

Muž, který ví, co chce

Nová příloha Prosperity pro muže v nejlepších letech,
s nejlepšími úmysly, nejlepšími nápady a nejlepšími výsledky

Radan Jünger
Michal Vaněček
Jiří Dostál
Václav Friedmann
Roman Čížek
Petr Hanko

fresh
TIME®
PROSPERITA

Inovace v podnikání, a zejména je-li konkurenční, je nejlepším motorem, žene vás kupředu ruku v ruce s podnikatelskou odpovědností.

Podnikavost lze rozvíjet ve všech oblastech, já to přirozeně zkoušel v těch, kde mně to přinášelo radost a uspokojení, a to byla a je práce s lidmi. Tato je pak zároveň zdrojem významných podnětů.



Ing. Radan Jünger

ředitel a spolumajitel
Vysoké školy podnikání

rozhovor o vizích, vzdělanosti
a podnikavosti na str. 2, 3, 4

www.vsp.cz





Ing. Radan Jünger

Vzdělání je služba, rovněž také investice

Splnil se mi takový jeden profesní sen – mnoho měsíců jsem si přála připravit rozhovor s mužem, s nímž jsem se viděla jen dvakrát. Má intuice mne vedla správně – vytušila jsem, že je to osobnost, již musíte brát vážně. Člověk s nadbytkem energie, dostatečnou zkušeností i patřičným nadhledem, než aby neměl co sdělit. Na první pohled tak trochu tvrd'as odchovaný Ostravskem. Muž s charisma, jemuž těžko odhadnete věk i myšlenku. Odtušila jsem, že má rád čistou hru, a tak jsem si troufla. Troufla jsem si mlčet a čekat, až okolnosti nabídnou prostor přesto, že bývám zpravidla hodně netrpělivá.

Ing. Radan Jünger, spolumajitel Vysoké školy podnikání v Ostravě a její ředitel, a muž dalších podnikatelských aktivit, svolil posléze k následujícím řádkům. Pofoukal moji novinářskou ješitnost a potěšil zároveň. Podobně jako v den, kdy jsem se s ním setkala poprvé a získala informace o výuce k podnikavosti. Překvapil mne zároveň obrovskou barevnou kyticí, přiznám se, že největší v mém životě. Nemohla jsem ji unést, a tím rozpustileji jsem se radovala ze závislivých pohledů dam, které toužily po tomtéž. Zpět – nejde o květiny, na něž reagujeme všechny stejně bezmocně. Děkuji za pozvání do vysokoškolského prostředí, kde se o vzdělání přemýšlí v dimenzích budoucích potřeb ekonomiky.

Vlastnit prestižní vysokou školu je docela velká zodpovědnost, už vůči absolventům. Neděsí vás takový závazek?

Předně spoluvlastnit, jsme akciovou společností. Jistě, že děsí, a děsit musí každého reálného vlastníka, je to neoddelitelný prvek v podnikatelské roli – vlastnit. Naštěstí mám tuto roli již dlouhodobě zažitou, v oblasti podnikání se totiž pohybuji již 20 let. Zodpovědnost je to obrovská a nejen vůči studentům a absolventům, ale rovněž zaměstnancům, akcionářům a nejvíce asi vůči sobě a svým blízkým. Zejména v poslední době se mi spalo v tomto smyslu velmi špatně, než se škole opakovaně podařilo přesvědčit i Akreditační komisi o našich kvalitách.

Vysoká škola podnikání v Ostravě má rozpracovaný systém na to, abyste vyučovali předměty, které potřebuje praxe, boříte zvyklosti, jdete na výuku úplně jinak, než bývá zvykem. Není to zbytečná práce?

Jak pozoruji motivaci k bezplatnému studiu některých studentů na veřejných školách, tak občas ano. Teď vážně, zbytečné není nic,

u čeho jste přesvědčena, že je to jediná správná cesta, alespoň z dlouhodobého hlediska. Ty vnímavější dokážeme nadchnout již dnes, tomu odpovídá i vysoký zájem o studium na naší škole. Jedině synergickým efektem vzdělávacího procesu a praxe najde absolvent uplatnění na trhu práce.

Jaká je odezva studentů? A co akademická půda – pochopila „čas změny“? Jak reaguje konkurence?

Ti uvědomili to chápou hned, ostatní je třeba k tomu dovést, to platí i u některých akademiků. Konkurence vám řekne, že to již dávno dělá, ale v tom je ne jeden háček. O propojenosti výuky s praxí se hovoří dlouho, celá řada škol má systém povinně organizovaných praxí pro studenty, kdy informace nabitě v době studia ověřují na konci v praxi. U nás se však firmy snažíme vtáhnout do vzdělávacího procesu již od začátku a průběžně. Studentům tak nejsou vštěpovány jen informace, ale i opravdové dovednosti.

Napovídá mi to něco o vizi, inovativní myslí, touze dělat věci jinak. V jakých oborech máte ještě zkušenosti, poznatky, kde čerpáte podněty?

Myslím, že toto mě docela vystihuje. Kdysi jsem se totiž náhodou podrobil analýze významného ukrajinského psychoterapeuta, který mně v podnikání přisoudil roli vizionářskou a inovativní. Úspěch totiž spatřuji rovněž ve snaze odlišovat se a přicházet neustále s ně-



čím novým. Tím však nechci popřít významnost některých věcí dlouhodobě ověřených a funkčních.

Inovace v podnikání, a zejména je-li konkurenční, je nejlepším motorem, žene vás kupředu ruku v ruce s podnikatelskou odpovědností.

Podnikavost lze rozvíjet ve všech oblastech, já to přirozeně zkoušel v těch, kde mně to přinášelo radost a uspokojení, a to byla a je práce s lidmi. Tato je pak zároveň zdrojem významných podnětů. V tomto smyslu mně pak přinesla poznatky práce se zahraničními studenty v podobě agentury, kterou jsem před 14 lety založil a která organizuje studijní pobyty pro zahraniční studenty v ČR a internacionalizuje české vysoké školství.

Čím se tedy agentura zabývá a kdo jsou její zákazníci?

Společnost Go Study, jak název napovídá, realizuje studijní pobyty zahraničních studentů v ČR, je to taková Student agency naruby. Zákazníky jsou zahraniční absolventi středních škol, převážně rusky mluvící, kterým po pohovorech doporučujeme studium konkrétní VŠ v ČR. K přijetí a ke studiu je tak připravujeme. V poslední době jsou zákazníky i samotné VŠ, které dychtí po kvalitních zahraničních studentech a zejména aktuálně v době poklesu populační křivky tak mohou kompenzovat nedostatek studentů domácích. Ostatně do budoucna to bude jedna z cest řešení přebyteku volných kapacit na českých vysokých školách a slábnoucí populace. Půjde o to, abychom nabídli zahraničním zájemcům atraktivní možnosti studia tady, a zároveň přivedli mladé, vzdělané a ekonomicky aktivní a čínorodé lidi do Česka.

Nadčasová myšlenka, myslím, že jste předběhl dobu. Být napřed je také dost odvážné, z mnoha důvodů... Riskujete rád? Dobrý business se prý bez rozhodnutí postavených na hlavu už neobejde...

Podnikání bylo a vždy bude o míře riziku, zisku a rizika. Snažím se je držet v rovnováze. S tím souvisí i odpovědnost, ke které jsem se již vyjadřoval.

A ještě – závistivci o soukromém školství mluví všelijak a udržet reputaci dá dost práce. Čím si VŠP drží laťku?

V prvé řadě jsou závistivci všude. Jedna věc vás však asi překvapí, nebo vlastně nepřekvapí... S nadsázkou řečeno, čím dál více se mně zdá podnikání v oblasti soukromého školství exponovanější a kontroverznější než třeba v oblasti narkotik v jihoamerické Kolumbii, kterou znám z filmového plátna.

Laťku si držíme díky našim klientům – studentům, kteří oceňují naši práci a naplňují smysl tím, že najdou adekvátní uplatnění na trhu práce – zajímavé a dobře hodnocené pozice. Rovněž jsme hrdí na to, že někteří z nich se stávají i zaměstnavateli.

Současná doba dává vyniknout řadě talentů, neobvyklým přístupům, hledání i nacházení vlastní cesty budoucím osobnostem. Někteří studenti či mladí lidé rádi vybočují z řady, a to je dobře. Když je však někdo pochopí a nepozorovaně se jich ujme, vede je, dokáže nemožné. Máte takové příklady?

Díky bohu mám a hned mě napadá několik příkladů. Většinu charakterizuje pracovitost, kreativita, houževnatost, nenápadnost,

zdravá bezohlednost, a zejména absolutně nová podnikatelská kultura, odlišná než ta, která vznikala po 90. letech. Osobně jsem tomu velmi rád, protože to po dlouhé době hází pozitivní stín na podnikání a podnikatele. Mimochodem na Vysoké škole podnikání, jehož název jsem vždy, díky vnímání podnikání veřejností, hodnotil spíše nešťastně, se dnes věnujeme i otázce nástupnictví v podnikání. Likvidace českých úspěšných společností prodejem, kdy majitelé jsou vyhořelí či zanedbali otázku svého nástupnictví, je v poslední době nemoc českého podnikání. Rádi bychom se na toto zaměřili. A v neposlední řadě, což by čtenáře mohlo zaujmout, se chci zaměřit na ženy – podnikatelky, které bychom chtěli ještě více podporovat a sdružovat.

Plyne mi z toho všeho, že fandíte nečekaným věcem, neobvyklostem, jste energií nabitý optimista. Přesto tak trochu obráceně – uvažoval jste někdy o prodeji Vysoké školy podnikání? A pak to přešlo a raději jste vsadil na rozvoj aktivit?

Překvapím vás, ale ano. Přesněji, její prodej těsně před úmrtím zvažoval můj otec (doc. PhDr. Josef Jünger, CSc.), který ji před 12 lety založil. Tehdejší spoluvlastníci neviděli jiného východiska poté, co náhle onemocněl. Měl tenkrát ještě mnoho plánů a nepřipouštěl si, že by je nemohl zrealizovat. Otázce nástupnictví a nahraditelnosti ve společnosti, jinak také součásti zodpovědnosti v podnikání, nekladl přílišnou významnost. Ovšem osud nebo spíše podnikavost

Likvidace českých úspěšných společností prodejem, kdy majitelé jsou vyhořelí či zanedbali otázku svého nástupnictví, je v poslední době nemoc českého podnikání.



tomu chtěla jinak. Dnes je chod Vysoké školy podnikání v dobrých rukou a před námi další plány. V současnosti se zaměřují na vybudování silného řetězce škol v podobě poskytování víceúrovňového vzdělávání. V současnosti už nabízíme vedle studia vysokoškolského rovněž vyšší (VOŠ) a střední (Obchodní akademie) a připravujeme se i na základní. Všechny bude spojovat mimo jiné prvek výchovy k podnikavosti.

Dostala jsem onehdy otázku, zda by u vás ve škole mohl vystupovat mladý muž, aniž by se účastnil jakékoli výuky – prostě aby neztrácel čas, protože sám podniká. Přišel by jen ke zkouškám, případně by napsal práce, které je nutno připravit. Prý všechno umí, učil se sám dopředu pomyslně zvolené specializaci. Vycházíte vstříc i takovým individuálním přáním?

A není to nějaká provokace, nerekrutuje se tazatel někde z Plzně či Akreditační komise? Omlouvám se, to byla legrace, vaši otázku rozumím. Naopak je to zajímavé, mířte asi k tomu, jak se bude v dal-

ších letech vysoké školství vyvíjet. Myslím si, že technologický a informační pokrok během 25 let musí zákonitě pozměnit vzdělávací procesy ve školství a konzervativní pojetí kamenných univerzit. Budou to malé chytré multimediální komunikační přístroje propojené v síti internet, které budou postupně nahrazovat prostředí současných kamenných univerzit, kde doposud ještě někdo kontroluje docházku, domácí úkoly, kde se studenti hlásí, chodí k tabulím, navštěvují univerzitní knihovnu. Jestli to bude dobře, nebo špatně, to zjistí až historie s odstupem času. Každopádně se domnívám, že tuto revoluci nezastavíme. Ať už to dopadne jakkoliv, tak nikdy samostatnost, sebevzdělávání, pracovitost či samostatná dovednost nemohou stát proti konzervativnímu pojetí studia na vysoké škole a Vysoká škola podnikání bude takto podnikavé a cílevědomé studenty podporovat a vycházet jim vstříc. Ovšem vždy v souladu s platnými předpisy, zejména zákonem o vysokých školách.

Může soukromá vysoká škola podnikat ještě v nějakých dalších aktivitách, které by jí přinášely prostředky nutné například na investice, mzdy apod.?

Může? Musí! Zejména má-li v názvu podnikání. Držíme se hesla, že učíme to, co sami děláme. Oblastí se najde několik. To by mělo platit částečně i pro veřejné VŠ, které rok od roku pláčou, že mají málo finančních prostředků. V této souvislosti musím opět připomenout, že soukromé vysoké školy nedostávají od státu žádné dotace, na rozdíl od soukromých středních či základních škol. Není dne, kdy bych se nesetkal u lidí s mylným názorem, že soukromá vysoká škola dostává od státu peníze.

Na webových stránkách jste charakterizován slovy poradenství, vzdělávání a obchod. Spojení vzdělávání a obchod je u nás tenký led, řada lidí odmítá pochopit, že v době tržního hospodářství slovíčko obchod patří k většině aktivit. Jak to vnímáte?

Vzdělání je služba, rovněž také investice. V konkurenčním prostředí

musíte zákazníka zaujmout a získat. K tomu obchodní činnosti bezesporu přispívají. Asociace obchodu k mé osobě je však myšlena i jinak. Již několik let se věnuji zahraničnímu obchodu s různými komoditami, také jsem zahraničního obchod kdysi přednášel. Vidíte, přesně v duchu učíme, co sami děláme. A poradcem jsem ně-

kteřým zahraničním osobám, se kterými dlouhodobě spolupracuji. Příkladem byl před léty projekt rozšíření působnosti slovenské Panevropské vysoké školy do ČR.

Vzdělávání je nekonečno. Proč vás zaujalo právě ono? A učíte se sám něčemu – třeba dalšímu cizímu jazyku?

Možná právě proto, že je trvalé. Ale nečekejte, že vám teď odpovím, jak intenzivně se neustále vzdělávám, zejména čtením knih, coby ustálená fráze. Knihy byly kdysi jediným zdrojem informací, dnes je zdrojů více. Ještě důležitější jsou zkušenosti a dovednosti, příkladně já se takto učím i od svých spolupracovníků, zaměstnanců. Na Vysoké škole podnikání v současnosti působí mnoho zajímavých osobností. Je to pro mě obrovská čest a zkušenost s nimi pracovat.

Také jsem si přečetla, že máte rád lidi čestné, pracovité a trpělivé. Není jich u nás v poslední době nějak málo?

Klišé, není-liž pravda? Asi to z těch stránek, kde jste to četla, stáhnu. Kdo by měl

rád nepoctivé, lenivé či netrpělivé... No vážně, moc jich není, ačkoliv asi přiměřeně k době, místu a branži. Lepší to ale asi sotva bude.

Na druhé straně fandíte výjimečným autům, a to je o zrádné rychlosti, nikoli o trpělivosti...

Naopak, záleží na úhlu pohledu, od dětství mám automobily jako koníčka a vedle těch výjimečných jsem chodil jak mlsný kocour s tím, že si jednou na nějaké vydělám a koupím. Trvalo to dlouho, ale sen jsem si splnil.

otázkami se snažila lehce provokovat Eva Brixí

Klad'as, ctižádostivec, tahoun, zastrašovatel

Ne každý má to štěstí, že pracuje ve skvělém kolektivu. Někoho dohánějí k šilenství intriky a politikaření, jinému vadí zlozvyky kolegů a mezery v komunikaci, dalšímu zase podrážděné reakce na zadání úkolu. Zkuste si k sobě najít cestu. Posloužit vám k tomu může základní typologie osobností, kterou používají hráči pokeru, aby lépe porozuměli chování svého soupeře. Naše typologie si nedělá nároky na úplnost, i přesto se vám může hodit v zaměstnání stejně jako u karetního stolu.

Opatrný klad'as bez ambicí

Od kolegy tohoto typu rozhodně nečekejte žádnou velkou oporu v zádech. Nepočítejte s tím, že vám pomůže s náročným pracovním úkolem. Nerad riskuje, má rád řád a stereotyp. V zaměstnání zásadně plní pouze standardní pracovní povinnosti a nedělá nic nad jejich rámec. „Ve světě pokeru reprezentuje pasivní osobnost bez ambicí se slabou touhou vítězit. Jde vlastně o rekreačního hráče, který se u pokerového stolu chová podobně jako v zaměstnání. On nechce vyhrát, on se chce zúčastnit,“ potvrdila Adéla Pecháčková, úspěšná hráčka pokeru a nová tvář pražského Casina Ambassador.

Jak na něj: Nejlépe s ním vyjdete, když budete lehce dominantní a direktivní. S touto osobností komunikujte jednoznačně a přímočaře.

Ctižádostivý individualista

Tento spolupracovník má silný tah na branku a miluje náročné úkoly. Je to dominantní, rozhodný a ctižádostivý indi-

vidualista ochotný riskovat a nést odpovědnost za svěřený úkol. Hodí se dobře do krizových situací, protože si libuje v extrémech. Jeho cílem v pokeru je vyhrávat. „U hry neváhá bláfovat, ale činí tak schematicky, jako by hrál podle abecedy. Je proto snadno předvídatelný,“ popsala ředitelka Casina Ambassador Zdeňka Belecová. „V zaměstnání by nejraději trumfnil sám sebe, kolegy a dokonce i vlastního šéfa, pokud cítí, že nemá dostatečný prostor na realizaci svých pracovních cílů a nápadů. Tento typ osobnosti ochotně vstupuje do konfrontace a je silně identifikovaný s pracovním cílem,“ doplnila její slova Šárka Fričová, ředitelka personální agentury BeeConsulting. Jak na něj: S takovým spolupracovníkem nejlépe vyjdete, když mu dáte prostor, pocit nezávislosti a příležitost rozhodovat nebo vyřešit nějaký problém. Jednejte diplomaticky.

Flexibilní tahoun

Tento typ spolupracovníka zosobňuje sen řady kolegů i zaměstnavatelů. V pracovním prostředí bývá společensky obratný. Přesně ví, kdy má být rázný a kdy mírný a opatrný. Nechybí mu empatie a týmový duch. Zrovna tak dobře umí pracovat jako individualista, protože se dokáže elegantně přizpůsobit aktuálním požadavkům a potřebám. Tito lidé jsou ambiciózní, aktivní a spolehliví. Mají přirozený respekt u kolegů. Jsou vstřícní a v zaměstnání často jednájí z pozice neformální autority. Současně však patří mezi pragmatiky, kteří umí dobře klamat tělem, pokud si to žádají jejich zájmy. Jak na něj: Úmysly těchto lidí obvykle nebyvají v rozporu



s cíli týmu nebo firmy, takže z jejich osobního úspěchu profitují všechny strany. S takovým člověkem vyjdete bez problémů a velkého snažení, protože vám jde naproti.

Pasivní zastrašovatel

Tento pracovník by se dal popsat jako pasivní a nepříliš angažovaný kariérista, kterého zajímá rychlý postup ve firmě hierarchii více než samotná práce. Obvyčejně ho poznáte podle nabubřelého chování a arogantních řečí na stranu kolegů i šéfa. Nástrojem jednání bývá velmi často zastrašování, které ale není prostředkem k dosažení cíle, ale cílem samotným. Prostě to sedí k jeho osobnosti. „Když takový člověk cítí, že prohrává, okamžitě začne vyvolávat konflikty, neváhá zesměšňovat protistránu a rád vytváří atmosféru strachu. Člověku to sice leze na nervy, ale nesmí se nechat vyprovokovat k nepromyšleným tahům, ať už při pokeru, nebo v práci. Proti takové osobnosti se prostě snažím hrát s chladnou hlavou,“ řekla na závěr pětadvacetiletá tvář pražského Casina Ambassador Adéla Pecháčková.



Jak na něj: Jednejte asertivně a neberte si slovní útoky osobně. Podporu vám poskytnou i vaši kolegové. Pasivní zastrašovatel může být paradoxně skvělým stmelovacím prvkem týmu.

(tz)