



Správny človek na správnom mieste

The right person in the right place at the right time

by Danica Mikulášová | foto Dušan Knap

Podnikateľov s princípmi, aké má Martin Krekáč, je na Slovensku, ale i vo svete málo. Po 13 rokoch úspechov v oblasti personálneho poradenstva nerozmýšľa nad tým, ako zvýšiť zisky o ďalších 5 percent a či si radšej zadovážiť nové Ferrari alebo jachtu. V jeho pracovitej mysli sa, naopak, víria myšlienky o tom, ako uspokojiť nevyslovené želania svojich spolupracovníkov a ako využiť svoje skúsenosti v prospech verejného blaha.

There are only a few businessmen in Slovakia with such principles as Martin Krekáč. After 13 years of success in executive search consulting he is not thinking about how to achieve another five percent profit increase or whether to buy a new Ferrari instead of a yacht. On the contrary, his mind is full of thoughts about how to fulfil the unspoken wishes of his co-workers or how to use his experience for the sake of public welfare.

Už niekoľko týždňov po páde železnej opony sa kamaráti Martin Krekáč a Martin Novotný zamýšľali nad tým, do akého podnikania by sa mohli pustiť. Uvažovali, že nová ekonomika bude potrebovať predovšetkým schopné mozgy, a tak sa rozhodli pre Executive Search a poradenstvo v oblasti ľudských zdrojov. Vo vtedajšom Československu však táto sféra bola úplnou novinkou, neexistovala škola, kde by sa mohli priučiť, neexistovala firma, kde by mohli získať skúsenosti. A tak sa dvaja odvážni mladí ľudia vybrali do susedného Rakúska a zaklopali na dvere majiteľa prestížnej spoločnosti Management Consulting Dr. J. F. Jeneweina.

Odvaha, cieľavedomosť a talent týchto mladíkov zapôsobili na Dr. Jeneweina natoľko, že ich neskôr osobne viedol a stal sa ich „profesionálnym“ otcom. „Prvé, čo v nás objavoval a rozvíjal, bol osobnostný potenciál, schopnosť všímať si správných ľudí a dokázať čítať, čo v nich je“, spomína Martin Krekáč. Až potom nastúpili odborné postupy a procesy. Aj dnes verí, že hlavným predpokladom úspešného head-huntera je schopnosť objavovať súvislosti a odkrývať veci. Dr. Jenewein im odovzdal aj mnoho podnikateľských princípov, hlavne to, aby zarobené peniaze hneď neminuli, ale reinvestovali do firmy, čím otvoria dvere ďalšiemu rastu.

Intenzívny kounčing sa vyplatil a Martin Krekáč s Martinom Novotným sa stali po roku konzultantmi seniormi a riaditeľmi dcérskej Executive Search spoločnosti so sídlom v Bratislave. V roku 1993 sa stali jej spolumajiteľmi a manažérskymi partnermi, čo vyústilo do rozšírenia názvu spoločnosti

Just a few weeks after the collapse of the Iron Curtain, two friends, Martin Krekáč and Martin Novotný were contemplating what enterprise to get into. They assumed the new economy would need capable brains and therefore decided on the field of executive search and consulting. But in the former Czechoslovakia this was totally undeveloped, with no schools to study it in, and no companies to get experience from. So the two intrepid young men traveled to Austria and knocked on the door of the owner of the prestigious firm, Management Consulting Dr. J. F. Jenewein.

The courage, resolution and talent of these young people impressed Dr. Jenewein so much that he decided to educate them personally, and over the years he became their professional father.

“The first thing he discovered in us and later developed further was intuition, the ability to notice the right people and to be able to read what’s in them,” remembers Martin Krekáč. Only afterwards came training in technical procedures and processes. He still believes that the main attribute of a successful head-hunter is the ability to recognise contingencies and to uncover hidden aspects. Dr. Jenewein also taught them many business principles, mainly not to spend all the money they made, but to invest some back into the company to ensure future growth.

Intensive coaching by Dr. Jenewein paid off and in just one year Martin Krekáč and Martin Novotný became senior consultants and directors of the Bratislava branch of his

na Jenewein & Partners. Odvtedy sa ich aktivity rozrástli o ďalšie štyri spoločnosti. Stali sa členmi The Amrop Hever Group, najväčšej globálnej siete Executive Search spoločností a dnes sú obaja zakladateľmi a majiteľmi vedúcej skupiny poradenských spoločností pôsobiacich v oblasti ľudského kapitálu a európskych záležitostí – Amrop Jenewein Group (AJG). A podľa príkladu Dr. Jeneweina aj oni sa snažia predávať svoje skúsenosti šikovným mladým ľuďom a umožniť im vlastnícky podiel na spoločnostiach, ktoré spolu riadia.

executive search company. In 1993 they became co-owners and Managing Partners, which resulted in changing the company name to Jenewein & Partners. Since then they have added four new companies and become members of The Amrop Hever Group, the largest global net of executive search companies. They are both founders and owners of a leading group of consulting companies in human capital and European affairs – Amrop Jenewein Group (AJG). Taking after Dr. Jenewein, they too try to pass their experience on to young people, enabling them to one day become partners in business.



„Tak ako sa Dr. Jenewein stal našim patrónom, aj my sa snažíme predávať skúsenosti ďalej a dávať priestor novým talentom, z ktorých dvaja sú už od roku 2001 partnermi AJG, tento rok k nim pribudol tretí a od budúceho roku pribudne štvrtý“, hovorí Martin Krekáč. Podľa neho nie je dôležité len to, aby ich spolupracovníci boli dobre zaplatení. „Chceme, aby naši najbližší spolupracovníci boli spokojní, snažíme sa naplniť ich nevysslovené želania.“ Je úplne prirodzené, že ambiciózní a schopní ľudia chcú neustále rásť a ak už vo firme dosiahli tie najvyššie pozície, buď odídu niekam inam, založia si vlastnú spoločnosť, alebo sa stanú jej partnermi. A ak si ich firma chce udržať, je len logické, že im toto partnerstvo umožní.

Spoliehanie sa na vycibrenú intuíciu a vernosť hodnotám a princípom predávania skúseností a partnerstva sa stali základom úspechu Martina Krekáča. On však uvádza i ďalší element, ktorý ho vždy hnal dopredu, a to je vizionárstvo. V roku 1990 niekde v diaľke videl svoje prepojenie s poradenstvom v oblasti ľudských zdrojov a neváhal opustiť dovtedajšiu kariéru v oblasti špeciálnej a liečebnej pedagogiky. Pred pár rokmi videl budúcnosť vo využívaní internetu v spojení s recruitmentom, čoho výsledkom sa stal HumanAsk.com, a svoje predstavy už niekoľko rokov úspešne naplňuje aj v oblasti európskej integrácie. Mohli by sme uviesť i mnoho ďalších naplnených vízií, zaujímavejšia však bude otázka, akou víziou do budúcnosti sa zaoberá teraz.

“The same way as Dr. Jenewein was our patron, we also try to pass our knowledge on and open the doors of ownership for new talents. Two became partners of AJG in 2001, one this year and a fourth will join next year,” says Mr. Krekáč. According to him it is not enough that their co-workers are just well paid.

“We want the people that work with us to be content, we try to fulfill their unspoken wishes.” It is only normal that ambitious and capable people want to grow and if they have achieved everything they can in a firm, they will either go somewhere else, start their own firm or become partners. If a company wants to keep them, it is only logical to offer them a partnership possibility.

Using intuition and being faithful to the ideals of coaching and partnership became the foundation of Martin Krekáč success. He also mentions another attribute that always kept him going and that is vision. In 1990 he saw a future in connecting consulting with human resources and didn't hesitate to leave his original career in special and therapeutic education. A few years ago he had a vision of connecting the Internet with recruitment, resulting in the creation of an online firm, HumanAsk.com. And his conceptions have been successfully implemented in the area of European integration. We could mention a number of his successful concepts, but it would be more interesting to ask what new vision he is currently contemplating.

„Momentálne sa intenzívne zaoberám otázkou, ako využiť svoje skúsenosti s ľudskými zdrojmi vo vládnom a verejnom sektore“, priznáva Martin Krekáč. „Zo skúsenosti viem, že keď sa vyberú správni ľudia na vedúce pozície v komerčných firmách, majú z toho osov akcionári, manažment, zákazníci i zamestnanci týchto firiem. Znezávislých výberov správnych lídrov v oblasti štátnej a verejnej služby, ako sú rôzne úrady štátnej správy a samospráv, školy, nemocnice, kultúrne inštitúcie, ale aj politické strany a mnohé iné ustanovizne, má osov široká verejnosť. Jednoducho láka ma väčší priestor a publikum.“ Martin Krekáč vie, čo všetko sa dá vylepšiť výberom správneho človeka.

Súkromné spoločnosti to chápu už dávno, teraz je podľa neho čas začať s identifikáciou správnych mozgov aj v týchto oblastiach, rovnako ako je to vo vyspelých ekonomikách sveta.

„Už ma neuspokojuje len osobný úspech, ale pomoc vo veciach verejných. Podobne nenachádzam uspokojenie v kupovaní nových hračiek, ale teší ma ovplyvňovať veci. Rád sa delím o skúsenosti. Stále musím nad niečím rozmyšľať a som rád, keď moje nápady majú konkrétny výstup, či už ich zrealizujem ja alebo niekto iný.“ Také je vyznanie podnikateľa, akých je vo svete skutočne málo. Podľa všetkého ide o správneho človeka na správnom mieste.

“At the moment, I'm intensely thinking about how to utilise my experience with human resources in government and public sectors. From experience I know that if the right people are chosen for leading positions in commercial companies, many people will benefit, including shareholders, customers and employees. Similarly, objective selection of the right leaders in the public sector, like ministries, municipalities, schools, hospitals, museums or political parties, will benefit the public at large. Clearly, I'm interested to prove my theories on a larger stage with a bigger audience.”

Martin Krekáč understands what can be achieved by choosing the right person. Private companies in Slovakia have been seeing it for a long time and now is the right time to begin identifying the right people for the public sector as well, as is the norm in all developed economies.

“My own personal success is not enough for me anymore; now I'm interested in helping to improve the public sector. Similarly, I don't enjoy buying new toys but it does make me happy to be able to influence things. I like to share my experience, to give back and set a good example. And, my mind has to be working all the time and I'm glad when my ideas have a concrete result, whether I'm the one who turns them into reality or someone else does.” These kind of revelations seem unusually generous in today's world of hard business. Martin Krekáč seems like the right person in the right place at the right time.

TOP partner projektu



Reklamní partneri




Gastro partner



Partner projektu



Partner recepcie



Imidž partner 9. modulu



Generálni mediálni partneri




Exkluzívny internet marketing partner



Hlavní mediální partneri






Mediální partneri





TOP Events
...established for your success

vitajte v európe
welcome in europe

marec - november 2003

európske perspektívy
Cyklus 9. interaktívnych odborných
v manažovaní
stretnutí pre top manažérov
slovenských firiem
a zástupcov štátnej správy

Pod záštitou predsedu vlády SR
Mikuláša Dzurindu

Aktívne participujú
Delegácia Európskej komisie
v Slovenskej republike

Kancelária Národnej rady
Slovenskej republiky
- Parlamentný inštitút

Podnikateľská aliancia
Slovenska

9. modul

13. november 2003
Hotel Forum | Bratislava

**Manažment
ľudských
zdrojov**

„Aj EÚ je o ľuďoch“

TOP Events | tel.: 02/48 29 15 58 | fax: 02/48 29 15 94
www.topevents.sk/vitajtevurope
www.topevents.sk, info@topevents.sk