vnútra, čo obyčajne v bežnom spoločenskom styku je silne korigované. Aj niektoré moje výroky sa môžu mnohým javiť ako nadnesené či príliš odvážne. Ide však o to, koľko objektívnosti a úprimnosti je únosné na pochopenie osobnosti.

Relaxujem a udržiavam si výkonnosť športom

Dvakrát v týždni chodím do posilňovne a každý deň ráno behávam okolo 7-8 kilometrov. V sobotu behávam 20 kilometrov. Telesnú kondíciu si udržiavam, aj keď sú všetky klby bolestivé. Pokiaľ ide o kondíciu, čerpám zo skúseností z národného behu Devín Bratislava. Ten som za 21 rokov, zabehol 21 krát.

Životné skúsenosti, nové plány a predsavzatia

Možno byť vyslyšaným, možno byť svedníkom, alebo aj človekom chápaným a udávajúcim životné, či pracovné tempo. Svoju rolu v rodine i spoločnosti si musí načrtnúť každý sám. Ide aj o vytrvalosť a úprimnú snahu naprávať omyly, využiť nové príležitosti, ktoré sa ukážu pri zanietení za dobrú vec a naplnenie túžob človeka prejavíť sa ako osobnosť a vytvárať nové hodnoty.

Človek je tvorcom vlastnej budúcnosti

To znie dobre. Ale budme konkrétnejší. Akej budúcnosti? Pre koho a podľa akej predstavy? Otázok by som mohol položiť za kratučkú chvíľu oveľa viac. Dve základné otázky by som ale nemal vynechať. Ide o budúcnosť stavanú na platforme vedy, alebo viery? Pretože človeku „rozum ostáva stáť“, ak sa v súčasnej tlači dozvedá o „systémovom myslení“ v zmysle informačných vstupov, čiernej skrinky a informačných výstupov. Osobne mám rozpracovaných niekoľko kníh a jasný harmonogram prác na najbližší rok a strategický plán do mojej osemdesiatky. Zariadil som si novú kanceláriu v Pezinku, mám dohody o spolupráci s inými odborníkmi a pripravujem vydanie novej publikácie zaoberajúcej sa závažnou problematikou ekonomickej diplomacie. Navyše, práce mi pribúda s pribúdajúcim vekom.

Prílohy

Excelentný podnik, produkt a jeho priblíženie komunikačným úsilím je spojom so svetom

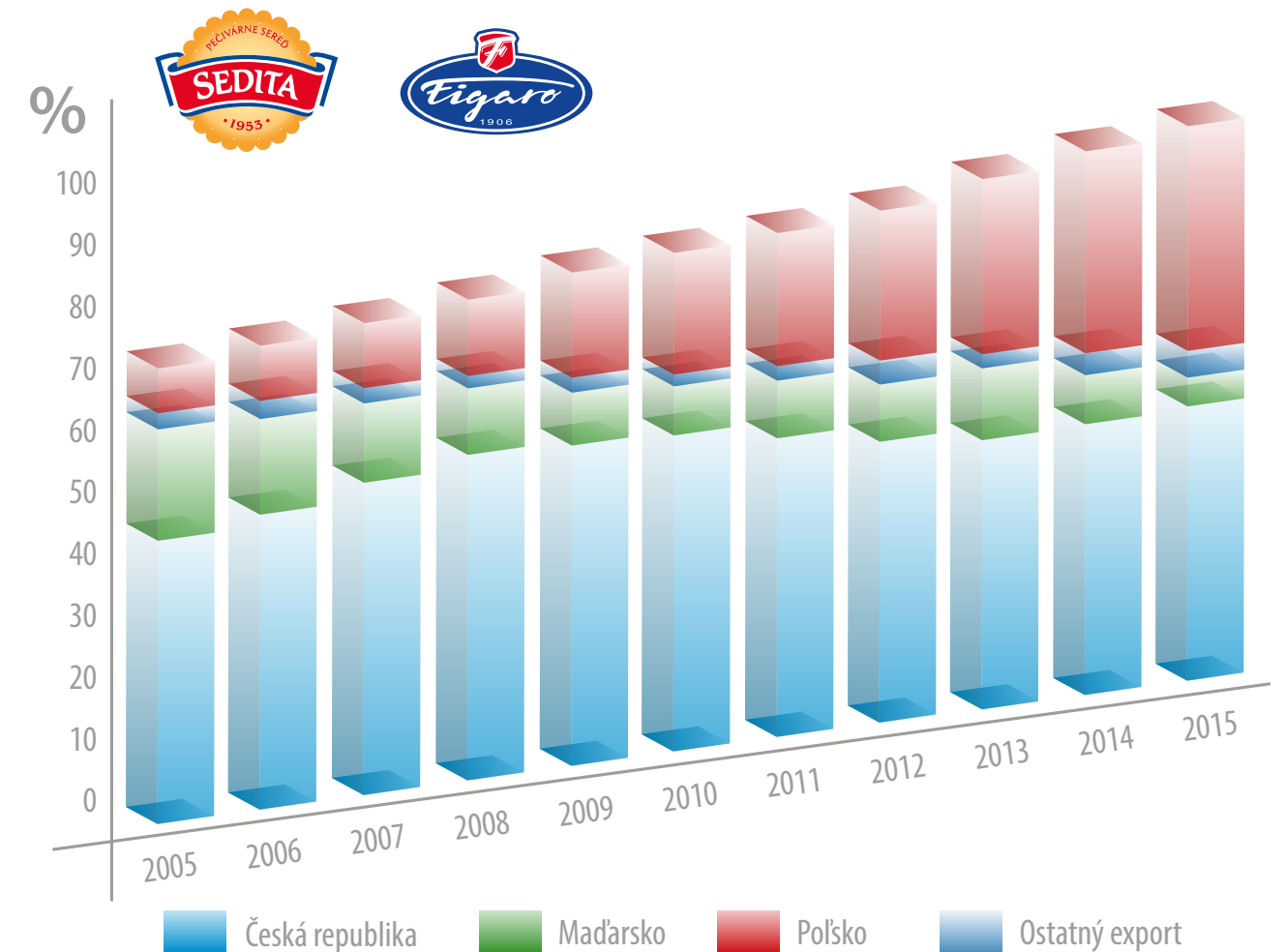
Dnes sme už nadnárodnou korporáciou, musíme komunikovať neprestajne, systematicky, jednotlivo i integrovane. Komunikácia musí posilňovať stratégiu podniku a podnikania. Integritu podnikových cieľov znásobuje strategická komunikácia.



- ☰ Komunikácia je spojivo so svetom a vytvára podmienky na prežitie.
- ☰ Je podmienkou zvyšovania konkurenčnej schopnosti.
- ☰ Komunikácia podniku sa týka hlavne medzinárodnej spolupráce a medzinárodného obchodu. Jednoznačne, podnik by mal komunikovať na takom stupni komunikačného okruhu, ktorý zodpovedá jeho úrovni, cieľom a zvolenej stratégii.

Napriek extrémnej rýchlosti sveta sa nám darí

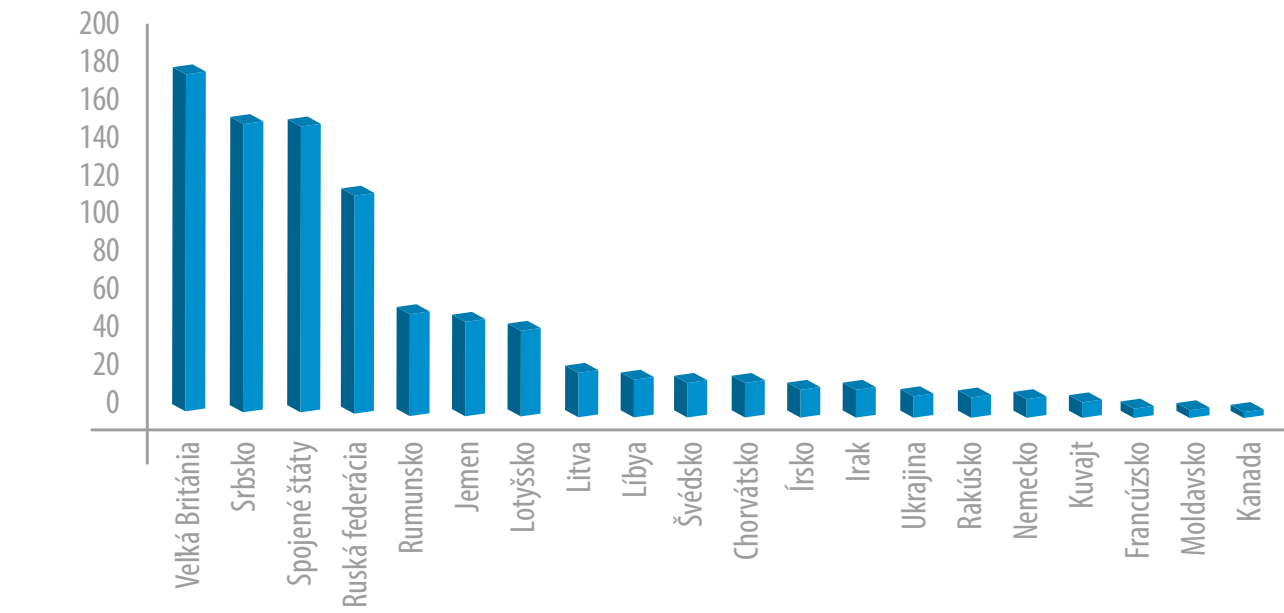
Bol by som rád, ak by sa nám naďalej darilo a ak by sme dosiahli spoločnými silami naše predstavy o budúcnosti a ak by sa naplnila aj moja osobná misia spred 25 rokov. Ide o to, aby sme našu korporáciu naďalej rozvíjali, aby ľudia mali prácu a aby sme všetci cítili uspokojenie z vlastného diela. Sme dobrí, dokonca excelentní, svet by mal o nás vedieť!



I.D.C Holding, a.s. za uplynulých vyše 20 rokov dosiahol výrazný rast výkonnosti a objemu predaja produktov na globálnych trhoch. Napomohlo tomu využitie znalostí získaných priamo pri riešení praktických problémov veľkého produkčného podniku. Tieto znalosti sú obsiahnuté v pôvodnom strategickom projekte boli uplatňované v transformačnom období. V zmysle osobnej misie autora bol vytvorený zásadne nový prístup k vedeniu a riadeniu podnikov. Jeho konkrétnym výrazom je pentológia Podnik a podnikanie vydaná v piatich jazykoch, ktorá sa stala predmetom ekonomickej diplomacie. V spolupráci s MZVaEZ SR je pentológia prístupná už v približne 50-tich krajinách s predpokladom konkrétnych aplikácií uvedených postupov v produkčných podnikoch. Je to príklad naplnenie tézy o „symbióze vedy a praxe.“

Export I.D.C. Holding, a.s. do iných krajín sveta

V súčasnosti exportujeme naše produkty do 20 krajín. Tento počet a rozsah exportu sa mení podľa požiadaviek odberateľov. V exporte do ostatných krajín sa spoločnosť usiluje o stabilizáciu a posilňovanie pozície na strategických zahraničných trhoch a to najmä úpravou sortimentu u kľúčových partnerov a zavedením nových príchuťí. V západnej Európe sa darí umiestňovať hlavne cukrovinky ako sú rokovské lízanky alebo Banán v čokoláde a vo východnej Európe ďalej i široká paleta DIA produkcie. Medzi stabilné trhy patrí Rumunsko, Chorvátsko a pobaltské republiky. Významným odberateľom sa v posledných rokoch stáva i Veľká Británia, kde sú našimi hlavnými zákazníkmi krajania zo Slovenska, Čiech i Poľska. Vďaka aktivitám vyvíjaným na výstavách a veľtrhoch sa podarilo nadviazať spoluprácu s novými obchodnými partnermi (napr. Srbsko, Bulharsko). V poslednom období sa spoločnosť začala obracať i na exotické trhy v arabských krajinách, Afrike a Ázii, kde sa spoločnosť zamerala na aktívne oslovovanie nových obchodných partnerov, a lokálnych distribučných firiem. Spoločnosť sa rozhodla exportovať na teritóriu Ruska, kde roku 2014 založila obchodnú distribučnú spoločnosť, ktorá bude tieto aktivity komplexne zastrešovať. Jej hlavnou úlohou je prebrať kontrolu nad aktuálnymi predajnými aktivitami s DIA sortimentom a cukríkmi Verbena a začať cielene rozširovať pôsobnosť i do ďalších segmentov trhu, ako sú oblátky a sušienky. Z grafu vyplýva súčasný stav exportu v objemovom vyjadrení. Pre vytypované krajiny sa pripravuje zosúladenie možností podniku a potrieb odberateľov.





www.idcholding.com



100% SLOVENSKÉ