

OLGA HYKLOVÁ

& ADVANTAGE CONSULTING

Nejdříve jsem zaměstnala samu sebe

Josef Pravec

ADVANTAGE CONSULTING

Byla založena
v roce 2002
a o tři roky později
ji doplnila dceřiná
společnost
AC Jobs.

Nyní je největší ryze
českou personální
agenturou zaměřenou
na recruitment.

Zaměstnává 90 lidí
v brněnské centrále
a šesti pobočkách
po celé republice.

Loni vykázala tržby
90 milionů korun.

Letos již pomohla se
zaměstnáním více než
třem tisícům lidí.

Její stoprocentním
vlastníkem je
Olga Hyková.

Úspěšná a dynamická firma může vzniknout i tak, že velice stojíte o vysněnou profesi, ale nikdo vás nechce zaměstnat. A tak nezbude než si dát práci sám, a to ve vlastním podniku. To je i případ Olgy Hykové, kterou před třinácti lety na vysoké škole uchvátil fakt, že existuje práce, kde posloucháte zajímavé profesní příběhy lidí a pomáháte jim získat zaměstnání, které chtějí. Když o její nadšení nebyl zájem, založila společnost Advantage Consulting, která je dnes v oblasti recruitmentu, tedy nábory zaměstnanců pro firmy, největší ryze českou personální agenturou. A rok od roku roste. Centrálu má v Brně a pobočky v Praze, Plzni, Ústí nad Labem, Hradci Králové, Ostravě a Olomouci.

Tvrdá škola na vinici

Olga Hyková vyrůstala v Dubňanech u Hodonína. V rodině se každoročně vyráběly tisíce litrů vína. Mnoho času proto strávila na vinicích. Jako žačka se navíc pokoušela pěstovat kiwi nebo chovat kuřata. To vše ji nasměrovalo na střední zemědělskou školu. „Byla to tvrdá zkušenost: den co den jsem dojížděla do Uherského Hradiště a vstávala před čtvrtou, protože před začátkem vyučování jsme chodili na praxi na školní statek,“ vzpomíná Hyková.

Život na Vysokém učení technickém v Brně, kde studovala daňové poradenství, pro ni znamenal jiný svět. „V zemědělství jsem chodila na brigády za dvacku na hodinu. Když mě v právku na vysoké škole oslovila agentura a na-

bídla mi práci na veletrhu za 130 korun na hodinu, myslela jsem si, že je to legrace. Dnes mi přijde vtipné, když si slečny modelky stěžují, jaká je předvádění oblečení dřina,“ vysvětluje. Sama zkusila něco takového také. Předváděla boty a nakonec dostala nabídku, která se neodmítá – aby u firmy zůstala i po škole. Odmítla, dospěla totiž k názoru, že se daleko lépe hodí na personalistiku. Marně však hledala místo, a když ho za třetinový plat v porovnání s tím, co jí nabízeli „u bot“, našla, opustila ho za dva měsíce sama.

A protože agentury, u nichž se dál hlásila, požadovaly praxi a na pohovor se jí již nepodařilo dostat do žádné, rozhodla se založit vlastní podnik. Vložila do něj 300 tisíc korun, které jí naspořili rodiče. „Chtěla jsem nejvíc do Graf-tonu. A tak místo většího obrátu tu má konkurenci,“ směje se podnikatelka.

Schopní se neumí pochlubit

Úspěch přišel hned. „Ještě na vysoké škole jsme se s kamarády vsadili, komu z nás se jako prvním podaří pořídit si vytoužené auto. Sázku jsem vyhrála, v 28 letech jsem si koupila dvoumístný kabriolet BMW Z4,“ vzpomíná. Jezdí s ním doposud, přestože vozový park se ve firmě rozrostl na desítky aut.

Příčin jejího vzestupu je hned několik. Studovala v Brně i sociologii a psychologii a tvrdí, že si díky tomu vypěstovala schopnost každého, kdo se hlásí do konkurzu o zaměstnání, po profesní stránce poznat a vypíchnout na něm to podstatné. ►



► Je to, jako když kameník, který vytesal z kamene krásného slona, na otázku, jak to udělal, odpověděl: „Vzal jsem kámen, podíval se na něj a všechno, co nebylo slon, jsem dal pryč.“

„Lidé, a hlavně ti, kteří opravdu něco umí, bývají skromní, nedokážou se pochlubit, neumí se prodat. A tak to dělám za ně,“ říká Hyklová s nevelkou nadsázkou.

Právě o takové schopné zaměstnanke stojí klienti, ať už jde o menší české firmy, nebo velké mezinárodní společnosti jako Konica Minolta, Siemens či IBM. „Když se nám podaří sehnat třeba 30 IT specialistů do dvou měsíců, tak mám opravdu radost,“ zdůrazňuje Hyklová.

Za svoji existenci agentura Advantage Consulting hledala zaměstnance už pro 1600 firem. Požadavky se ale mění, například za sehnání svářeče, který si poradí třeba i pod vodou, se dnes platí i víc než za získání manažera. Podařilo se nalézt i špičkového IT architekta postav, který určuje charakter a vdechuje zlosynům i hrdinům v počítačových hrách duši. Ne všechny zakázky se ale přijímají. Odmítla třeba požadavek německé společnosti, která hledala slečny



Lidé, a hlavně ti, kteří opravdu něco umí, bývají skromní, nedokážou se pochlubit, neumí se prodat. A tak to dělám za ně.

do call-centra a požadovala test, zda nejsou těhotné. Za velkou konkurenční výhodou Hyklová považuje, že konzultanti pracují a jsou vzdělávání ve firmě v šesti oborových divizích. Dvě největší se týkají nábory IT specialistů a strojařů. Toto členění a specializace umožňují lépe plnit nároky zaměstnavatelů, kteří požadují, aby agentura oborům, pro něž shánějí lidi, dokonale rozuměla.

Nadšení je víc než zkušenost

Na agenturu přišly i krušné chvíle. V roce 2009, kdy na republiku dopadla hospodářská krize a Olga Hyklová

OLGA HYKLOVÁ

Devětatřicetiletá podnikatelka vyrůstala v Dubňanech u Hodonína.

Vystudovala Podnikatelskou fakultu na Vysokém učení technickém v Brně a vzdělání si doplnila psychologií a sociologií na Masarykově univerzitě.

V roce 2002 začala podnikat a založila personální agenturu Advantage Consulting.

Volný čas věnuje rodině, je vdaná a má syna.

Ráda čte, především sci-fi literaturu.



nastoupila na mateřskou, se její kolektiv začal rozpadat. „Předtím nás bylo skoro třicet a pak jen patnáct. Byla to moje chyba, málo jsem s nimi mluvila o tom, co bude dál. S kočárkem jsem objížděla bývalé zaměstnance a přesvědčovala je, aby se vrátili. Někteří tak udělali,“ vzpomíná. To je ale pryč, od té doby se co do počtu zaměstnanců i tržeb podnik zpětinásobil.

Hyklová ve své firmě, o níž občas mluví jako o druhé rodině, prosazuje zásadu „za dobrou práci dobrou odměnu“. Kromě platu a prémie ale motivuje i jinak: příspěvky na dovolenou, jazykové a vzdělávací kurzy, stravenky, zdravotní účely. Mnoho z toho souvisí s faktem, že její agentura je tak trochu ženským světem. Pracují tu z 90 procent ženy, a tak vychází co nejvíc vstříc pracujícím maminkám. Třeba flexibilní pracovní dobou nebo zkrácenými úvazky. „Vím, že se za to odvděčí nadprůměrným výkonem. Maminky totiž díky rychlokurzu od života získají dovednosti jak motivovat, plánovat či organizovat čas,“ tvrdí majitelka agentury.

Součástí pracovního týmu agentury jsou i nevidomí. „Vytvořili jsme jim takové pracovní podmínky, aby se u nás cítili přirozeně, a jeden z nich se už vypracoval v uznávaného headhuntera, pokud jde o IT specialisty,“ říká Hyklová. A chtěla by přispět k tomu, aby se ani jiní zaměstnavatelé nedívali na handicapované uchazeče o práci s nedůvěrou. „Pro manažery z firem děláme přednášky, do kterých zařazujeme prezentace a reálné ukázky fungování nevidomých. Bohužel zájem ze strany zaměstnavatelů je stále malý,“ zlobí se podnikatelka. Nevidomému programátorovi například sháněli zaměstnání rok.

O společenské odpovědnosti se podle ní hodně mluví, občas někdo pošle peníze, ale tím to často končí. „Přitom handicapovaní lidé často mají nevšední schopnosti a chtějí pracovat a být součástí kolektivu,“ připomíná.

Firma pomáhá také dětem z dětských domovů. Pod heslem „Dej hladovému rybu a nakrmíš ho na jeden den, nauč ho rybařit a nakrmíš ho na celý život“ pomáhá starším dětem s tím, jak práci získat. Snaží se podpořit i jejich kreativitu či sebevědomí v projektu Děti dětem, kdy mají možnost publikovat v knižní podobě příběhy, které samy napíší, přičemž má jít o povídky z oblasti sci-fi a fantasy. „Zdaleka ne do všech dětských domovů se nám s tím daří proniknout. Nejlepší autory čekají odměny v podobě tabletů či autogramiád knihy, ale ředitelé domovů často v jejich schopnosti moc nevěří, a někteří se dokonce ptají: A co z toho budeme mít my?“ říká. Což je pro ni nemalé zklamání.

Jinak si ale toho, čeho dosáhla, užívá a má velké plány, i když ty se trochu kříží. V příštím roce by firmu ráda rozšířila do Bratislavy, protože i mnozí zákazníci mají o Slovensko velký zájem. Jenomže stejně velký potenciál pro růst cítí v Praze. Těžiště činnosti agentury je zatím na Moravě a v hlavním městě má jen pobočku. A tak je ve hře vybudování většího střediska s několika specializovanými divizemi, což by znamenalo 25 až 30 nových lidí.

Na budoucnost myslí ráda i jinak. „Hodně čtu především sci-fi literaturu a můj nejoblíbenější autor je Isaac Asimov. Fascinuje mě na něm, že polovina věcí, o kterých napsal, už existuje a ta druhá polovina je otázka času,“ říká Olga Hyklová.

Foto: Tomáš Škoda

Moje manažerské zásady

1. U zaměstnanců rozvíjejte silné stránky a netrestejte za ty slabé.
2. Nestyďte se za úspěchy a odměňte se za ně.
3. Přijměte i prohru, jinak se nenaučíte ani vyhrávat.
4. Vždy hledejte chybu nejdříve u sebe.
5. Důvěřujte svým zaměstnancům.
6. Neporovnávejte se s druhými, jen se jimi inspirujte.
7. Buďte pokorní a pomáhajte těm, kteří to potřebují.