

ROZHOVOR

Investovať do reklamy netreba. Je to o kontaktoch

V Kazachstane pôsobia od roku 2011 a ich biznisom je najmä správa pohľadávok vo všetkých fázach. Mieste podmienky na biznis hodnotí veľmi pozitívne, aj keď lepšie je podľa neho si na všetko dohliadnuť osobne. A zamestnancov vedieť popohnať.

Vladimír Vanko ^{©hn}
vladimir.vanko@ecopress.sk

V Kazachstane pôsobí vaša spoločnosť už od roku 2011. Aké boli začiatky?

Cesta do Kazachstanu je dlhá a trnitá. Nám pomohlo naše pôsobenie v Rusku, kde sme si vybudovali dobré vzťahy a kontakty. Keďže veľa našich ruských klientov pôsobilo aj v Kazachstane, bol vstup do tejto krajiny logickým krokom.

Čím na vás táto pre našinca už exotická krajina zapôsobila?

Európania majú veľmi mylnú predstavu, že Kazachstan je zostalá krajina. Nie je to celkom pravda. Životná úroveň v ich veľkých mestách je porovnateľná s našimi veľkými mestami. Výnimku tvorí čistota v uliciach, ktorú udržiavajú a bezpečnosť. Na každom kroku sú kamery, policajti, takmer každý novinový stánok má svojho SBS-kára. Večer, keď idete von, sa vôbec nemusíte báť a cítite sa tam bezpečnejšie než v Prahe či v Bratislave. Rovnako porovnateľné sú aj služby, ktoré ponúkajú vo väčších mestách. Rozprávame však stále o centre Almaty a Astany.

U nás sa hovorí, že na prítiahnutie biznisu potrebujeme dobrú infraštruktúru. Tam je to ako?

Osobne som bol v Almate a Astane a tam infraštruktúra funguje. Samozrejme, mimo nich je to iný svet a cesty sú v zlom stave. Internetové pripojenie je relatívne OK a od mobilov sú Kazachovia závislí. Jediným problémom sú časté výpadky elektrickej energie v krajine. Preto veľké firmy po-

trebujú na zabezpečenie chodu vlastné záložné generátory.

Prv než začnem rozbiehať generátory, treba rozbehnúť biznis. Kde začať?

V Kazachstane sa dá začať biznis aj bez lokálneho partnera, no naučte sa ruštinu. S angličtinou biznis len veľmi ťažko rozbehnete. S domácimi firmami sa na sto percent dohodnete po rusky, na obchodné rokovania v zahraničnej firme stačí angličtina.

Ďalej si treba uvedomiť, že ako cudzinec síce môžete byť akcionár, no riaditeľ musí byť lokálny. Preto, ak nebudete na biznis dozerať osobne, tak si tam dovedte svojho človeka – Slovák alebo Čecha, ktorý danú kultúru pozná a vyzná sa v nej. Musí byť asertívny, ktorý dokáže vyjadriť svoj názor a akceptovať názory ostatných s prirodzenou autoritou a dohliadnena všetky úrovne manažmentu.

A ako funguje?

Viac než inde na svete tam potrebujete poznať ľudí. Celé to totiž funguje na osobných vzťahoch. Ak získate väzby na ľudí, ktorých potrebujete, tak potom je to už jednoduchšie. Následne môžete biznis vybavovať mailom či cez telefón, štandardne ako inde vo svete.

Nie je teda prekážkou, že ste cudzinec?

Zahraniční manažéri a podnikatelia sú vnímaní veľmi pozitívne, keďže lokálni manažéri sa od nich môžu veľa naučiť. Miestnym manažérom chýbajú skúsenosti so strategickým myslením a manažmentom a keďže v Kazachstane je dostatok kapitálu, tak hlavne veľké firmy sa snažia lá-



Keď v Kazachstane ukážete čo viete, firmy vás samé oslovia na spoluprácu, hovorí Čertík.

SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

kať zahraničných manažérov, aby miestni od nich mohli získať know-how.

A keď povieť, že ste Slovák?

Kazachovia nás vnímajú stále ako Čechoslovákov a veľmi dobre. Vedia, že sme súčasťou EÚ a na druhej strane im lepšie rozumíme, keďže sme si prešli totalitným režimom. Dokonca nás preto majú radšej ako povedzme ľudí z Británie, Francúzska alebo Ameriky. Nestaval by som však len na tom. Len tým, že ste Slovák, tam diery do sveta neurobíte, musíte mať aj v hlave. Pritom ako manažéri sme tam z odbornej stránky veľmi cenení.

Miestni zamestnanci vám vyhovujú?

Sú pracovití, no neznamená to, že sú efektívni. Často sa stáva, že urobia dva kroky dopredu a tri dozađu. V pozícii nadriadeného je preto potrebné byť k miestnym asertívny, ale slušný, nie brať ich ako otrokov. Tak

“
Kazašskí manažéri sa k vlastným zamestnancom správajú ako k otrokom.

sa k nim často správajú miestni manažéri. Musí byť vidno, kto je „pánom“, no treba mať rešpekt a byť slušný.

Sú tam v biznise aj ženy?

Priznám sa, že pri stretnutiach s klientmi som sa nestretol so žiadnou. Samozrejme, aj tam sa môže žena presadiť vo vedení, ale funguje to ako v celej EÚ. Je to vo fáze, kedy sa ženy začínajú aktívnejšie zapájať a pôsobiť v jednotlivých oblastiach biznisu.

Vďaka kontaktom z Ruska ste na začiatku mali hneď klientov v Kazachstane. Čo získavate nových?

Keď v Kazachstane ukážete čo viete, či už v rámci komunikácie, keď držíte slovo, ste dobrý a efektívny, tak partnerov získate ľahko. Tam stále funguje, že vás partneri oslovia. Ja si osobne nespomínam, že by nás niekde v Európe niekto oslovil: „poďte pre nás robiť“. V Rusku a Kazachstane sa to deje.

Ale ako sa o vás dozvedia?

Ako som už skôr povedal, biznis tam stojí a padá na kontaktoch. A keďže tam je rotácia manažérov častejšia než v Európe (5 rokov), tam je to rok či dva. Ak ste dobrý, tak vás prítiahnu aj do ďalšej firmy. My v týchto krajinách marketing ani reklamu nepotrebujeme.

Kazachom občas musíte zasvietiť

Časté výpadky prúdu spôsobili, že keď zhasne svetlo, ľudia prestanú pracovať a bavia sa. Jednoducho sa kolegovia otočia k sebe a rozprávajú sa. To, že vypadla elektrina, tam nikoho netrápi, počkajú, kým naskočí. Keď sa to stalo u nás a kolega zisťoval, prečo nerobia, odvetili, že vypadla elektrina. Keď však našiel hlavný spínač a nahodil ho, všetci pozerali, čo sa stalo, ako to dokázal. Oni by totiž boli schopní sedieť a čakať aj týždeň.

Biznis v Kazachstane sa robí po rusky

Kazachstan je pre Slovákov stále exotická krajina, kde pravidlá biznisu nefungujú tak ako u nás. Na aké odlišnosti by sa mal pripraviť podnikateľ, radí Peter Čertík zo spoločnosti MBA Empire.

Potrebuje kontakty

Väčšina biznisu v Kazachstane je postavená hlavne na osobných väzbách a kontaktoch, takže pri nadväzovaní kontaktov je určite potrebný osobný kontakt. Následne je, samozrejme, možné komunikovať prostredníctvom mailov či telefónov.

S angličtinou biznis nerozbehnete

V Kazachstane je na 100 percent potrebná ruština. Bez nej biznis s úradmi či lokálnymi firmami len ťažko rozbehnete. Samozrejme, pri obchodnom rokovaní v zahraničnej firme sa hodí aj angličtina.

Biznis sa robí len v mestách

Všetci tak ako u nás chcú pracovať vo veľkých mestách. Tam nájdete aj strednú vrstvu obyvateľstva, mimo nich sú totiž priepastné rozdiely v regiónoch. Plat vodiča je približne 400 dolárov (vyšší než učiteľa), plat team lídra alebo špecialistu je asi 1 200 dolárov.

Ukážte, kto je tu „pán“

V pozícii nadriadeného je potrebné byť k lokálnym zamestnancom silná osobnosť. Neberte ich ako otrokov, tak sa k nim veľmi často správajú miestni manažéri. Musí byť vidno, kto je tu „pánom“, no treba mať rešpekt a byť slušný.

Dôveruj, ale preveruj

S dôverou treba byť opatrný. Kazachstan sa určite za posledné roky zmenil a speje to k lepšiemu, no určite by som odporučal dôslednú kontrolu vo všetkých úrovniach manažmentu.

Vlastný šofér je štandard

Od úrovne stredného manažmentu vyššie máte v Kazachstane povinne šoféra. Je to pohodlnejšie a aj bezpečnejšie, pretože rovnako ako Rusi aj Kazachovia majú radi autá väčších rozmerov. Na uliciach preto vidíte hlavne veľké terénne autá.

Lokálny partner pomôže

Ak chcete otvoriť vlastnú pobočku, je dobré mať lokálneho partnera. Najlepšie takého, ktorý študoval na Západe a vyzná sa v lokálnej kultúre. Zefektívni to celý proces a ušetríte si tým veľa času nekonečnou byrokraciou.

Pripravte sa na veľa vodky

Biznis kultúra v Kazachstane je veľmi podobná tej ruskej. Veľa biznis stretnutí sa odohrá pri obede alebo večeri. A, samozrejme, pije sa vodka. Dosť vodky.

