



# KREKÁČ

V rámci skupiny ste vybudovali viacero úspešných poradenských spoločností. Jenewein Group sa zameriava na strategické manažérske poradenstvo, v jej rámci Amrop Jenewein na strategické personálne riešenia a Fipra na strategické verejné záležitosti. Čomu pripisujete vaše úspechy?

Svoju rolu určite zohralo aj to, že som sa pri ich zakladaní v prvom rade zamyslel nad tým, o čo mi vlastne ide. Či o osobný - manažérsky a expertný, alebo o podnikateľský úspech, pričom súčasťou druhého variantu je vytvorenie podmienok pre úspešné príbehy ľudí, ktorými som sa obklopoval. Vždy som si prial byť úspešný a rýchlo som pochopil, že mojím úspechom sú úspešní ľudia okolo mňa. Od začiatku do môjho podnikania rád začleňujem rôzne zvyky a prístupy a porozumenie do perspektív ostatných. Aj preto som sa počas vyše tridsiatich rokov sústreďoval viac na výsledky a úspech kolegov, než na osobný profit. Našťastie sa mi to darí: úspešné sú moje firmy, kolegovia i ja. A zároveň platí, že bez úspešných profesionálov, ktorí poskytujú odborné služby nášho charakteru, nie je možné dosiahnuť podnikateľský úspech.

**Na začiatku každého úspešného projektu stojí myšlienka, resp. vízia. Kedy vám napadlo podnikáť v strategickom personálnom poradenstve?**

Po Nežnej revolúcii, hneď na začiatku roku 1990. Okrajovo som vedel o existencii tohto typu podnikania, avšak najprv som musel získať odborný základ, a na to bola

ideálna neďaleká Viedeň. Kľúčové v mojom pracovnom živote bolo stretnutie s Dr. J. F. Jeneweinom, ktorý sa stal „krstným otcom“ česko-slovenskej poradenskej spoločnosti, ktorá dnes funguje ako skupina a vo svojom názve nesie jeho meno. Dr. J. F. Jenewein bol doyenom rakúskeho headhuntingu a euroconsultingu. Základom jeho filozofie bolo, že tak ako začiatok musí byť niekde definovaný aj cieľ a úspech. Navyše, nemal problém učiť mladých ľudí bez skúseností. Mal trpezlivosť a ochotu podporovať a vychovávať a pre mňa bol človekom, vďaka ktorému som sa ponoril do poradenského sveta so strategickým poslaním. Mojm cieľom však nebolo pracovať v pobočke zahraničnej firmy, ale viesť spoločnosť bez vonkajšieho zásahu a finančnej pomoci. Napokon som sa dokázal úplne sám postaviť na vlastné nohy a rozvinúť perso-

nálno-poradenskú spoločnosť, ktorá je od roku 1999 súčasťou globálnej organizácie s pôsobnosťou vo viac ako 50 krajinách. Amrop Jenewein je vyhľadávanou značkou pri získavaní lídrov, objavovaní talentov a budovaní jednotlivých úrovní riadenia. Našími strategickými personálnymi riešeniami klientom napomáhame zvyšovať akcieszopnosť, aby dokázali pružne reagovať na aktuálne výzvy a aby akcelerovali rozvoj a rast svojho podnikania. Prinášame im inovatívne poznatky a prístupy, do našich riešení dlhodobo integrujeme najnovšie poznatky neurovedy, aby sme im pomáhali neustále zlepšovať kvalitu a výkonnosť lídrov a ich tímov.

**Čo si laik môže predstaviť pod strategickým manažérskym poradenstvom?**  
Klientom pomáhame orientovať sa v

**Rešpektovaný osobný poradca v strategických otázkach ešte v roku 1990 vybudoval silné medzinárodné zázemie na poskytovanie poradenských služieb. V súčasnosti je majiteľom Jenewein Group, prémiovej česko-slovenskej poradenskej skupiny, ktorá organizáciám a jednotlivcom pomáha pri definovaní a realizovaní strategickej vízie.**

**MARTIN KREKÁČ**

✦ **Je chairmanom skupiny Jenewein Group, zodpovedá za posilňovanie jej poradenského portfólia a vytváranie synergických riešení medzi spoločnosťami v jej portfóliu.**

✦ **Spravuje strategický rozvoj vzťahov vo verejnom sektore a v regulovaných priemyselných odvetviach.**

✦ **Napomáha vytváraniu efektívnych partnerstiev a transferu poznatkov medzi súkromným a verejným sektorom.**

✦ **Je rešpektovaným medzinárodným headhunterom a gestorm a propagátorom poradenstva pre rodinné podnikanie.**

✦ **Je zakladateľom a prezidentom poradensko-analytického inštitútu Európske partnerstvo pre verejné stratégie (EPPP) pôsobiaceho v Bratislave a Bruseli, členom viacerých správnych rád a združení, klubov a organizácií doma a v zahraničí, ako aj členom poradných orgánov slovenského parlamentu a vlády.**

✦ **V rokoch 2005 - 2013 bol prezidentom Podnikateľskej aliancie Slovenska (PAS) a v rokoch 2006 - 2010 členom-radcom Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru (EESC) v Bruseli.**

✦ **Má za sebou desiatky odborných vystúpení a rozsiahlu publikačnú činnosť.**

neustále sa meniacom podnikateľskom prostredí, správne vyhodnocovať podnikateľské a politické vplyvy vrátane akýchkoľvek regulačných prekážok. Pri investíciách, akvizíciách a fúziách poskytujeme diskkrétne služby zamerané na faktami podložené posudzovanie rizika, reputácie a potenciálu firiem a jednotlivcov. Pomáhame pochopiť širšie súvislosti i drobné odlišnosti. Naším klientom premietame informácie do praktického pohľadu na

každodenné rozhodovanie a strategické plánovanie. Aj cez vlastnú podnikateľskú a rodinnú skúsenosť rozumieme citlivosti a zložitosti rodinného podnikania. Toto jedinečné portfólio služieb spájame v česko-slovenskej platforme Jenewein.private. S každou rodinou sa snažíme vytvoriť

## „Rôznorodosť príbehov, ktoré musím riešiť, ma ešte vždy fascinuje.“

dlhodobé partnerstvo a radiť jej, ako môže fungovať prepojenie troch pilierov ekosystému rodiny a jej rodinnej firmy: rodina - vlastníci - manažéri. Hovoríme s nimi o výhodách, ale aj o nástrahách, keď sa vedenia firmy ujmu členovia rodiny alebo niekto z externého prostredia alebo ich kombinácia. Podnikanie v rámci celej skupiny som od začiatku budoval na súhre špecializácií, s ktorými vieme zatieniť konkurenciu, aby sa nám darilo efektívne vyhrávať „bitky“ pre našich klientov.

### Čím vás očarili práve tieto oblasti?

Od začiatku ma fascinovala rôznorodosť zadaní od klientov. Som pomerne silný tvorca a inovátor a nemám rád všednosť a jednotvárnosť. A tento typ podnikania mi umožnil pohybovať sa v pestrom a dynamickom svete. Jeden deň som prijímal zadanie z istej oblasti biznisu a o niekoľko dní prišla úplne odlišná úloha. Keďže som človek, pre ktorého je profesionálny prístup na prvom mieste, snažil som sa ponoriť do každej problematiky čo najhlbšie. Mojm cieľom bolo čo najviac porozumieť každému zadaniu. Musel som pochopiť, ako funguje súkromný telekomunikačný operátor, a to v čase, keď bol telekomunikačný sektor v rukách štátu a začínal sa meniť pod vplyvom nových technológií. Podobné to bolo aj v prípade rodinného potravinárskeho koncernu. A takto by som mohol vymenovať desiatky rozličných, v tom čase úplne neznámych zadaní až po súčasné riešenia spojené s generačnou výmenou a plánovaním nástupníctva v rodinných firmách, s fúziami

a reštrukturalizáciami alebo digitálnymi transformáciami. Takže vyše tridsať rokov sa neustále učím nové a novšie veci. Rôznorodosť príbehov, ktoré musím riešiť, ma ešte vždy fascinuje.

### Čo je pre vás dôležité pri „love mozgov“, inými slovami povedané, pri „nachádzaní kvalitných ľudí“?

V prvom rade sa musíme oboznámiť a pochopiť presné podrobnosti zadania od klienta, pre ktorého máme hľadať a získať vhodných kandidátov, a poznať prostredie, do ktorého má úspešný kandidát prísť. Prichádzame do kontaktu s rôznymi ľuďmi, ktorých spoznáваме, aby sme vedeli, na akú pozíciu alebo funkciu sa najviac hodia. U ľudí, ktorí nás zaujímajú, spoznáваме podrobne ich profesionálnu kariéru, dôvody zmien, ich priania a túžby, vzory, ktoré uznávajú, alebo to, či sa stále radi vzdelávajú. Či sú súťaživí alebo majú cit pre vzťahy a partnerstvá. Či dokážu v súhre rozvíjať viac tém súčasne, budovať tímy, efektívne predvídať alebo zjednodušovať. Skúmame ich nadšenie a schopnosť zvládať prekážky a krízy. Zaujima nás ich komplexnosť, integrita, osobná energia a intuícia. My totiž chceme a musíme „triať“ presne do terča. Nemôžeme si dovoliť zobrať tridsať nábojov a strieľať a skúšať, kým jedným z nich trafíme. Na základe odbornej analýzy trhu musíme byť schopní trafiť presne a najlepšie na prvýkrát. V tom je hodnota našich služieb a dôvod, prečo je značka Amrop Jenewein nielen úspešná, ale aj prestížna.

### Ako ste v 90. rokoch okolo seba budovali kvalitný tím ľudí?

Na začiatku bol náš česko-slovenský tím troj- až päťčlenný. Po rozdelení republiky bol slovenský tím už sedemčlenný. Našťastie, stál za nami skúsený zahraničný tím, ktorý nám pomáhal a podporoval nás. Postupne sme sa zlepšovali a získavali čoraz viac skúseností. Navyše sme našli kvalitných nových ľudí, ktorých sme lovlili najmä v akademickom prostredí medzi absolventmi. Sám som často prednášal, aj pre tento účel, na viacerých univerzitách a spoznával mladých ľudí osobne. Po pár rokoch sme vybudovali pomerne veľký, až šesťdesiatčlenný tím. Dnes už môžem

bilancovať: podarilo sa nám vychovať veľa úspešných ľudí - manažérov, podnikateľov a dokonca i našich konkurentov. Mňa osobne to veľmi teší. Začiatky nášho podnikania boli o hľadaní riešení v každej oblasti. Bratislava a jej okolie boli vždy iné ako zvyšok našej krajiny. Spája sa tu niekoľko kultúr v bezprostrednej blízkosti Viedne a vyspelej krajiny s trhovou ekonomikou. Relatívne rýchlo sa nám podarilo vytvoriť úspešné prostredie pre naše podnikanie, pretože zahraničné i slovenské firmy a postupne aj štátny a mimovládny sektor potrebovali nezávislým a profesionálnym spôsobom získavať kvalitných ľudí.

### Ako funguje vaša poradenská činnosť?

Všetky spoločnosti v skupine už niekoľko rokov fungujú na partnerskom modeli, čo pre mňa zároveň znamená, že po tridsiatich skutočne aktívnych rokoch sa môžem viac sústrediť na strategické, gestorské a filantropické aktivity. Práve táto kombinácia nám umožňuje zvládnuť aj krízové obdobia. Ako som už spomínal, vždy som sa v prvom rade snažil, aby firmy prosperovali, boli úspešné, teda aby aj nejaké krízy prežili. Samozrejme, prežili sme aj ťažké chvíle, lebo ekonomika je na tom raz lepšie, inokedy zasa horšie. Vtedy je dôležité pochopiť, aká je celková situácia, aké sú možnosti a najmä dokázať nepriaznivé obdobie premeniť na príležitosť. Počas finančnej krízy sa viacerí naši klienti dostali do ťažkostí, ale ja som zvolil cestu chápanúceho a trpezlivého partnera a netrval som na okamžitom vyplácaní našich honorárov. Investoval som radšej do vzťahov, lebo pre mňa bolo ich udržanie dôležitejšie než termíny splatnosti faktúr. Týka sa to aj mojich partnerov a kolegov - vzťah s nimi je dôležitejší ako zisk. Kto tento princíp pochopí, dokáže na trhu prežiť dlhodobo a úspešne.

### Hovorí sa o vás ako o lovcovi mozgov. Ako ten „lov“ vyzerá?

Od klienta preberieme zadanie, ktoré na základe špecifikácie prideluujeme príslušnému partnerovi a jeho odbornému tímu. Máme viacero špecializovaných pracovných skupín, ktoré sa venujú rôznym oblastiam biznisu - rôznym sektorom, rôznym typom pozícií a rôznym formám vlastníctva. Zadanie musíme pochopiť čo

najpresnejšie z hľadiska množstva faktorov a faktov. Najdôležitejší je vždy prvý krok, jeho komplexné pochopenie, pretože práve v tejto etape ide o správne určenie „terča“, aby sme predstavu klienta dokázali naplniť správnymi ľuďmi. Vyše tridsať rokov investujeme predovšetkým do ľudských vzťahov a chápania biznisu. Pre nás sú veľmi dôležité kvalitné a dlhodobé vzťahy, správne kontakty a komunikácia s ľuďmi, o ktorých císi robíme istý „obraz“. Často sa zabúda na skutočnosť, že ľudí nestačí len nájsť, ale rovnako záleží aj na tom, do akého prostredia ich máme získať. Nie je totiž jedno, či napríklad nový výrobný riaditeľ bude pracovať v americkej korporácii, alebo vo francúzskej či v talianskej firemnej kultúre. Alebo v slovenskej či českej firme... Bude pracovať vo finančnej oblasti, v technologickom segmente, alebo sektore služieb? V nadnárodnej spoločnosti, alebo rodinnej firme? Kto sú vlastníci, manažment a akí sú? Keď chceme niekoho odporučiť na manažérsku pozíciu, musíme poznať odpovede na tieto a mnohé ďalšie otázky. Každý z nás je totiž iná osobnosť, máme iné znalosti a skúsenosti a nie každý sa hodí do každého prostredia, aj keď má pozícia rovnaké pomenovanie a opis. Všetci inak vnímame vlastné poslanie a máme rozličné ciele. Mimochodom, prax nám potvrdzuje, že lídri hodnotení pomocou našej metodiky majú oveľa väčšiu pravdepodobnosť ďalšieho postupu v kariére. Skrátka, naše umenie tkvie v tom, že hľadáme a nachádzame správnych ľudí na správne miesta a pre správne firmy.

### Vďaka ktorým vlastnostiam ste iní, lepší ako ostatní personálni poradcovia?

Pridanou hodnotou je naša prestíž na trhu, pričom prestíž sa rovná odbornosti i kvalite a zároveň správne mu vnímaniu - klienti a kandidáti k nám jednoducho cítia dôveru. To znamená, že sa s nami môžu rozprávať bez obáv, že získané informácie nejakým spôsobom zneužijeme. Dôvera a diskretnosť sú u nás absolútne na prvom mieste. Za tridsať rokov som sa v našej branži stal známym a vyhľadávaným profesionálom a snažím sa o to, aby sme - ja osobne a rovnako moji kolegovia - zostali atraktívni práve pre dôveryhodnosť. V škole sa naučíte mnoho vecí, ale nie všetko, preto mojich

kolegov vediem k tomu, aby boli diskretní a dôveryhodní a aby sme získané informácie nechávali výlučne v rovine vzťahu klient - kandidát - poradca. A aj tým si každý buduje svoju osobnú reputáciu. Informácie sú obrovská hodnota a to, že nám ich naši klienti a kandidáti zverujú, nemôže zvädzať k inému využitiu, ako to bežne funguje v klasických agentúrach. Prísne dodržiavame profesionálne pravidlá a etické princípy. Dôvera sa nedá oklamať alebo sprostredkovať, musí vyžarovať z každého z nás a z nášho prístupu. Musíme dokázať správne vnímať skutočnosti, pretože my nepracujeme s ľuďmi, ktorí si prácu hľadajú, ale nachádzame a získavame tých, ktorí sú úspešní a ktorých chceme urobiť ešte úspešnejšími niekde inde, v inom prostredí. Keby sme túto podmienku nedodržiavali, stali by sme sa niekým iným. Vždy som si prial, aby sme boli originálni a jedineční, a to nie vďaka reklame, ale cez náš profesionálny prístup, výkony, výnimočnosť a výsledky.

### Jednou z oblastí, ktorej sa tiež venujete, je lobing. Ako sa vám darí uspieť na tomto poli, ktoré ešte na Slovensku nemá zákonom vymedzené pravidlá?

Oblasť strategických verejných záležitostí a lobingové poradenstvo sú silnou súčasťou nášho portfólia. Byť dobrým a profesionálnym lobistom sa nedá bez toho, aby ste neboli tvorivým a odolným poradcom so strategickým myslením a schopnosťou rozvíjať vzťahy. Aj tento typ poradenstva je o „terči“, pričom základom je opäť čo najpresnejšie pochopiť zadanie. Lobing nie je nekalá činnosť, ako sa to často prezentuje, ale profesionálne poradenstvo, v rámci ktorého pre našich klientov rozvíjame komplexné porozumenie podnikateľských cieľov, procesov a výziev. Efektívne lobingové stratégie implementujeme na národnej úrovni, „na linke Bratislava - Brusel a späť“ aj v priestore V4. Vykonávame aktivity spojené s presadzovaním záujmov a zmien najrozličnejšieho typu, aj v súvislosti s rôznymi produktmi a službami, ktoré nie sú len slovenskou témou, keďže sme súčasťou jednotného európskeho trhu. Poskytujeme klientom silný hlas na všetkých úrovniach a pomáhame im orientovať sa v bludisku rôznych zainteresovaných strán. Naším



**Je mi blízke myslieť nielen podnikateľsky, ale aj pozitívne. To však neznamená, že svet vnímam cez ružové okuliare - to nie, len možno rýchlejšie ako iní vidím cestu k zlepšeniu.**

angažovaním im meníme prekážky na príležitosti. Vo väčšine krajín EÚ desaťtisíce lobistov pôsobia v rámci zákonných pravidiel. Zákon o lobingu by určite pomohol, avšak za predpokladu, keď pravidlá budú platiť pre všetkých, ktorí v tomto prostredí pôsobia. Verím, že čoskoro aj u nás bude lobingové poradenstvo vyprofilované, tak ako ho poznáme z bruselského prostredia. Radi tomu našimi skúsenosťami napomôžeme.

#### Čím vás obohatala profesia poradcu?

Moja profesia mi vďaka rôznorodosti dáva neskutočný prehľad. Kedysi som bol viac „akčne podnikateľský“, dnes som skutočnosťou, že mám okolo seba kvalitných a šikovných ľudí a rodinné zázemie, oveľa viac premýšľajúci, trpezlivý a ľudský, čo sa prenáša aj do môjho súkromného života. Myslím si, že som vníma-vejší vo vzťahoch a celkovo empatickejší. Naďalej chcem byť úspešný v tom, čomu rozumiem. A je v mojom záujme preniesť skúsenosti s úspechom aj smerom k mojim synom a celej rodine. Teší ma aj to, že som dokázal nájsť rovnováhu medzi podnikaním a rodinou.

#### Ako ste na tom s voľným časom?

Pravdu povediac, voľného času nemám veľa a ak ho mám, tak sa snažím byť čo najviac s rodinou. Pre rodinu si nechávam najmä víkendy. Chodíme spolu na dovolenky, rodinnú chatu, do prírody, na bicykel alebo prechádzky. Mám rád aj spoločné chvíle s blízkymi priateľmi i cestovanie. To, čo som si nemohol splniť



v mladosti, v čase socializmu a vtedy, keď som rozbiehal podnikanie, sa snažím dobehnúť v posledných rokoch. Zaujímajú ma vyspelé krajiny, pričom rád spoznávam ich úspešné príbehy. Fascinuje ma, ako fungujú rôzne druhy biznisu v rôznom prostredí. Nevylučujem však ani exotiku, kde veľmi rád oddychujem a nabieram energiu. Príležitostne sa rád vraciam k mojim dávnejším aktivitám producenta a manažéra v hudobnej a kultúrnej branži. Mimochodom, pred pár rokmi som sa k nim aktívnejšie vrátil pri návrate speváčky Mariky Gombitovej na koncertné pódia.

#### Ktoré športy sú vám blízke?

Plávanie, cyklistika, turistika... Sem-tam si s manželkou a priateľmi chodíme rekreačne zahrať golf.

#### Čo pre vás znamená šťastie?

Pokoj v duši a spokojnosť, osobná i mojich najbližších. A vyvážený život. Peniaze nemám v kategórii šťastia, čo, samozrejme, neznamená, že ich nepotrebujem pre šťastnejší život, pre rodinu a na rozvoj podnikania. Šťastie sa človek musí naučiť uvedomovať a v každom období vážiť, strážiť a udržiavať. Pocit šťastia určite nie je o tom, že čím viac toho vlastním, tým som šťastnejší.

#### Na čo neľutujete míňať viac peňazí?

Rád investujem do umenia, hudby a rôznych umeleckých diel, pretože ma fascinujú príbehy umelcov, ktorých rád aj osobne spoznávam. Mám rád umenie ako také. Ale aj v tejto oblasti u mňa rovnako platí, že rád investujem do vzťahov, ktoré reprezentujú konkrétne umenie. Prednosť dávam umelcom, ktorých osobne poznám.

#### Neskúsite napísať aj svoj vlastný príbeh?

Rozmýšľam nad tým, ale ešte vždy som aktívny a fungujem medzi ľuďmi. Musel by som do neho dať aj príbehy, ktoré sú príliš osobné a ešte čerstvé. Možno niekedy neskôr. Materiálu mám dosť, predovšetkým však vlastného, pretože môj príbeh trvajúci vyše tridsať rokov je skutočne bohatý na rôzne udalosti.

**Ste múdry muž a máte veľa osobných i pracovných skúseností. Dokázate porovnávať, oddeľovať podstatné od nepod-**

**statného, s odstupom času pomenovať pozitíva i negatíva. Ktoré momenty by ste vyzdvihli ako spoločenské highlighty v ostatných štyroch dekádach?**

Rôzni ľudia to určite vnímajú rôzne, avšak pre mňa zásadný zlom predstavuje Nežná revolúcia v novembri 1989, ktorá okrem iného otvorila cestu k súkromnému podnikaniu. Vďaka nej sa na úplnom začiatku nasledujúceho roka - presne v sviatok Troch kráľov - mohlo uskutočniť spomínané stretnutie s Dr. J. F. Jeneweinom a jeho manželkou Ritou, ktoré sa premenilo na náš úspešný podnikateľský príbeh. Rovnaký medzník pre náš biznis znamenal rok 2004 a vstup Českej a Slovenskej republiky do Európskej únie, s čím súvisí začiatok nášho úspešného pôsobenia v Bruseli. Hoci tretí moment, ktorý spomeniem, nie je prepojený s celospoločenskými zmenami, ako kľúčový vnímam rok 2009, keď som sa stal jediným majiteľom Jenewein Group.

**Od poslednej spoločenskej revolúcie uplynulo tridsať rokov a ono tridsaťročie má (povedané slovami Jána Soloviča) aj svoje „straty a nálezy“. Čo naša spoločnosť podľa vás stratila a čo získala? A čo ste stratili a získali vy osobne?**

Ziskom je z môjho pohľadu jednoznačne sloboda - slova, pohybu, podnikania... Možnosť ovplyvňovať politické a spoločenské rozhodnutia, rovnosť pred zákonom a šanca získať slušné spoločenské postavenie poctivou prácou. Dôležité bolo a ešte vždy je naučiť sa s týmito nadobudnutými hodnotami správne narábať - napriek niektorým pochybeniam sme na dobrej ceste. Pokiaľ ide o mňa osobne, skutočnosť, že viac ako tridsať rokov stojím na čele silnej poradenskej skupiny, do môjho pracovného i súkromného života okrem úspechov celkom určite priniesla aj celý rad strát - dôležité je však vedieť sa z nich poučiť, aby sme vyšli múdrejší a posilnení.

**Čo sa vám na aktuálnom období - začiatok dvadsiatych rokov 21. storočia - páči? A naopak, bez čoho by ste sa najradšej zaobíšli?**

Snažím sa svet okolo seba nevnímať podľa mera, či sa mi niečo páči, alebo nepáči. Čo mám rád, to už pomerne dávno veľmi dobre viem. Ako odpoveď sa ponúka celý

rad konštatovaní, ktoré by niekomu mohli znieť ako kliše... Skôr by som to vyjadril takto: neustále sa učím rozpoznávať, čo z toho, čo nie je úplne podľa môjho gusta, stojí za to, aby som tomu venoval energiu a naviedol na cestu k zmene. Je mi blízke myslieť nielen podnikateľsky, ale aj pozitívne. To však neznamená, že svet vnímam cez ružové okuliare - to nie, len možno rýchlejšie ako iní vidím cestu k zlepšeniu. **M**

#### VIZITKA

- ✦ **Meno:** Martin Krekáč
- ✦ **Dátum, miesto narodenia:** 3. február 1962, Považská Bystrica
- ✦ **Vyštudoval:** Univerzita Komenského v Bratislave, odbor špeciálna a liečebná pedagogika
- ✦ **Venuje sa:** Strategické riadenie a strategické poradenstvo
- ✦ **Venoval sa kedysi:** Pedagogike, muzikoterapii, producerstvu a manažovaniu hudobnej skupiny
- ✦ **Rodina:** Šťastná, manželka Zuzana, synovia Filip a Šimon
- ✦ **Bydlisko:** Bratislava
- ✦ **Čo robí, keď nepracuje:** Relaxuje s rodinou a priateľmi
- ✦ **Profesijné vzory:** Dr. J. F. Jenewein
- ✦ **Iní favoriti medzi osobnosťami:** Úspešní priatelia
- ✦ **Najlepší šport:** Plávanie, cykloturistika
- ✦ **Najobľúbenejšia kniha:** Maroško, Maroško študuje
- ✦ **Má rád hudbu:** Marika Gombitová, Robbie Williams
- ✦ **Najobľúbenejší film:** Posledný samuraj
- ✦ **Najkrajšie výtvarné dielo:** Cyklus Botanický sen od akademického sochára Milana Lukáča alebo cyklus koláží Zuzana a starci od akademickej maliarky Ivety Lederer
- ✦ **Obľúbené značky:** Fendi
- ✦ **Favorit medzi autami:** Mercedes CLS