

Biznis s kariérou po kariére

Bývalý šéf sponzoringu slovenského Heinekenu chce končiacim športovcom hľadať nové živobytie

Ivan Haluza / haluza@trend.sk

Najskôr manažérsky post v jednej z najväčších nadnárodných spoločností v krajine. Potom rozbeh vlastných firiem v zabehnutých biznisoch. A teraz pokus o inovatívne podnikanie, ktoré môže vyplniť jedno z bielych miest. Tak vyzerá doterajšia kariéra rodeného Martinčana Romana Krajniaka.

Pred pätnástimi rokmi začal manažovať vonkajšie vzťahy slovenskej dcéry holandského pivovarnického gigantu Heineken. Komunikoval zaň s médiami a riadil aj jeho sponzoring v športe. Pred vyše pol tuctom rokov presedlal na vlastné podnikanie, pražil kávu a obchodoval aj s energiami. Teraz začína s niečím, čo ho naplnia ešte viac. A využije pritom znalosť slovenského športu z Heinekenu, ako aj nadobudnutý podnikateľský kumšt z vlastného biznisu.

Príprava na vysnívaný biznis

Najnovšie chce sprostredkovať nové zamestnanie pre tisíce slovenských športovcov, ktorí každoročne končia s profesionálnou kariérou, ale ani zďaleka nemajú zarobené na živobytie toľko ako zopár hviezd z NHL, tenisu či západoeurópskeho futbalu. Bežní športovci aj z tých najvyšších lig slovenského športu zarábajú okolo jeden a pol až dve tisíce eur mesačne. Len o niečo viac ako bežní ľudia si zarobia iba top hviezdy tunajších klubov.

„Šport ma veľmi baví a už dlho som rozmýšľal, ako v ňom slušne nejakým neopozeraným spôsobom zarobiť. Po rozhovoroch s množstvom športovcov som prišiel na to, že na Sloven-



sku síce vieme vychovávať športovcov, ale na rozdiel od najvyšších krajín z nich nevieme vychovávať komplexné osobnosti, ktoré si po konci športovej kariéry bez problémov nájdu novú kariéru," hovorí R. Krajniak.

Jeho cieľom je vytvorenie novej „zoznamky“ medzi bývalými športovcami a firmami. Lebo správne namotivovaní končiaci športovci môžu byť pre firmy svojou naučenou cieľavedomosťou a zmyslom pre tímovú spoluprácu cennou posilou. Prvý pilotný projekt už rozbíha v košickom regióne s poisťovňou Generali. Rokuje aj s ďalšími zamestnávateľmi a postupne chce novú personálnu agentúru pre športovcov pod heslom kariéra po kariére rozšíriť po celom Slovensku.

Ostrohy zo sporov i Heinekenu

R. Krajniak mal k športu blízko už od detstva. Za Martin hrával druhú dorasteneckú futbalovú ligu. Až do času, keď odišiel na Technickú univerzitu v Košiciach študovať ekonómiu, neskôr v jej štúdiu pokračoval v Bratislave. Po škole chcel od začiatku pracovať v športovom marketingu. Venoval sa mu v marketingovej i reklamnej brandži. Istý čas bol aj v tíme prvého Čecha v F1 Tomáša Engeho. Vysokú školu športového marketingu podľa vlastných slov zažil až po nástupe do slovenskej dcéry Heinekenu. Lebo počas jeho pôsobenia v tejto firme v rokoch 2002 až 2009 bola najväčším sponzorom slovenského športu. Mladý manažér pre vonkajšie vzťahy rozhodol o významných sponzorských injekciách.

Práve on pivovarníkov naviedol na nápad spojiť najvyššiu slovenskú futbalovú ligu s pivom Corgoň. „Pred rozbehom projektu Corgoň liga malo toto pivo na tunajšom trhu iba jednociferný podiel, ale keď brand ligu opúšťal, podiel bol výrazne dvojciferný. Bol to teda prínosný projekt pre futbal i pivovar," hovorí. Počas práce pre Heiken sa zoznámil s množstvom športovcov i funkcionárov.

A nielen z futbalu. Pivovar podporoval aj iné športy. Kontakty chce teraz naplno využiť aj vo vlastnom projekte.

K športu sa vracia potom, ako sa od neho na zopár rokov odklonil. Po odchode z Heinekenu rozbehol so švagrom Marekom Fajčíkom pražiareň kávy Ebenica Coffee a pre energetickú skupinu Magna začal budovať sieť pobočiek na získavanie zákazníkov na odber elektriny i plynu. Dnes už v týchto biznisoch nefiguruje, keď svoj podiel v kávičkárskej firme predal

Pre ľudí, ktorí dlhé roky tvrdo športovali, nie je jednoduché, keď si potom rok, dva nevedia nájsť prácu

švagrovi. A v rozbíhanej sieti pobočiek na predaj energií Zone Solutions prišlo dokonca medzi partnermi k nezhodám, v dôsledku čoho sa rozišli a projekt utlmili.

Pri rozchode zažil Martinčan v biznise aj dosiaľ najhektickejšie obdobie, keď jeho firme Zone Solutions vznikli nemalé dlhy na daniach i odvodoch. „Boli to ťažké časy, ale chtiac-nechtiac som sa naučil riešiť aj krízové situácie. Pre mňa je najdôležitejšie, že energetická firma postupne takmer všetky podlžnosti vyplatila. Už zostáva uhradiť len nejaké menšie sumy," komentuje R. Krajniak. Na zozname dlžníkov Sociálnej poisťovne k záveru júna svietilo, že Zone Solutions má zaplatiť za bývalých zamestnancov už len 145 eur.

Tisícky klientov

Už popri vymazávaní starších restov z nevydarenej energetiky chystal Martinčan nový projekt na zamestnávanie bývalých športovcov. „Najväčšie hviezdy sú už otrávené množstvom investičných poradcov, čo sa k nim chcu dostať. To robí nejdem. Zameral som sa na novú budúcnosť nezabezpečených športovcov, čo tu doteraz nikto nerobil," vysvetľuje R. Krajniak.

Jeho cieľová skupina bývalých športovcov je o to širšia, že takmer všetci chcú po konci súťažnej kariéry zostať naďalej pri športe ako tréneri, funkcionári, hráčski agenti či televízni komentátori, ale takýchto pracovných pozícií je oveľa menej ako aktívnych športovcov. Navyše, nie každý z nich môže byť aj dobrým trénerom či agentom. Gro bývalých športovcov si musí hľadať novú prácu mimo športu. Podľa prieskumov Martinčana ide len na Slovensku o tisíce ľudí ročne. Hlavne z kolektívnych športov.

„Končiaci športovci sa roky plne venovali iba športu. Často si nevedia pre zamestnávateľov pripraviť ani obsažnejší životopis. Sú síce na sociálnych sieťach, no iné bežné programy neovládajú," vraví R. Krajniak s dôvetkom, že práve v nácviku takýchto zručností Slovensko zaostáva za vyspelejším Západom. Aj slabší rozhovor nejakého slovenského športovca v televíznom prenose podľa neho nie je jeho chybou, ale je to výsledok zlyhávajúceho zázemia domáceho športu. Na Západe učia zväzy a ligy komunikovať športovcov aj s médiami a sponzorami, a tak si potom vedú ľahšie budovať aj novú kariéru.

Martinčan chce svojím projektom obsadiť práve túto medzeru. Dnes sa na Slovensku zameriavajú na bývalých športovcov iba dve nadácie pod patronátom tenistky Dominiky Cibulkovej a niekdajšieho pokladníka SDKÚ Igora Kuce-

ja. Tie však finančne vypomáhajú iba bývalým športovcom na dôchodku. A bohatý nadšenec džuda, biznismen Anton Siekel, zasa vypláca rentu bývalým úspešným džudistom.

Makači pre firmy

R. Krajniak nesmeruje k charite. Chce zarábať na posúvaní športovcov k novej kariére vo firmách. Končiaci športovci pritom nie sú iba mimoriadne cieľavedomí a pracovití, ale navyše ide o pomerne mladých ľudí na vrchole síl. Väčšina z nich podľa Martinčana končí s profesionálnym športom vo veku medzi 26. až 32. rokom. Po tridsaťpäťke sa v športe udržia len tie najväčšie hviezdy. „Športovci môžu byť pre firmy prínosom aj preto, že majú veľmi dobré analytické myslenie, lebo stále analyzujú výkonnostné parametre súperov, aby ich vedeli poraziť," uvádza Martinčan s tým, že aj vďaka tomuto môžu byť zo športovcov v biznise veľmi cenení, dobrí obchodníci.

Jedna bývalá basketbalistka košických Good Angels podľa neho napríklad šéfuje košickej predajni francúzskeho reťazca so športovými potrebami Decathlon. Pozná aj dvoch bývalých prvotligových futbalistov, ktorí sú dnes obchodníkmi finančných spoločností. „Športovci môžu byť trebárs aj učiteľmi telesnej výchovy na školách. Ide mi o to, využiť čo najlepšie ich danosti, a nie že budú iba niekde rozvážať pizzu, čo ich asi veľmi naplňať nebude," hovorí



BUDOVA NA PREDAJ
Administratívna budova na Námestí SNP 15, Bratislava-Staré Mesto
GLA: cca 4 600 m²
Tel.: +421 2 59 980 980
Email: investment@colliers.sk
Colliers International
www.colliers.com

NN1201480/01

Hitmi top športovcov sú penzióny, reality i start-upy

Ak raz skončí Peter Sagan s preháňaním sa po etapách cyklistickej Tour de France či Zdeno Chára odohrá posledný zápas v hokejových arénach severoamerickej NHL, rozhodne nebudú odkázaní na pomoc podobných personálnych agentúr, akú štartuje bývalý manažér Heinekenu Roman Krajniak.

Ide o top športovcov z bohatších odvetví, ktorým ich bohatá kariéra vynesie milióny eur. Ani takto úspešní ľudia však nemôžu dúfať, že pri ich nákladnejšom spôsobe života, na ktorý si zvykli počas vrcholnej kariéry, im ich úspory vydržia do nekonečna. Navyše ich často obľutujú aj investiční poradcovia, ktorí im chcú za provízie radiť, na čom zarobiť ešte viac. Výlety slávnych športovcov medzi biznismenov nie sú zriedkavosťou. Viacerí podnikajú ešte pred športovým dôchodkom. Americký basketbalista LeBron James založil multimediálnu platformu Uninterrupted a vlastní aj podiel vo futbalovom FC Liverpool. Bývalý boxerský šampión George Foreman predáva grily, na ktorých zarobil viac ako počas kariéry medzi povrazmi. Futbalisti Cesc Fabregas a Thierry Henry sú investormi vo firme Grabyo. Tenista Andy Murray investuje do viacerých start-upov.



Hokejista Michal Handzuš a futbalista Marek Hamšík investujú pri Banskej Bystrici do realitného projektu.

Spomedzi slovenských športovcov je v biznise aktívny hokejista Marián Hossa. Spoluvlastní popradskú mraziarenskú firmu Ho&Pe Family a cez spoločnosť Hoss Corp buduje v Trenčíne golfové centrum i ďalšie realitné projekty. Do realit investoval aj futbalista Marek Hamšík spolu s hokejistom Michalom Handzušom. Pri rodnej Banskej Bystrici majú spoločný developerský projekt Nové Slnčné stráne. Ďalší hokejista Ľubomír Višňovský chce v Bratislave vybudovať nový športový komplex i kliniku na problémy s chrbticou. Najobľúbenejším cieľom slovenských top športovcov je gastro biznis a turistický ruch. Futbalista Juraj Kucka si v Bojniciach otvoril reštauráciu Meridiana. Penzióny majú zasa hokejisti Ján Lašák a Vladimír Országh a tiež futbalista Vratislav Greško. Platí tiež, že športovci z obáv pred podvodmi najradšej investujú s priateľmi či vlastnou rodinou. M. Hossa vlastní mraziarensku spoločnosť s bratrancom Petrom Peštom. Realitný projekt M. Hamšíka a M. Handzuša zasa manažuje futbalistov otec Richard. Zrejme najväčšou výstrahou pre športovcov sú nemalé finančné straty hokejistu Miroslava Šatana, ktoré utrpel po vstupe do projektu vybudovania golfového ihriska pri Veľkom Bieli. (hal)

➔ R. Krajniak, ktorý projekt prepojenia športovcov s firmami rozbieha spolu s personalistom Daliborom Slávikom z firmy Slávik&Stell. Ten kedysi Martinčana ponúkal firmám na manažérske posty. Teraz spolupracujú.

Košický rozbeh

Hľadanie novej kariéry pre bývalých športovcov rozbiehajú už toto leto v Košiciach. Tie sú teraz Európskym mestom športu, a tak ich zaujal aj tento projekt. Mesto R. Krajniaka s personalistom odporučilo tamajším športovým klubom. Košice im na činnosť poskytli aj priestory za zvýhodnené nájomné.

Bývalí športovci sú pre firmy cenní, sú cieľavedomí a majú zmysel pre tímovú spoluprácu

R. Krajniak a D. Slávik začnú toto leto v metropole východného Slovenska s prvou stovkou športovcov. Budú pre nich organizovať školenia, ako sa správať na pohovoroch pri hľadaní práce či ako komunikovať s úradmi. Prizývať budú aj psychológov. „Pre ľudí, ktorí dlhé roky tvrdo športovali, nie je jednoduché, keď si rok, dva potom nevedia nájsť prácu. Chceme im ukázať aj to, ako zvládať takéto situácie,“ prezentuje R. Krajniak s tým, že vo svete športu nie sú po konci kariéry zriedkavé ani pády na úplné dno. Bývalý slovenský olympijský medailista v boxe Ján Franek napríklad po mnohých rokoch závislosti od alkoholu i hazardu skončil ako bezdomovec.

Končiacim športovcom na stretnutiach predstavujú aj ich kolegov, ktorí si už novú prácu úspešne našli. Do štartovacieho košíckeho projektu sa už zapojil aj konkrétny zamestnávateľ, keď prvá stovka športovcov prejde aj obchodníckou akadémiou poisťovne Generali. Tá potom najlepších zamestná.

O podobných náboroch už R. Krajniak hovorí aj s ďalšími

firmami. „Oslovili sme asi tridsať spoločností, ktoré majú silné obchodné tímy, a tak by sa im športovci mohli hodiť. Niektoré prejavili eminentný záujem. Žiadna nás neodmietla s tým, že určite nemá záujem,“ uvádza R. Krajniak. Dodáva, že veľa manažérov sa zaujíma o šport, poznajú aj športovcov zo svojho okolia, a tak sú projektu naklonení. To, že najďalej sa dostali práve s Generali, môže byť aj výsledkom toho, že vo vedení obchodu poisťovne pracuje aj bývalý druholigový futbalista Martin Dobiáš.

Ozajstný biznis

Martinčana s personalistom okrem školení a posúvania športovcov do výberových programov firiem chcú spustiť aj webovú stránku, na ktorej budú prístupné nielen životopisy športovcov, ale aj pracovné ponuky podnikov. „Chceme byť takou malou Profesiou pre bývalých športovcov,“ vraví R. Krajniak.

Jeho biznis bude stáť hlavne na platbách od firiem. Tým bude fakturovať iba to, ak si prostredníctvom neho naozaj nájdu nového zamestnanca. Samotní športovci za základné školenia platiť nebudú. Iba za nadstavbové, ak budú chcieť vedieť niečo navyše. Ďalšie príjmy môžu neskôr získať aj od športových klubov, ak budú chcieť nájsť novú prácu pre ich bývalých športovcov. S klubmi o takejto ponuke mienia hovoriť až neskôr.

Vo svete už takéto biznis modely fungujú. Bývalý kapitán waleskej rugbyovej reprezentácie Andy Moore s podobným konceptom cez firmu Athlete Career Transition dosahuje ročné tržby vyše desať miliónov eur. Ďalšiu firmu Crossing the Line prevádzkuje bývalý majster sveta vo veslovaní Ír Gearoid Towey.

Už dlhšie má pre športovcov špecializovanú divíziu aj globálna personálna agentúra Adecco. Tá sa však stará len o hľadanie práce pre bývalých úspešných olympionikov, lebo ide o osobitný program financovaný Medzinárodným olympijským výborom.

© TREND