

Tahle země není pro slabý

Čeští manažeři se v Rusku dobře zapsali, lehké to ale nemají. Kromě nadprůměrné výkonnosti se tu vyžaduje také tvrdost a odolnost

Když se ruské firmě nedaří najít vhodného kandidáta na vedoucí post na domácím trhu, často se poohlédne ve střední Evropě. A Češi zpravidla patří mezi favority. Podle headhuntera Jana Bubeníka mají dveře otevřené díky tradiční ruské náklonnosti. „Po Bulharech jsme druhý nejpobulárnější národ. Jsme pro ně Slovany, kteří to dotáhli dál, ale jsou stále ‚jejich‘;“ říká vedoucí partner společnosti Bubenik Partners.

Další naší výhodou bývá znalost jazyka. Někteří si povinně prošli základy ruštiny ještě před rokem 1989, poměrně snadno se ale ruština vštěpuje i mladším ročníkům.

V porovnání s manažery ze Západu se mohou Češi opřít také o vlastní zkušenosti s transformací - od komunismu k demokracii, od centrálně plánovaného hospodářství k tržní ekonomice - a to se všemi průvodními aspekty. Vývoj v Rusku za posledních dvacet let byl v lecčems specifický, člověk z bývalého sovětského bloku ale pochopí některé souvislosti mnohem snáz než ten, kdo celou dosavadní kariéru působil jenom ve fungujícím tržním systému.



OBLÍBENCI. Podle Jana Bubeníka jsou Češi v Rusku stále vnímáni jako „naši“.

OSTRÉ LOKTY

Do Ruska většinou míří lidé, kteří už tady něco dokázali a chtějí dobýt mnohem větší trh. Úspěch v Čechách a vysoké ambice ale nestačí. Tamní byznys je celkově dravější, hrubší, a to vyžaduje jistou míru agresivity. „Musíte být zdravě asertivní, schopní zabrat si volný prostor;“ zdůrazňuje Bubeník a připomíná jedno setkání s člověkem, na kterém při interview velmi rychle poznal, že už má zkušenost s ruským prostředím. „Okamžitě ukazoval ramena, snažil se dominovat situaci. Byl zvyklý vystupovat jako pán, aby přesvědčil, že dosáhne svého,“ popisoval chování manažera, kterého musel pro české poměry trochu „chladit“.

Není to jen zvýšená míra tvrdosti, co může tuzemské manažeři v Rusku na začátku rozhodit. Často se musejí vyrovnat s jiným životním stylem. Rusko je zemí s velmi nerovnoměrně rozděleným bohatstvím a rozdíl v příjmech jsou obrovské. Podnikatelé a manažeři žijí v izolovaných čtvrtích, po práci se scházejí zase jen spolu v klubech a luxusních podnicích. Trpí tím hlavně rodiny, které jsou odloučené od běžného života. Nezřídka se proto stává, že manželka s dětmi zůstává v Česku.

ČEKÁNÍ NA ROZKAZ

V rozdílnosti mezi českou a ruskou mentalitou tkví také jádro překážek, s nimiž se naši manažeři potýkají v práci. Přetrvává způsob myšlení, kdy se čeká na rozkaz shora, samostatně se nic neřeší. „Lidé jsou zvyklí na mnohem direktivnější způsob jednání. Musí se jim hodně jasně říkat, co se od nich chce. Když si potom zvyknou, je třeba je začít emancipovat. Jejich prostředí je k něčemu takovému nevyhovává,“ podotýká Bubeník.

Českým manažerům se prý většinou daří tento přechod zvládnout. „Tam, kde byli Češi, zůstávají prosperující firmy, ve kterých lidé řeší samostatně problémy,“ přesvědčuje Bubeník. Ti, kteří před lety nastoupili do nejvyšších pozic, mezitím vychovali řadu potenciálních nástupců. ●

TOMÁŠ PERGLER • tomas.pergler@euro.cz

Došli nejdál

Čeští manažeři, kteří se v Rusku vypracovali do nejvyšších pozic

MICHAL ČUPA

Bývalý šéf Contactelu a české pobočky Microsoftu nyní vede ruskou větev společnosti Nokia Siemens Networks.



Zkušenost s ruským trhem získal jako viceprezident operátora Golden Telecom. V létě 2007 nastoupil do vedení ruského Microsoftu, kde řídil obchod s osobními počítači, mobily a internetem. V letech 2009-2010 šéfoval společnosti Azertelekom, telekomunikačnímu operátorovi v Ázerbájdžánu. Podílel se na založení firmy C-Ring Telecom, společného podniku Azertelekomu a ruské společnosti Synterra.

MARTIN JAHN

Předtím než loni převzal vedení mezinárodního prodeje firemních flotil a víceznačkových prodejů Volkswagenu, šéfoval tři roky operacím automobilového koncernu v Rusku.



Svoji kariéru Jahn nastartoval v CzechInvestu. Z čela agentury přešel v roce 2004 do křesla místopředsedy vlády pro ekonomiku. V letech 2006 až 2008 byl členem představenstva Škody Auto pro oblast personalistiky. Je také prezidentem Sdružení automobilového průmyslu.

VÍT SEDLÁČEK

Předseda představenstva Generali PPF v Rusku a člen řídicího výboru Generali PPF Holding zodpovědný za Bělorusko, Rusko, Kazachstán a Ukrajinu. Dříve řídil operace holdingu v Rumunsku a Srbsku.



Před příchodem do skupiny PPF v roce 2005 byl ředitelem pro strategii v Plzeňském Prazdroji.

IVAN SVÍTEK

Šéf ruského Home Creditu byl na začátku 90. let poradcem federálního ministra financí. Poté vedl oddělení finančních trhů v české pobočce Citibank a pracoval na několika řídicích postech v koncernu Pepsi-Cola.



V letech 1998-2008 byl Ivan Svítek postupně finančním ředitelem společnosti General Electric - Capital Services, místopředsedou představenstva GE Capital Bank a šéfem GE Consumer Finance se sídlem v Dublinu. Před nástupem do Home Creditu vedl brazilskou GE Money Bank.

PETR ŠMÍDA

Člen představenstva Alfa-Bank. V největší ruské privátní bance, patřící do impéria oligarchy Michaila Fridmana, byl předtím generálním ředitelem, místopředsedou a následně předsedou představenstva.



Šmída v 90. letech zakládal leasingovou společnost Multiservis, po jejím prodeji skupině General Electric byl čtyři roky šéfem české GE Capital Bank. Před nástupem do Ruska v roce 2003 byl viceprezidentem společnosti GE Consumer Finance.