

## Ulovit manažera trvá i půl roku

**Philippe Riboton** je asi jediný lovec, jehož „oběti“ jej dobrovolně a rády vyhledávají. Je headhunterem, mužem který pro přední evropské společnosti loví ty nejlepší manažerské mozky.

PETR KAIN

**P**oprve přijel do Prahy počátkem 90. let, když se Československo učilo dýchat svobodný vzduch. Mladému Francouzi Philippu Ribotonovi zdejší atmosféra učarovala a rozhodl se zůstat. Založil kulturní časopis o byznysu a životním stylu The Prague Tribune a zároveň personální agenturu. Dnes „loví“ Riboton napříč celou Evropou ty nejchytřejší a nejtalentovanější manažerské mozky.

**LN Jste headhunter. Jak byste popsal, co vlastně děláte?**

Často říkám, že headhunter má jedno podobné s rozvodovým právníkem. Nikdy si nemyslíte, že budete někoho takového potřebovat, když ale ten čas přijde, je lepší znát nějakého opravdu dobrého. Proto také každý den pokládám seniorní manažery, kteří zrovna nehledají novou práci a vlastně momentálně ani netouží po nějaké změně. Ale chtějí zůstat v obraze, vědět, co se děje v jejich oboru a v zemi, v níž působí.

**LN Když tedy firma hledá nového finančního, nebo dokonce generálního ředitele, může se obrátit na vás?**

Ano, jistě. Zpravidla firmám pomáháme s nástupem nového manažerského týmu. V dnešní době totiž platí, že seniorní manažeri působí na svých pozicích zhruba tři roky. Rok před jejich nahrazením začnou firmy hledat jejich nástupce.

**LN Jak dlouho to v průměru trvá, najít takového člověka?**

Rekl bych, že standardně okolo tří měsíců až půl roku. V případě komplikovanějších pozic to může trvat rok i déle.

**LN Jak vlastně vypadá typický manažer, kterého „lovíte“?**

Obrazně řečeno, typ lidí, které vyhledáváme, má vcelku specifickou DNA. Jde o manažery, kteří mají zkušenosti s životem v jiné než vlastní zemi. Studovali nebo pracovali v zahraničí. Mám-li uvést konkrétní příklad, nedávno jsme třeba od jedné fir-



FOTO: MAFRA - TOMÁŠ KRIST

my v Česku obdrželi zadání, že hledá Čecha na pozici CEO s tím, že požadují, aby ten člověk stejnou funkci již v minulosti zastával někde v zahraničí. Takového člověka pak hledáme nejen v Evropě, ale třeba až v Severní Americe.

**LN Je pravda, že někteří manažeri mohou být neúspěšní v jedné společnosti, aby pak zazářili v jiné?**

Jistěže. V Evropě je trochu potíže v tom, že neúspěch je brán jako něco takřka stigmatizujícího. Neúspěch je prostě neúspěch. Ve Spojených státech jej naopak vnímají jako nezbytnou součást

V dnešní době platí, že seniorní manažeri působí na svých pozicích zhruba tři roky. Rok před jejich nahrazením začnou firmy hledat jejich nástupce.

”

rem, měl byste vystřídat několik společností a několik odvětví. Samozřejmě to neplatí vždy, třeba v prostředí bankovníctví nebo pojišťovnictví zřídka kdy najdete případ manažera, který by přišel ze zcela jiného oboru. Ale i tam se to občas děje.

**LN Jaké bylo to vůbec nejobtížnější zadání ze strany vašeho klienta?**

Nejtěžší je situace, kdy existuje jen velmi málo potenciálních lidí, kteří mohou zastávat danou pozici. Například nedávno jsme hledali pro jednoho klienta v Turecku finančního ředitele. Zadání přitom znělo tak, že má jít o zkušeného finančního ředitele tureckého původu, který ale momentálně působí mimo Turecko. Takových lidí skutečně není mnoho.

Když je najdete, čeká vás druhý, ještě těžší úkol. Přesvědčit je, aby se vrátili do své rodné země. A to vážně není snadné, protože v Evropě jsou momentálně dva státy, které z tohoto pohledu nejsou zrovna sexy. Tím prvním je Ukrajina a tím druhým právě Turecko.

**LN Povedlo se vám nakonec někoho z těch tureckých manažerů přesvědčit?**

Ano, ale měli jsme štěstí. Jeden člověk měl v Turecku stárnoucí rodiče, o které se chtěl postarat, takže naši nabídku přijal.

**LN Pokoušel se někdo někdy přetáhnout do jiné firmy vás?**

Jistě, to víte, že to zkoušeli. Vždycky ale říkám, že mi tato práce přináší příliš potěšení, mám v ní obrovskou svobodu, pracuji siice hodně, mám čtyři až osm schůzek denně, ale pořád jsem pámem svého času. A když mám jen čtyři schůzky, tak si stihnu během dne zajít třeba na výstavu obrazů. To je přece skvělé, proč bych takovou práci měnil?

**MAGAZÍN INDEX** LN

Jak se z pařížského novináře stane pražský headhunter, čtete v magazínu Index

**VYCHÁZÍ V PONDĚLÍ 17. PROSINCE**

úspěchu. Jako lekcí pro vaši další kariéru. Jak říkají: Fail, fail again, fail better. Tedy: neúspěj, neúspěj znovu, neúspěj lépe.

**LN Platí také, že manažer může ve firmě uspět na úplně jiné pozici, než v jaké působil ve svém předchozím zaměstnání?**

Samozřejmě. Je ostatně mou rolí pomáhat lidem změnit prostředí, změnit odvětví, v němž působí. Jinak by moje práce nebyla zrovna kreativní, kdyby nějaká firma hledala finančního ředitele, prostě bychom hledali jiného finančního ředitele, který by jej nahradil. Rovněž platí, že když chcete být skutečně dobrým manaže-