

AMROP HEVER SLOVAKIA

Prvú Executive Search poradenskú spoločnosť na slovenskom trhu založili v roku 1990 Jean-François Jenewein, Martin Novotný a Martin Krekáč. Pod názvom JENEWEIN & PARTNERS sa od začiatku špecializovala predovšetkým na oblasť poskytovania profesionálnych poradenských služieb v oblasti Executive Search, Management Appraisal, Board Services a Compensation Planning a v oblasti priamych zahraničných investícií (FDI). Neskôr spektrum svojich služieb rozšírila aj na Recruitment a EU Affairs poradenstvo, pričom dôraz kladie nielen na funkčnú, ale aj sektorovú špecializáciu. V roku 1999 sa stala členom THE AMROP HEVER GROUP, vedúcej globálnej siete samostatných Executive Search spoločností, členom AESC, svetovej asociácie Executive Search konzultantov a členom Britskej Obchodnej Komory – BRITCHAM na Slovensku. V roku 2001 spoločnosť JENEWEIN & PARTNERS vytvorila integrovanú skupinu poradenských spoločností AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), ktorej služby na slovenskom trhu využívajú lokálni i medzinárodní klienti.

The first Executive Search consulting company was established on the Slovak market in 1990 by Jean-Francois Jenewein, Martin Novotný and Martin Krekáč. JENEWEIN & PARTNERS has always specialised in providing professional advisory services in Executive Search, Management Appraisal, Board Services, Compensation Planning and foreign direct investments (FDI). The spectrum of its services was later expanded into Recruitment and EU Affairs Consulting, with the emphasis both on functional and sector specialisation. In 1999 it became a member of THE AMROP HEVER GROUP, the leading global network of independent Executive Search companies, and a member of AESC, the world association of Executive Search consultants, and a member of the British Chamber of Commerce – BRITCHAM in Slovakia. In 2001 JENEWEIN & PARTNERS created an integrated group of consulting companies, THE AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), which is utilised both by local and international clients on the Slovak market.

AMROP HEVER GREAT BRITAIN

V roku 1986 bola založená vo Veľkej Británii spoločnosť SAXTON BAMPFYLDE HEVER (www.saxbam.com), ktorá je v súčasnosti jednou z vedúcich poradenských spoločností v oblasti executive search a management assesment. Spoločnosť dosiahla významné postavenie vo väčšine komerčných sektorov ako sú IT, telekomunikácie, médiá, finančné služby, consumer/retail, výroba a absolútnu dominanciu v oblasti verejného sektoru, not-for profit a vzdelávania.

Spoločnosť SAXTON BAMPFYLDE HEVER je zakladajúcim členom THE AMROP HEVER GROUP, v súčasnosti najväčšej globálnej Executive Search organizácie na svete, a členom AESC, svetovej asociácie Executive Search konzultantov.

Vďaka sektorovej orientácii a celosvetovému prepojeniu poradenských tímov v tzv. practice groups má prístup ku

AMROP HEVER GREAT BRITAIN

In 1986 SAXTON BAMPFYLDE HEVER (www.saxbam.com) was established in Great Britain. Nowadays it is one of the leading consulting companies in the fields of Executive Search and Management Assessment. The company achieved a significant position in most commercial sectors like IT, telecommunications, the media, financial services, consumer/retail, production and absolute dominance was won in the area of public sector, not-for profit and education.

SAXTON BAMPFYLDE HEVER is a founding member of THE AMROP HEVER GROUP, the biggest global Executive Search organisation in the world, and a member of AESC, the world association of Executive Search consultants.

Thanks to sector orientation and worldwide interconnection of advisory teams, the so-called practice groups, the company has access to global resources and

JENEWEIN & PARTNERS

THE AMROP HEVER GROUP
GLOBAL EXECUTIVE SEARCH

foto Alan Hyža

**Martin Novotný**

Founding Chairman

Practice Leader International & FDI Services

Jenewein & Partners / AMROP HEVER Slovakia

Zámocká ul., P. O. Box 283, 814 99 Bratislava 1, Slovensko

tel./fax: +421-2-52 92 01 10-4

e-mail: info@ajg.sk, www.ajg.sk

globálnym zdrojom a spolu s medzinárodnými partnermi spĺňa najvyššie nároky na kvalitu voči klientom, kandidátom i spolupracovníkom.

V roku 2001 spoločnosť JENEWEIN & PARTNERS vytvorila integrovanú skupinu poradenských spoločností AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), ktorej služby na slovenskom trhu využívajú lokálni i medzinárodní klienti.

NAŠA MISIA

Naším cieľom je vytvoriť svetovú líderskú Executive Search organizáciu, ktorá bude svojim klientom poskytovať služby na globálnom základe. Jej organizácia umožní maximálne využitie podnikateľskej kreativity lokálne vlastnených a globálne poháňaných partnerstiev.

OSOBNÁ SLUŽBA ZÁUJMOM BRITSKÝCH INVESTOROV

THE AMROP HEVER GROUP (www.amrophever.com) je najväčšia medzinárodná sieť nezávislých Executive Search spoločností na svete. Svojim členom pôsobiacim v 81 kanceláriách v 52 krajinách na piatich kontinentoch poskytuje výnimočnú kvalitu celosvetového dosahu bez straty samostatnosti, pričom dôraz kladie na prenos najlepších postupov v oblasti Executive Search, Board Services a Management Appraisal. Pokiaľ ide o výmenu informácií a skúseností, jedným z podstatných zdrojov know-how sú v THE AMROP HEVER GROUP každoročné stretnutia partnerov členských spoločností. Zatiaľ posledná svetová konferencia sa uskutočnila v lete minulého roku v Berlíne. Ako povedal pán Stephen Bampfylde, Chairman & Managing Partner spoločnosti SAXTON BAMPFYLDE HEVER, ktorá je zakladajúcim členom THE AMROP HEVER GROUP, práve spoločné referenčné projekty jednotlivých členských spoločností sú konkrétnym prejavom jej sily, ktorá prináša výhodu nielen členom, ale sprostredkovane najmä ich klientom.

together with international partners it meets the highest quality requirements towards its clients, candidates as well as colleagues.

In 2001 JENEWEIN & PARTNERS created an integrated group of consulting companies, THE AMROP JENEWEIN GROUP (AJG), which is utilised both by local and international clients on the Slovak market.

OUR MISSION

To create the world's premier executive search organisation, capable of serving clients on a global basis, organised to maximise the entrepreneurial creativity of locally owned and globally-driven partnerships.

PERSONNEL SERVICES ARE IN THE INTEREST OF BRITISH INVESTORS

THE AMROP HEVER GROUP (www.amrophever.com) is the biggest international network of independent Executive Search companies in the world. Without losing its independence it offers exceptional quality with worldwide impact to all its members working in 81 offices in 52 countries on five continents. It puts emphasis on transfer of the best methods in the fields of Executive Search, Board Services and Management Appraisal. Concerning the exchange of information and experience, the AMROP HEVER GROUP considers annual meetings of partners from membership companies to be one of the core resources for its know-how. The last world conference was held last summer in Berlin. According to Stephen Bampfylde, Chairman & Managing Partner of SAXTON BAMPFYLDE HEVER, a founding member of THE AMROP HEVER GROUP, it is the common reference projects of individual membership companies that are the specific indicator of its strength, which gives value not only to members, but also implicitly to their clients.

Veľká Británia je jedným z najväčších investorov v oblasti farmaceutického a mediálneho sektoru. Vzhľadom na vstup do EU sú pre Slovensko veľmi perspektívne potencionálne investície z tejto krajiny najmä do oblasti sofistikovaných služieb, výskumu a vývoja, finančných služieb ako aj posilňovanie nadregionálnej pozície už etablovaných spoločností s britským kapitálom. Práve britské investície na našom území možno považovať za strategické z hľadiska dlhodobého rozvoja slovenskej ekonomiky a investícií do tovarov a služieb s vysokou pridanou hodnotou. Významným je aj transfer know how v oblasti strategického riadenia firiem a ich manažmentu, ktoré sú v britských spoločnostiach na jednej z najvyšších úrovní.

Great Britain is among the leading source of investors in the pharmaceutical and media sectors. In view of our entry to the EU, potential investments from this country are very interesting for Slovakia in the areas of sophisticated services, research and development, financial services as well as in strengthening already-existing Slovak companies with British capital. British investments in our country may be regarded as strategic in terms of the long-term development of the Slovak economy and investments into goods and services with a high added value. A major role is also played by transfer of know-how in the field of strategic control of companies and their management, which is at high levels in British companies.

Mediálny a reklamný sektor

Mediálny sektor predstavuje z hľadiska ľudského kapitálu jednu z najdynamickejšie rastúcich oblastí. Na Slovensku možno pozorovať snahu o profesionalizáciu médií, okrem toho počas uplynulých dvoch rokov vznikli nové televízne spoločnosti. Vo verejnoprávnej televízii sa v súčasnosti realizuje historicky najrozsiahlejšia reštrukturalizácia zameraná na optimalizáciu nákladov a ľudských zdrojov a zefektívnenie procesov.

Súkromné televízie

Medzi tradičnými lídrami súkromných televízií badať najjasnejšie výsledky v oblasti vybudovania efektívnych štruktúr, systému riadenia a kvalitných ľudských kapacít. Tento vývoj kopíruje nielen medzinárodné trendy, ale aj lokálne podmienky. Počas uplynulých rokov vychoval najmä líder medzi súkromnými televíziami mnoho kvalitných programových pracovníkov a pracovníkov v oblasti operatívneho a strategického marketingu a nákupu médií. V dôsledku zavedenia peplemetrov a rastúcom trhovom podiele ostatných súkromných televíznych spoločností na úkor súčasného lídra môžeme očakávať vyostrenie konkurencie a „boj o nové tváre a talenty“. Špecializovaní redaktori sú exponovaní najmä v oblasti public relations spoločností pôsobiacich v iných segmentoch.

Komerčné rádiá

Na trhu komerčných rádiostaníc sa vyprofilovalo množstvo hráčov, ktorí sa veľmi konkrétne a prehľadne zameriavajú na vlastné cieľové skupiny. Očakáva sa, že tento trend bude pokračovať a že tento segment dodá ľudskému kapitálu na Slovensku vysokú pridanú hodnotu. Predpokladať možno aj vznik nových pracovných pozícií, ktorý bude súvisieť s posilnením konkurencie niektorých začínajúcich spoločností.

Mediálne agentúry

Mediálne agentúry pôsobiace na Slovensku väčšinou zastrešuje silná medzinárodná sieť. Vzhľadom na to, že mediálne agentúry tvoria v rámci komunikačných skupín najväčší obrat, jedna agentúra môže exkluzívne pracovať pre dve i tri reklamné agentúry. Na druhej strane si niektoré médiá zakladajú vlastné tzv. Media Representative, ktoré predávajú výlučne ich reklamný priestor.

Vnímanie reklamy prešlo od začiatku deväťdesiatych

Media and advertising sectors

The media sector is one of the most dynamically-growing areas in terms of human capital. An effort to professionalise the media can be seen in Slovakia; additionally new TV companies have been established in the course of the last two years. The largest-ever restructuring process is currently taking place in public television and is focussing on the optimisation of cost and human resources as well as the streamlining of processes.

Private TV

Clear-cut results can be seen in privately-owned TV leaders, in the development of effective structures, management systems and first-rate human capability. This development follows international trends as well as local conditions. The leader among privately-owned TV companies has trained many first-rate programmers and employees in the area of operative and strategic marketing and purchase of the media. Due to the introduction of a “people metre” system and an increase in the market share of other privately-owned TV companies at the expense of the current leader, we may expect hard-edged competition and a “battle for the best men and talents“. Specialised editors are mainly promoted in the area of PR companies functioning in other segments.

Commercial radio

A number of players have been shaped on the commercial radio station market. These players focus very specifically and transparently on their own target groups. It is forecast that this trend will continue and the segment will add a high added value to human capital in Slovakia. Similarly, the creation of new vacancies may be expected and it will relate to strengthening of competitors of several new companies.

Media agencies

The media agencies operating in Slovakia are predominantly connected to a strong international network. Due to the fact that the media agencies form the greatest turnover amongst communication groups, one agency can exclusively work for two as well as three advertising agencies. On the other hand, some media set up their own so-called Media Representative which exclusively sells their advertising space.

Advertisement perception has undergone a great many

rokov 20. storočia výraznými zmenami - od syndrómu "in your face", pri ktorom mal spotrebiteľ pocit, že si reklama občas až príliš prenikavo vynucuje svoj priestor, až po postupnú akceptáciu. Reklama sa stáva každodennou súčasťou bežného života, čo prispieva k jej skvalitneniu a kreatívnejšiemu prístupu k oslovovaniu potenciálnych zákazníkov. Reklamné spoločnosti sa snažia pretransformovať na full-servisové agentúry, ktoré klientom vedia poskytnúť kompletný marketingový mix. Pri nábore nových pracovníkov a pri ich ďalšom rozvoji sa to prejavuje kladením podstatne väčšieho dôrazu na kreativitu a budovanie vzťahov so zadávateľmi. V uplynulom roku boli exponovaní najmä kreatívni pracovníci, manažéri riadenia vzťahov so zákazníkmi a obchodníci s médiami.

Spoločnosti pôsobiace v segmente marketingových služieb na Slovensku väčšinou zastupujú medzinárodné spoločnosti. Zaoberajú sa poskytovaním marketingových údajov, ktoré sú cenným zdrojom informácií o predaji, podiele na trhu, distribúcii, cenách a merchandisingu. Poskytujú aj obraz o postojoch spotrebiteľov a nákupnom správaní. V tejto oblasti sa očakáva vznik nových pracovných pozícií, avšak takýto vývoj je podmienený štandardizáciou podnikateľského prostredia a vyprofilovaním a vyššou špecializáciou lídrov.

Direct marketing

Direct marketing patrí medzi najrýchlejšie sa rozvíjajúce marketingové odvetvia. Prieskumy naznačujú, že zadávatelia reklamy budú z nákladového hľadiska aj v budúcnosti uprednostňovať tento spôsob reklamy pred televíznou alebo printovou reklamou. Na Slovensku pôsobí väčšie množstvo zahraničných agentúr, ktoré pracujú s vlastným know-how. Ich slovenskí konkurenti náborem skúsených manažérov z iných rozvinutejších sektorov postupne profesionalizujú svoje služby, čím si zabezpečujú stabilné postavenie na trhu.

Spoločnosti v mediálnom a reklamnom sektore požadujú kvalitných odborníkov pôsobiacich na manažérskych, obchodných a kreatívnych pozíciách. Ak ide o nadnárodné spoločnosti, chcú ľudí, ktorí sú porovnateľní s personálom v domovských centráloch. Keďže na Slovensku neexistuje dlhodobá tradícia vo vzdelávaní špecialistov pre oblasť reklamy a public relations, spoločnosti si museli vychovávať pracovníkov z vlastných zdrojov. Pri výberoch však využívajú služby personálnoporadenských spoločností, ktoré dokážu identifikovať ľudí s optimálnym potenciálom a požadovanými schopnosťami.

Riadenie ľudských zdrojov v tomto sektore pomerne rýchlo dosiahlo vysokú úroveň najmä v oblasti výberov a náborev, individuálneho vzdelávania, výchovy špecializovaných odborníkov z vlastných zdrojov, zvyšovania efektivity práce a tvorby motivačných a mzdových politík.

V budúcnosti sa očakáva zameranie riadenia ľudských zdrojov najmä na zníženie fluktuácie a outsourcing niektorých činností v oblasti riadenia a výkonu ľudských zdrojov.

changes since the beginning of the nineties of the twentieth century – from the "in your face" syndrome in which consumers had a feeling that advertising sometimes forces its space too pervasively to a gradual acceptance. Advertising becomes a daily part of our ordinary lives and it contributes to a superior and more creative approach when addressing prospective clients. Advertising companies seek to transform themselves to full-service agencies that would be able to furnish clients with a complete marketing mix. When recruiting new employees and during further development the above is proved by putting considerably more emphasis on creativity and establishment of partnerships with customers. Last year creative employees, managers responsible for establishment of partnerships with customers as well as media agents were especially promoted.

In most cases, companies operating in the segment of Slovak marketing services are represented by international companies. They provide marketing data which are a valuable source of information about sales, market share, distribution, prices and merchandising. Additionally, they provide authentic account about interest of consumers and their buying behaviour. This segment expects a creation of new vacancies, however, such development is conditioned by standardization of business environment and profiling as well specialization of leaders.

Direct marketing

Direct marketing is one of the fastest growing and developing marketing sectors. Polls have indicated that from the cost view, customers who place advertisements will also in the future prefer this way of advertising to TV or print advertising. In Slovakia there are more foreign agencies which work with their own know-how. Their Slovak competitors are gradually improving their services thanks to recruitment of experienced managers from other more developed sectors thus ensuring a stable position on the market.

Companies in the media sector and advertising sector require high-quality specialists working in management, sales and creative posts. In terms of multinational companies, they want people who are comparable with staff in their home head offices. Since in Slovakia there is no long-term tradition of training specialists for advertising and PR sectors, companies had to train their employees using their own resources. Nevertheless, during the selection process they use the services of personnel advisory companies which are able to identify people with optimal potential and required abilities.

Human resources management in this sector has relatively quickly reached a high level using own resources, improving work and the creation of incentive systems as well as wage policy. It has particularly involved areas of selection and recruitment, personal education and training of expert staff.

In the future human resource management is expected to be mainly directed at reducing fluctuation and outsourcing of several activities concerning control and performance of human resources.