

TISKOVÁ ZPRÁVA

22. září 2014

Startupy hledají manažery prostřednictvím Executive Search

P r a h a, 22. září 2014 - Společnosti vyhledávající manažery na nejvyšší řídicí místa (tzv. Executive Search) se setkávají s novým trendem. Jejich služby ve stále větší míře využívají také začínající firmy. Manažeři těchto takzvaných startupů jsou totiž při výběrů členů představenstev nově zakládaných společností mnohem obezřetnější, než tomu bývalo v minulosti.

Není divu, v USA se například uvádí, že v technologických odvětvích uspěje na trhu z deseti začínajících firem pouze jedna. V sousedním Německu zaniká do pěti let po svém založení až osmdesát procent firem. Za jeden z hlavních důvodů jejich neúspěchu se nejčastěji zmiňuje nevhodný výběr lidí na manažerské pozice. *„Doba, kdy bývalo zvykem do poměrně vysokých a zodpovědných řídicích funkcí v rozjíždějících se projektech jmenovat své známé nebo dokonce příbuzné, se zdá být nenávratně pryč,“* říká **Marek Huml**, Managing Partner Stanton Chase Česká republika.

Dnes je poptávka nejen po vysoce kvalifikovaných, ale především po skutečně motivovaných manažerech. Ukazuje se ovšem, že ani příslib nadstandardně vysokého platu a ročních bonusů není dostatečnou zárukou motivace. Některé začínající firmy požadují po Executive Search konzultantech, aby jim na vysoké řídicí pozice našli kandidáty, kteří budou ochotni do nově vznikajícího byznysu kromě svých schopností, úsilí a času ochotni vložit i své vlastní prostředky, aby ukázali svojí angažovanost v novém projektu.

Společnost Stanton Chase International se vyhledávání vhodných kandidátů pro startupy věnuje už řadu let. *„Poptávka startupů po službách Executive Search společností se v této oblasti za poslední tři roky téměř zdvojnásobila. Stanton Chase například spolupracuje s inovačním centrem Skolkovo v Moskvě, které sdružuje řadu vybraných startupů z celého Ruska a je obdobou amerického Silicon Valley,“* říká **Marek Huml**, Managing Partner Stanton Chase Česká republika. *„V zahraničí se zase setkávám běžně s případy, kdy jsou služby kanceláří brány jako spoluinvestice do startupu. Svoje služby tak společnosti vyměňují za akcie startupů.“*

Startupy mají pochopitelně největší zájem o zkušené manažery, kteří své kvality už prokázali v minulosti. Jenže takových na trhu moc volných není. *„Bud’ už mají své jisté u velkých renomovaných společností, nebo nechtějí riskovat svoji profesionální pověst při případném neúspěchu nového projektu. Přitom startup může být ideálním odrazovým můstkem pro jejich další kariéru,“* dodává **Marek Huml**.

Stanton Chase

Mezinárodní společnost Stanton Chase je jedním z předních světových poskytovatelů služeb v oblasti executive search. Hlavním cílem společnosti je budování profesionálních manažerských týmů pro klienty na celém světě. Společnost byla založena v roce 1990 a v současné době působí v 72 pobočkách ve 42 zemích Asie, Evropy a Ameriky. Klíčem úspěchu firmy je důraz na profesionalitu zaměstnanců, jedinečná strategie, výborná znalost klienta, schopnost naslouchat a flexibilně se přizpůsobit jeho potřebám.

Pro další informace laskavě kontaktujte:

Pavel Jína
Junior Consultant
pavel.jina@hkstrategies.com
724 666 602