

# Témačíslo

ĽUDIA PENIAZE PODNIKANIE



Svet sa rýchlo mení, menia sa potreby a požiadavky pracovného trhu. To, čo sa nedávno zdalo príťažlivé, o pár rokov už také zaujímavé nie je

## Prečo nerobia, čo vyštudovali?

- » Našli si lepšie platenú prácu v perspektívnejšom odbore
- » Robia za viac v cudzine
- » V regióne, kde žijú, vhodné uplatnenie nenašli
- » Nevybrali si štúdium dobre, študovali pre „papier“ alebo titul
- » Čakajú na novú príležitosť
- » Využili ponuky, ktoré priniesla doba
- » Objavili v sebe novú výzvu

# Zmeniť džob?

## Občas sa to vyplatí

**Vyššie polovica absolventov slovenských vysokých škôl nepracuje v odbore, ktorý vyštudovali.**

Azda iba absolventi teológie odchádzajú takmer všetci na posty duchovných a miesta učiteľov zastávajú prakticky vždy ľudia, ktorí študovali pedagogiku. Kým však kňaz berie svoje povolanie ako dobrovoľné duchovné poslanie, najtalentovanejší učители sa veľmi často rýchle rozhliadajú po inom džobe. Lepšie platenom.

[ autor - Ján Blažej ]



Pred krízou rozhodoval medzi pracovnými ponukami najmä plat. Ale ani dnes viacerí nechcú podliezť vlastnú latku, čakajú na „správnu“ ponuku alebo pracujú hoci aj ako robotníci v zahraničí. *Profit* stretol v rakuškom hoteli slovenskú učiteľku, ktorá robila upratovačku na minimálnu mzdu 1 200 eur. Tam, kde nie sú obmedzenia v zamestnávaní občanov z nových členských štátov únie, robia aj v súčasnosti tisíce Slovákov s vysokoškolským diplomom za pásom. „Sú takí, ktorí hovoria, že sa chcú naučiť jazyk alebo rýchle zarobiť na bývanie, ale aj takí, ktorí si už zvykli a diplom je im ukradnutý. Zostávajú, kým je dobre platená robota,“ hovorí pre *Profit* absolvent ekonómie, ktorý pracoval vo Veľkej Británii dva roky aj pre jazyk, aj pre peniaze ako šofér. *Profit* však pred dvoma rokmi priniesol aj reportáž o hus-

listke, ktorá síce nezanechala svoje umenie a hráva v Rakúsku, ale v Bratislave si našla prácu realitnej maklérky. Ďalšia práca jej otvorila nové svety.

**KEBY...** Keby Luboš Fellner, lekár, ktorý bol v Slovenskom ústave srdcových chorôb pri prvých troch úspešných transplantáciách srdca na Slovensku, zostal verný medicíne, nevznikla by cestovná kancelária Bubo. Túlavé topánky a od malička pestovaný záujem, ktorý neohraničuje iba vyštudovaný odbor, dali vzniknúť projektu podnikania s exotickými zážitkami od Arktídy po Antarktídu. Ale aj s nápadmi, ktoré mu závidia ľudia s profesionálnym vzdelaním v cestovnom ruchu.

Keby Tomáša Harmana nesužovala alergia nezlučiteľná s profesionálnym spevom, keby sa ako herec uspokojil s priam symbolickým platom vo vidieckom di-

vadle, keby si nepovedal, že nemá na to, aby konkuroval najlepším spolužiakom a nechce hrať na doskách druhú ligu, nebola by realitná kancelária Romantické chalupy.

Prvou zamestnanou profesionálnou dopravnou pilotkou na Slovensku bola v roku 2005 Češka Veronika Krejčíková, absolventka Mendelovej poľnohospodárskej a lesníckej univerzity v Brne. V SkyEurope Airlines mali aj pilota, ktorý bol inšpektorom Scotland Yardu, i pomerne vysokého úradníka jednej parížskej banky. Veronika vyštudovala univerzitu, aby mala niečo v rukách a lietanie považovala za lásku. Oba ja cudzinci svoje hobby dotiahli na profesionálnu úroveň, ktorá ich uživí. Keď im pôvodná robota išla na nervy a „vyhoreli“, odleteli. Súčasne však nestratili ani kvalifikáciu pre „pozemnú“ prácu. Po páde firmy sa jeden mohol opäť prihlásiť k polícii a druhý zaklopať na dvere banky. ☞

**ČAS ZLOMU.** „Profesionálny život je dlhý. Sú ľudia, ktorí už počas štúdia zistia, že ich baví aj niečo iné, študujú iba pre seba, prípadne sa rozhodnú zmeniť,“ myslí si Radomír Mako, senior partner poradenskej spoločnosti Amrop Hever Slovakia. Investícia do vzdelania takýchto ľudí však určite nie je (najmä pre nich osobne) stratou. „Svet sa dnes rýchlo mení, menia sa potreby a požiadavky pracovného trhu, to, čo sa len nedávno zdalo byť príťažlivé, o niekoľko rokov už také zaujímavé nie je,“ hovorí docent Ludomír Šlahor z Fakulty manažmentu Univerzity Komenského. „Flexibilita, schopnosť rýchlo sa preorientovať, permanentné vzdelávanie – to nesmú byť len prázdne slova.“ Niekedy si zmenu vyžaduje rodinný život, ak jeden z partnerov našiel výnimočnejšie uplatnenie niekde v regióne, druhý, zväčša žena, sa musel prispôbiť.

Občas prídu aj nové životné šance. Keď sa po roku 1989 stala veľvyslankyňou v Rakúsku Magda Vášáryová, ľudia krútili hlavou, že prečo má byť diplomatka herečka. Ale úspešná umelkyňa vyštudovala sociológiu. Nedávno tlačou prebehlo, že prezident vymenoval za veľvyslancu diplomata, ktorý kedysi vyštudoval veterinárne lekárstvo. Keď začalo samostatné Slovensko budovať diplomatický zbor, k absolventom moskovskej diplomatickej akadémie pribudli po kurzoch i ďalšom štúdiu okrem právnikov, ekonómov, politológov aj vysokoškolskí učelia, vedci, technici, lekári.

**VYHLIADKY.** Absolventi vysokých škôl majú pri hľadaní zamestnania lepšie vyhlídky na úspech, môžu si vybrať zo širšieho spektra atraktívnejších pozícií so zaujímavými mzdovými podmienkami a perspektívou ďalšieho kariérneho rastu. Sú lepšie pripravení aj na podnikanie, majú viac možností zamestnať sa v zahraničí. To hovorí analýza Uplatnenie absolventov vysokých škôl v praxi, ktorú spracoval pred dvoma rokmi Ústav informácií a prognóz školstva. „K zamestnávateľom sa v mnohých prípadoch dostávajú absolventi, ktorých vzdelanostný profil nezodpovedá ich reálnym schopnostiam,“ tvrdí Martin Hošťák, tajomník Republikovej únie zamestnávateľov v štúdiu Vysoké školstvo na Slovensku, ktorú vypracoval súkromný think-tank European Public Policy

Partnership. Iné štúdie zasa upozorňujú, že spokojnosť absolventov s úrovňou štúdia klesá a aj lojalita absolventov k škole, na ktorej študovali, je pomerne nízka. Slovenské univerzity a vysoké školy nepatria do zoznamu európskych top.

Z byrokracie a snahy o dokonalé riadenie škôl vznikajú aj komické situácie. „Krajina prišla o právnikov,“ smeje sa už spo-

a pokladnica je momentálnou alternatívou ako prežiť. Zručný montér z vidieckej firmy sa na dodací list podpísal ako bakalár. Čoho? „Dnes je to už jedno,“ mávol rukou. Svojho času pracoval v štátnej správe a tam mu vraj nestačila jeho učňovka s maturitou. Dokopali ho do diaľkového štúdia, a tak si vybral školu, ktorá bola z bydliska najbližšie. Potom raz objavil, že jeho dnešná firma hľadá človeka na profesiu, ktorej sa vyučil a keď zistil plat, neváhal. Bakalára si k menu píše, lebo je prvým bakalárom v rodine, na čo sú mama s otcom náležite pyšní.

„V mnohých prípadoch je to najmä zidealizovaná predstava o vysokoškolskom diplome ako kľúči k lukratívnym pozíciám v odvetviach, ktoré sa v danom momente zdajú byť atraktívne, preto po príchode do praxe dochádza k častým sklamaniam, ak sa tieto predstavy nenaplnia,“ hovorí L. Šlahor. Keď tento docent a doktor prírodných vied emigroval a vo Švajčiarsku sa uchádzal o prácu v banke, na tituly sa ho nik nepýtal. Posadili ho k počítaču a povedali zadanie. Potom skontrolovali a bol prijatý. Zasmiali sme sa nad tým, že ne jeden človek, o ktorom sa v novinách píše, sa hnevá na autora, že mu neuviedol tituly.



**PARADOXY.** Koľkí z tých piatich tisícok, čo sa mohli teraz dodatočne prihlásiť na vysoké, sa po promócií ocitnú na úradoch práce?

Alebo inak: Tisíciky mladých Slovákov sa vydali na štúdiá do Česka a zväčša sú tam spokojní. Na otázku, ako je možné, že stavbárčinu študuje na Českom vysokom učení technickom zadarmo, odpovedal Patrik Kolár otcovi: „Možno preto, že na českých školách zaplňujeme miesta po tých Čechoch, ktorí študujú v Nemecku. A tí tam študujú zasa preto, že Nemci sú napríklad v Amerike.“

Na Taiwane stretol autor týchto riadkov mladého inžiniera Mareka Šipoša zo Senca, ktorý tam študuje chémiu plastov ako svoju druhú vysokú. Využil štipendium tamojšej vlády. Študovať ďalej chcel, je však z piatich detí a taiwanské štipendium umožňuje, aby finančne nezaťažil rodinu. Keby chcel študovať doma druhú vysokú školu, musel by si štúdium zaplatiť. Pán Boh zaplať za taiwanských Číňanov.

mínaný úspešný obchodník s realitami T. Harman. Ako absolvent konzervatória sa pokúsil o štúdium práva. Vraj urobil prijímacie skúšky dobre, ale neuspel, lebo sa k tomu prirátali body za prospech. Mal totiž na konzervatóriu trojku z maturitného predmetu tanec... A zlý tanečník zrejme nemá nárok na cestu k paragrafom.

**UPLATNENIE.** Hoci Slovensko je počtom vysokoškolákov na spodných priečkach v Európskej únii, tretina vysokoškolákov podľa zistení Ústavu informácií a prognóz školstva pracuje na stredoškolských postoch. Pri pulloch bánk je mládež s inžinierskym titulom. U rakúskych susedov sú tam maturanti.

„Máte lepšiu ponuku?“ opýtala sa pokladníčka v nákupnom stredisku, ktorej na personálnom oddelení na menovku vytlačili inžiniersky titul. Kým sa vrátila z materskej, jej firma skrachovala

## AUDÍTOR ZA PULTOM

### Jozef Robel ml.

Ešte som nemal 27 rokov, bol som slobodný, bez záväzkov, bez pôžičiek a vedel som, že o päť rokov sa to môže zmeniť. Príde rodina, deti, hypotéky, bude tu iná zodpovednosť a iné hodnotenie rizík. Povedal som si, že ak zmena a podnikanie, tak teraz. Keď nepochodím, vždy je čas na ručnú brzdu a hľadanie zamestnania, ktoré ma užívať a bude baviť.

» Nejednen rovesník pokrútil hlavou, keď absolvent podnikového manažmentu na univerzite vo Viedni Jozef Robel zanechal dobrovoľne post asistenta audítora vo váženej medzinárodnej spoločnosti, pre ktorú pracoval ešte počas štúdií. Vzdal sa atraktívnej šance zaujímavého profesionálneho postupu a dal sa na adrenalín podnikania vo vlastnom. Spolu s otcom začali zastupovať troch špičkových západoeurópskych výrobcov obuvi na východných trhoch a pred rokom vstúpili do slovenskej maloobchodnej spoločnosti predávajúcej značkovú obuv.

**V RODINNEJ FIRME.** Medzi slovenskými firmami patrí k väčším. Pretože poznajú západné i východné trhy, fungovanie maloobchodu i trendy, kompletne ju zreorganizovali, zmenili štruktúru ponuky a prevádzkujú dvadsať predajní značkovej obuvi Robel Obuv. Od západného Slovenska s výnimkou Bratislavy až po Vrnov nad Topľou. „Špecializovaný maloobchod to nemá v súčasnosti jednoduché, obraty podľa oficiálnych štatistík v porovnaní s vlašajškom klesajú, nám sa však darí bez vážnych problémov, lebo vieme ponúknuť šírku a sortiment, ktorý osloví rôzne generácie i peňaženky,“ hodnotí krízový rok. Tvrdí, že ešte vlni ľudia utrúcať viac, kupovali aj to, čo nepotrebovali, len preto, že sa im to páčilo. Od januára ľudia idú do obchodu s konkrétnou predstavou a odmietajú kompromisy typu: keď som nenašla toto, vezmem niečo iné. To, že zákazník je priberčivejší, pokladá za dobrú správu z trhu, ktorá však konfrontuje adekvátnosť stratégie obchodu. „Dnes rozhoduje správny produktový mix,“ hovorí čerstvý tridsiatnik a tvrdí, že zákazník ide tam, kde je ponuka, personál, ktorý dobre poradí i popredajové služby. Dôsledky krízy sa podľa neho prejavia



túto zimu i na jar. Už registruje zatváranie niektorých konkurenčných obchodov. Isté regionálne rozdiely badá, nemôže však tvrdiť, že by bol niektorý región výrazne chudobnejší. Kto nie je príjmom odkázaný na najlacnejší tovar, hľadá čoraz viac v strednom segmente, je ochotný platiť za kvalitu a komfort, ktorý je trvácny.

**CENA ĽUDÍ.** Od veľkých auditov sa dostal k malým, aj personálnym a ako mladému človeku je mu jedno, či má predavačku, ktoré má dvadsať alebo šesťdesiat rokov. „Ak chce človek pracovať a práca ho baví, potom vie predávať bez ohľadu na to, či je to mladá žena alebo dôchodkyňa. Maloobchod je o prístupe predávajúceho a to sa nedá naučiť,“ tvrdí a dodáva, že ľudí treba oceniť aj finančne. „Keď vidím výsledky personálu, keď sa zákazník vracia, doprajem im a finančne ich odhodnotím. Veď sa nezastavia od rána do večera a komunikácia so zákazníkom je veľakrát náročná.“

## NOVINÁR SO ŠKRIDLAMI

### Blažej Pánik

Moje meno si v Tondachu našli vo chvíli, keď mali pocit, že by mohli viac vyvážať do Ruska. Chceli o tamojšej ekonomike a trhu vedieť viac, a tak sa obrátili na mňa ako na špecializovaného spravodajcu tlačovej agentúry, ktorý v Rusku pôsobil takmer štyri roky. Po konzultáciách, analýzach trhu a návrhoch, ako tam mož-

no prenikať, prišla ponuka na post country manažéra pre Rusko. Z novinára som sa stal obchodníkom.

Štyridsaťsedemročný Blažej Pánik si myslí, že ako novinár dosiahol bod, za ktorým by ho už sotva niečo vnútorne uspokojovalo. Ponuky firiem, ktoré chceli využiť jeho poznanie ruského teritória, aj kontakty na rozličných úrovniach boli novou výzvou a ukázali mu biznis a život aj z inej strany. Výsledkom už nebol článok, ale hmatateľné výsledky, kontrakty, dodávky, platby. „Hodnotený som za to, čo predám,“ hovorí.

**POZNAŤ TRH.** Dva roky zastupuje v Rusku rakúsky rodinný podnik Tondach, jedného z najväčších európskych producentov pálenej krytiny. Zo slovenskej dcéry Tondachu chodí každý mesiac do Ruska na týždeň až desať dní. Na zvláštny trh, kde škridla nemá tradíciu, lebo väčšinu striech pokrýva plech. A investora, ktorý škridlu veľmi nepozná, treba najprv trpezlivo a na faktoch presvedčiť na zmenu. S hľadaním partnerov, drobnou prácou v teréne, školeniami, prezentáciami začal v zlom čase. Tento krízový rok je v ruskom stavebníctve najhorším za ostatné desaťročie. Lenže kým iným dovozným firmám objednávky ubudli, Tondach predával o dosť viac než rok predtým. Získal tiež dve-tri objednávky, ktoré mu konkurencia môže závidieť. Jednou je prezidentská rezidencia pri Kaliningrade.

„Rusko treba poznať, hovorí jeho rečou, čo nie je iba znalosť jazyka,“ vysvetľuje. „Treba poznať mentalitu ľudí, aj ich vzťah k plynutiu času, naladiť sa na vlnovú dĺžku obchodného partnera, čo však neznamená vypíť potoky vodky, ako si to mnohí predstavujú.“ Kým na Slovensku väčšinu klientely Tondachu tvoria obyčajní zá-



## Prečo menia?

Treba sa pozrieť aj na motívy ľudí pri výbere štúdia. To tvrdí **Radomír Mako**, senior partner poradenskej spoločnosti Amrop Hever Slovakia, ktorý sa zaoberá personalistikou.



### Prečo viac ako polovica absolventov vysokých škôl nerobí to, čo vyštudovala?

Neraz je to aj hra osudu, rodinné dôvody. Profesionálny život sa meria na desaťročia. Ľudia si neraz nevyberajú školu po dôkladnom zvážení skutočných záujmov, ale z povrchných príčin. Často sa rozhodnú aj podľa toho, čo vyštudoval niektorý z rodičov, súrodenci, známi, prípadne zapôsobí marketing, napríklad, že „in“ je povolanie právnika, manažéra či lekára. Mnohí sú málo odolní proti informáciám bulváru, kde sa dá zarobiť. Vzdelávací systém by mal mať svoje predpolia. Je to komplex otázok. Vráťame inšpirácie z rodiny a okolia. Je však generácia, ktorá deti vychováva, schopná svoje deti skutočne vychovávať? Navyše mladý človek by mal mať aj záujem vyberať si, rozhodovať sa, kade sa uberať, aby bol úspešný a spokojný.

### Škola nedokáže usmerniť?

Odpovedzme si, či optimálne funguje celý vzdelávací systém, aké má priority, či je zdravý, aký má k nemu vzťah a čo od neho očakáva politická garnitúra, ktorá je pri moci. Bolo niekoľko veľmi dobrých projektov, ako vzdelávací systém posunúť dopredu, ale nebol spoločenský konsenzus. Vzdelanie však nemôže byť agendou konkrétnej strany, ktorá po ďalších voľbách nemusí byť pri moci. Ak je vecou jednej strany, nemusí byť vecou iných. Ľudia nepracujú v tom, čo vyštudovali, aj preto, že systém má ďaleko od potrieb praxe, školy nie sú motivované pripravovať študenta pre prax, univerzitní bossovia sú často presvedčení, že ich flexibilní absolventi si aj tak nájdu prácu a o ostatných sa postará sociálny systém.

### Nie sú to však vyhodnené peniaze?

Iste, systém by mal byť nastavený tak, aby

na konci programu vstupovali do života ľudia potrební, ktorí vyštudovali, lebo cítili potrebu vzdelávať sa. Nejde o to, aby prechádzali s odretými ušami, alebo len preto, aby si štúdium pretrpeli, aby mali nejaký papier. Treba sa však pripraviť na to, že budú aj ľudia, ktorí študujú niečo iné, než robia, pretože majú vnútorný záujem o vzdelávanie a zrejme nemusia ísť pracovať po stopách diplomu. V zahraničí ma viezol taxikár, ktorý je vo štvrtom ročníku psychológie, preto, lebo ho to baví. Poznám zahraničného bankára, ktorý sa dal na štúdium teológie, a ekonóma, ktorý sa dal na históriu. Kvôli rozvoju osobnosti. Takých ľudí si cením, robia spoločnosť bohatšou, vzdelanejšou, kultúrnejšou. Smutne som sa usmial nad poznámkou v žiackej knižke, že dieťa pri obede v družine rozpráva. Veď aj my sa pri obede doma rozprávame, radi a o rozumných veciach. Beda, ak treba držať ústa a krok. Pokladám za morbidné, ak človek má nárok zadarmo na jednu vysokú školu. Ak talentovaný zvládne popri ekonomii napríklad právo, ale druhú školu si musí zaplatiť, je to proti trendu mať čo najvzdelanejších ľudí.



### Ak nemáme vhodných absolventov, nastúpia cudzinci?

Migrácia funguje. Viacerí sme sa stretli s lekármi z Afriky či z arabských krajín, cudzinci sa usadzujú kvôli práci. Nie je ich veľa vinou jazykovej bariéry. Ale nezabúdajme, že za prácou sa v uplynulých storočiach pristahovali Chorváti, Bulhari, Rumuni, Turci, nemeckí banskí experti. Ešte vlni rôzne konferencie a štúdie riešili problém nedostatku domácich odborníkov, kríza problém nateraz odsunula. Viacerí však nahradia aj Slovákov, ktorí odišli či odfidu do zahraničia.

### Vyštedovali ste to, čo robíte?

Začal som študovať tesne po revolúcii a môj súčasný odbor vtedy nejstvoval. Vyštudoval som environmentálny manažment, riadenie všetkého, čo má vplyv na to, čo nás obklopuje. Z tohto odboru však k ľudským zdrojom nie je ďaleko a od tretieho ročníka som bol v prognostickom ústave častejšie než na katedre geológie. Jedna spolužiačka sa napríklad venuje „zelenej“ architektúre a ďalšia environmentálnemu právu.

– kazníci a stavebníci, v Rusku sú to zatiaľ z 95 percent veľmi bohatí a vplyvní ľudia, s ktorými treba vedieť rokovať. „Rusom imponuje veľkosť, mohutnosť a mne nepriamo pomáha, že Tondach je z európskeho pohľadu obrovský koncern,“ vysvetľuje. Na to upozorňuje každého, kto má abstraktné predstavy o osobitnej možnosti Slovenska ako mosta na východ.

**PRÍLEŽITOSTI.** Takých trhov ako Rusko je len pár: Čína, India a možno Brazília. Slováci však majú v tomto biznise miesto. Sú Rusom bližší než mnohí Západoeurópania a veľké firmy to pochopili. Cestu Volkswagenu do Ruska otváral Štefan Chudoba, firmu Hilti rozbiehal v Moskve takisto Slovák a B. Pánik pozná aj ďalších úspešných našincov na postoch zástupcov západných firiem, bánk či medzinárodných organizácií. Treba však prekonať komplexy a predsudky. Jedna generácia videla Rusko iba červené, a tak aj ich deti nad Východom mávajú rukou. „Ja mám výhodu, že absolútne nie som zafixovaný a žurnalistika mi prechod do novej brandže urýchlila aj tým, že som sa vždy snažil na každý článok dokonale pripraviť.“

### PODOBY LEKÁRA

#### Ivan Medžo

To, čo som nevyštudoval, nerobím z núdze. Robím to preto, že som si uvedomil, aká škoda by bola opustiť tieto činnosti, keďže vedia prinášať zisk. Nemôžem povedať, že niečo z toho, čo som robil, bolo omylom, akurát môžem povedať, či som niečo robil vždy dostatočne efektívne. Ale aj poznanie, že dačo neprinesie žiaduci výsledok, je dôležité pre ostatné činnosti.

» Bratislavčan Ivan Medžo vydal už takmer desať kníh, zväčša vysokoškolských skrípt, a ukázal, že to nemusia byť iba biedne stránky bez obrázkov. Za ostatnú monografiu spolu s autorom dostal dokonca cenu Literárneho fondu a ocenenie Slovak Gold. Dokázal, že autor si vydanie jeho práce nemusí zaplatiť zo svojho a patrí mu aj honorár. Hnevá ho akurát, že zatiaľ nedokázal presadiť vydanie pre zahraničie, lebo na „východného“ autora sa pozerajú cez prsty.

**ČO STIHOĽ.** Má tridsaťosem rokov, diplom z Lekárskej fakulty Univerzity Komenského, stihol atestáciu z internej medicíny a šokuje rozsahom profesionálnych záujmov. Podáva zo štyri vizitky firiem, ktoré mu patria, a s medicínou nemajú nič spoločné. Z tej však, ako tvrdí, nič nezanedbal, zo štúdia nič nezľavil. Ale počas štúdia si stihol zarábať aj ako kurič, na strednej škole sa dostal k počítačom, nuž sa venoval aj správe počítačových systémov, dal sa s kamarátmi na spracúvanie databáz. Priznáva, že veľmi skoro po promócii vytriezvel z platu lekára, a tak v jednej nemocnici začal pracovať na metodike a zmluvných vzťahoch s poisťovňami, na styku s verejnosťou a mal predstavu aj o súkromnej praxi rodinného lekára. Jeho predstavy však v deväťdesiatych rokoch prebehli legislatívu. Potom ho pri stavbe domu začali zaujímať stavebné technológie a novinky, do niečoho ho zasvätil spolužiak zo základnej školy, do niečoho



dodávateľa, problematiku si trpezlivo vysedel... A dal sa aj na stavebníctvo. Po niekoľkých domoch sa s kolegom prepracoval k inžinieringu, manažmentu stavieb, oceňovaniu stavebných rozpočtov, ich kontrole a stavebnému dozoru. „Mojím cieľom je viesť niekoľko spoločností s rozličným zameraním tak, aby boli úspešné, aby som

uživil seba, rodinu a bol dobrým zamestnávateľom,“ hovorí. Popri stavebníctve sa stále venuje aj softvéru, školeniu používateľov, tvorbe webových stránok, webových dotazníkov, finančnému poradenstvu, rozpoznavaniu rizík pri umiestňovaní peňazí i šetrení financií a pre poisťovne robí aj lekárske posudky úrazových prípadov.

**SÚŤAŽ O INFARKT?** Tvrdí, že práca sa dá racionalizovať a zmanažovať, napríklad aj spájaním niektorých aktivít do určitých celkov. A medicína? V súčasnosti predstavuje asi desatinu jeho aktivít, čoskoro to má byť však viac. Nevidí sa v pásovej práci. Rozširuje ambulanciu na systéme rodinného lekára, aj s návštevami u pacientov, tak ako to bolo kedysi. Iba pre pár desiatok rodín, aby poznal dokonale stav každého člena a mohol im dobre manažovať liečbu. Aj na odborných pracoviskách, aj v nemocnici. Ako to bude zvládať, ohodnotí ten, o koho ide – pacient.

