

Americký sen

Není jim ani pětadvacet. Za tři roky podnikání už poslali na prestižní školy v USA přes stovku českých středoškoláků. A domluvili jim stipendia za desítky milionů korun. Nyní se rozhodli, že změni i české vzdělávání – koupili pětasedmdesátiprocentní podíl v soukromém EKO gymnáziu Praha a chtějí tu vyučovat v americkém stylu. Tomáš Jízdný a Ondřej Kania.

text Kristýna Kašpárková / foto Marek Kučera

Prodávají americký sen a taky ho tak trochu žijí. Tomáš Jízdný a Ondřej Kania, majitelé společnosti J&K Enterprises, jsou nejlepší kamarádi od školky. V devatenácti spolu začali podnikat – založili agenturu na zprostředkování středoškolského studia na amerických internátních školách. Tehdy lhali, že je jim třiatdvacet, aby přišli klientům věrohodnější. Dnes lhát nemusí, třiatdvacet už jim bylo a mluví za ně výsledky: firma jen letos zprostředkuje služby ve vzdělávání za 60 milionů korun, účetní obrat mají k 18 milionům korun. Do nadcházejícího školního roku 2016/17 pomohli šedesátce českých studentů ušetřit na školném celkem přes 45 milionů korun.

Do všeho, co klientům nabízejí, se promítá jejich osobní zkušenost. Přestože jsou oba úplně jiní a jiné jsou i jejich příběhy – dohromady však daly jejich podnikání smysl.

V patnácti se tehdejší studenti brněnské obchodní střední školy Ondřej a Tomáš shodli, že jim český styl vzdělání zkrátka nesedí, potlačuje jejich bouřící se individualitu. A začali snít o tom, jak by bylo jít studovat někam ven.

Tomáš Jízdný nakonec zůstal jen u snění. „Netušil jsem, jak školu vybrat, bylo to neznámé území. Neuměl jsem si představit, že bych jen tak, bez zkušenosti, poslal někam milion korun na školné, krom toho to byly nedosažitelné peníze.“

Naopak Ondřej Kania do toho skočil

po hlavě. Už těch životních zvrátů předtím pár zažil: v deseti letech odešel kvůli složité situaci v rodině bydlet k prarodičům. V šestnácti vystřídal už tři střední školy. „Pořád jsem vyrušoval, nebavilo mě to, nechtěl jsem navíc času trávit tím, abych se učil zrovna věci, které mi nejdou. Chtěl jsem rozvíjet, co umím,“ vzpomíná na střet s institucí.

DO AMERIKY

Kania začal obepisovat americké internátní školy, takzvané boarding schools. Rozdíl mezi nimi a státními je v kvalitě výuky – a výši školného. Internátní školy jsou prestižnější a drahé, platí se na nich zhruba od pětadesáti tisíc dolarů výše (tedy zhruba milion a půl korun) za školní rok.

Na to Kania neměl ani náhodou. Obeslal čtyři stovky škol s žádostí o plné stipendium. Přiložil dokumenty, že na školné nemá, popsal svou situaci, a proč mu český vzdělávací systém nevyhovuje, připojil doušku o tom, že dobře hraje basketbal. „Trošku jsem i hrál na city,“ přiznává.

398 škol neodpovědělo. Dvě ano. Absolvoval dlouhý pohovor po Skypu v angličtině, kterou měl už tehdy dobrou. Trvalo to sedm měsíců a byl přijat na církevní Redemption Christian Academy, nacházející se zhruba 200 kilometrů od New Yorku. Výše stipendia: 100 procent ze školného ve výši 25 tisíc dolarů.

„Bylo to ohromné štěstí, plné stipendium je takřka nemožné získat. Nám se teď daří pro klienty domluvit slevu na školném na nějakých 60 procent plné ceny, vyšší ani náhodou. Ozval jsem se v dobrou dobu, právě tam rozjížděli zahraniční program a potřebovali diverzitu. A pomohl i basket, sport obecně zvedá šance,“ vzpomíná. Studia si musel aspoň částečně splácet ještě tím, že šest dní v týdnu po škole prodával sušenky před obchodním domem. „Byla to podmínka přijetí. Je to tam běžné, děti se naučí nabízet zboží i posílit sebevědomí.“

Po maturitě a návratu do Česka Kania zjistil, že najít si zde zaměstnání je náročný úkol. „Co jsem uměl? Perfektně anglicky, jinak nic. Navíc mám lehké narcistní sklony, je pro mne těžké se přizpůsobit autoritám.“ Jako záchrana se tak jevilo podnikání.

AMERIKA TADY

V tu chvíli se spojily Kaniovy zkušenosti se získáváním stipendií s obchodním duchem kamaráda z dětství. Rozhodli se pomáhat podobným studentům, kteří by o studia v USA zájem měli, ale chyběl jim impulz vše zařídit.

Založili firmu – jedno úterý spustili web a dali odkazy na různá internetová fóra, ve středu ráno volala první klientka. Školu jí sehnali. První rok poslali ven deset lidí a klientům vyfakturovali 400 tisíc korun, druhý to bylo dvacet lidí a první milion obratu, třetí rok už

zařídili školu 35 studentům. Letos jich vyrazí přes šedesát – agentura už má taky deset zaměstnanců.

„Jako jediní v Česku jsme přišli s know-how pramenícím z osobní zkušenosti. Konkurence navíc internátní školy nenabízí, jsou třikrát dražší než státní školy. My neradíme jen kam a jak se dostat a jak zařídit stipendium, zajišťujeme servis po celou dobu studia,“ popisuje Kania.

Jak to funguje? Student či jeho rodič se s nimi spojí a nastíní požadavky a studijní schopnosti. Agentura pak zpracuje individuální seznam škol, které by byly vhodné, včetně vypsání odhadů, jaké stipendium je možné domluvit. Student si vybere a začíná pohovory. „To trvá i pár měsíců, čím náročnější škola, tím delší proces. Není to sice tak, že bychom měli předem na školách domluvená místa, která bychom zaplňovali našimi studenty, ale už garantujeme, že školu z vypsání nabídky jsme schopni domluvit, pokud student své schopnosti nenasazuje a rodina dokáže doložit, že na plné školné nemá finance,“ dodává Kania. Vysvětlování, že lékař v Česku skutečně běžně nemívá 60 tisíc dolarů na rok školy pro dítě, už mají za sebou.

S řediteli mnoha škol se již znají osobně – nabízejí jich kolem 150; výhodou je, že ve střední Evropě je jejich agentura opravdu jednou z mála, tudíž nemají konkurenci. Naopak mají renomé a studenty školám posílají ve velkém.

Klientům fakturují vždy individuální poplatek podle náročnosti práce. „Řádově to jsou desítky tisíc korun. Nejsou to však procenta z domluveného školného, čistě finančně je nám tedy jedno, zda klient zvolí školu, kde je školné 50 tisíc dolarů ročně, nebo sto,“ říká Jízdný.

Největší úspěch měli loni, studentce vyjednaly stipendium 52 z celkem 55 tisíc dolarů a dostala se na jednu z nejlepších škol vůbec. I díky tomu, že hrála squash na evropské úrovni.

Každoročně jejich agentura J&K Consulting (pod tímto obchodním názvem firma J&K Enterprises působí)



pořádá v Praze, ale i na Slovensku, v Maďarsku, Španělsku a Dánsku i veletrh, kde se americké školy prezentují. Potkávají tam mnoho žáků, kteří na studia v cizině, na školné ani se stipendiem prostě nemají vůbec. Původně chtěli pro takové studenty rozjet nadační fond a každý rok platit studium aspoň třem jednotlivcům. Jenže po špatné zkušenosti s tím prvním, který prý od nich chtěl čím dál víc již zbytečných služeb, se rozhodli jinak: neposílat studenty ven, ale nabídnout jim školu s americkým stylem výuky zde.

Koupili proto tříčtvrtinový podíl v pražském EKO gymnáziu, které přejmenovali na Pražské humanitní gymnázium. A od září, po domluvě se stejně nadšenou ředitelkou, tu začne jejich

čtrnáct učitelů vést hodiny jinak – zavedou projektovou výuku, kdy jsou žáci hodně aktivní a samostatně nabývají i znalostí. Žádné biflování, žádný drill, důraz na osobnost žáka. Školné bude 32 tisíc za rok.

Na kolik je podíl přišel, prozradit nechce. „Podíl jsme koupili kvůli akreditaci, nelze tu jen tak založit novou školu. Ale částka není důležitá, škola nic nevlastní, ani neprosperovala. Škol bychom časem rádi měli víc, teď je rozjednané, že tu další už bychom měli jako pobočku školy z USA, čímž by nám odpadla ta vázanost na české osnovy,“ dodává Jízdný. ●

Autorka vystudovala žurnalistiku a filmovou vědu. Žije v Brně.