

Štěpán Ctibor Beneš:

NIGÉRIE JE NEJSLOŽITĚJŠÍ TRH Z CELÉ AFRIKY

„NEJČASTĚJŠÍ ODPOVĚĎ, KTEROU V NIGÉRII DOSTANETE, KDYŽ SE ZEPTÁTE, KDY BUDE NĚCO HOTOVÉ, JE ‚ANYTIME FROM NOW‘, TEDY KDYKOLI OD TEĎ. A TO SE TÝKÁ TŘEBA I ODLETŮ LETADEL. MY EVROPANÉ MÁME TENDENCI BRÁT TO JAKO VTIPI, ALE POZOR! NIGERIJCÍ TO MYSLÍ VESKRZE VÁŽNĚ. U NĚKTERÝCH VĚCÍ PROSTĚ PLATÍ – AŽ TO BUDE, TAK TO BUDE. KDYŽ SI NA TOHLE ZVYKNETE, DÁ SE V AFRICE ŽÍT BEZ VĚTŠÍHO STRESU. PŘÍLEŽITOSTÍ JE TAM PRO NAŠE FIRMY OPRAVDU MNOHO,“ ŘÍKÁ ŘEDITEL ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V LAGOSU ŠTĚPÁN CTIBOR BENEŠ.



Ing. Štěpán Ctibor Beneš před třemi lety otevíral zahraniční kancelář CzechTrade v Lagosu a dosud je jejím ředitelem

MAJÍ ZÁSoby ROPY, ALE POHONNÉ HMOTY DOVÁŽEJÍ

Jak byste Nigérii charakterizoval? V čem je specifická oproti jiným africkým zemím?

Nigérie je nejlidnatější africká země a jako taková trpí syndromem velkého národa. Nigerijci jsou někdy přehnaně sebevědomí, mají pocit, že všechno vědí nejlíp. Navíc mají peníze – v tom se asi nejvíc liší od všech ostatních zemí v regionu. Disponují velkými zásobami ropy a plynu, a to je největší náplast na všechny jejich bolístky, jak i oni sami říkají. Na druhou stranu možná právě proto nemá Nigérie tak dobrou administrativu, jako třeba nedaleká Ghana.

Můžete to nějak ilustrovat?

Sice mají ropy, ale schází jim pohonné hmoty – neumějí ropy rafinovat, takže ji v upraveném stavu musejí drazo dovážet. Nerostné bohatství v Nigerijcích možná probouzí víc pohodlnosti a jistou míru chaotičnosti, která je v jejich mentalitě historicky zakořeněná. Zatímco třeba Ghaňané byli nuceni naučit se využít s méně zdroji, a tedy přemýšlet více dopředu. Nigerijci se díky ropě a plynu dostali poměrně snadno k velkým penězům, ale nebyli na to zcela připraveni. Když nemáte peníze

a najednou vyhrajete dva miliony v loterii, taky to s vámi zacvičí.

Nadto mají hluboce zažitý společenský status, pocit, že „jsou někdo“. Na druhou stranu mějte na paměti, že o Nigerijcích nelze hovořit paušálně, protože v zemi žije na 200 různých etnik, která se mezi sebou ne vždy dobře snášejí. Jorubové nemají rádi Igby, ti zas Fulby atd. Každé etnikum má vlastní jazyk, takže je spojuje jen angličtina a do jisté míry státní příslušnost.

A dá se s místními běžně dorozumět anglicky?

Ano, na angličtinu se dá spolehnout. Ti vzdělanější mají hezkou britskou nebo i americkou výslovnost, ti méně vzdělaní mluví s těžším přízvukem, který je zpočátku pro Evropana hůře srozumitelný, ale vždycky se domluvíte.

DVACETIMILIONOVÁ MEGAPOLE VYŽADUJE ODOLNOST

Jak dlouho už zastupujete CzechTrade v Nigérii?

Zahraniční kancelář CzechTrade v Lagosu jsem otevíral před třemi lety. Lagos je více než dvacetimilionová megapole,



První dojmy z Lagosu jsou chaos, přelidněnost a dopravní zácpy

všude hluk, nepořádek, zácpy. Třeba řídit auto mohou jen trpělivi. Během dne obvykle zvládnete jen dvě jednání ve městě a zbytek strávíte v zácpách za volantem. Život v Lagosu celkově je hektický. Na druhou stranu, jak už jsem zmínil, vnímání času v Nigérii je velmi plastické.

Jaký je tam život? Na co se dá spo-lehnout?

Vedeme tu docela druhý společenský život s místní komunitou evropských a amerických expatů. Ve čtvrti Victoria Island je pár klubů, kam chodí spousta Britů a dalších Evropanů, ale i Libanonců nebo Indů. Můžete tam získat nejen dobré známé, ale i spoustu užitečných informací ohledně života či obchodování v Nigérii. Potkáte tam vrcholové manažery ropných společností i stavbyvedoucí libanonských firem. Na řemeslníky, dobré restaurace či jakékoli služby je vždycky lepší se zeptat lidí než Googlu. Tady veškerá doporučení fungují přes známé. A většina obchodů se udělá při podobné neformální příležitosti!

S čím jste se těžko srovnával nebo stále srovnáváte?

Na vnímání času si zvyknete, problém ale nastává, když pracujete pro evropskou nebo americkou firmu, která je zvyklá na přesné termíny, jejich dodržování a nutí vás, abyste místní dohnal k plnění. Nastává pak riziko, že když příliš zdomácníte, může dojít ke konfliktům mezi vedením firmy a vámi. V kontaktu s Nigerijci nesmíte tlačit na pilu. Když dva týdny neodpovídají na e-mail, je to

normální – možná jim to zrovna nepřišlo důležité nebo neměli k tématu aktuální informace, tak neodpovídají. Až je budou mít, odpoví vám. Obecně vzato jsou Nigerijci velmi hovorní, ale když se ptáte na něco konkrétního, často se vám dostane vyhýbavých odpovědí typu „anytime from now“, „pracuji na tom“ a podobně.

A co Nigerijci jako lidé? V čem spatřujete největší odlišnosti oproti evropskému způsobu života?

Asi v určité tendenci místních lidí k „mlžení“. Nigerijec nikdy nechce ztratit tvář. Skoro každý druhý je schopen vám říci, že se zná s prezidentem, a i v obchodním styku vám všelijak věšet buliky na nos, jako třeba že udělal, na čem jste se domluvili, a přitom to tak není. Tento dojem nemám jen já, ale i jiní evropští nebo američtí expati, kteří v Lagosu žijí už dvacet nebo třicet let, říkají totéž. Při jednání s Nigerijci určitě doporučuji přísnost, abyste před nimi získali respekt. V Nigérii je samozřejmě spousta dobrých lidí, s kterými je perfektní spolupráce, ale obecně není na škodu být hodně obezřetný.

Co naopak na Nigerijcích oceňujete? Čím by se od nich mohli Češi inspirovat?

Líbí se mi, že Nigerijci v osobním i obchodním styku nejsou, na rozdíl od Čechů, přehnaně servilní. Mají někdy až nezdravou hrdost na to, kdo jsou a co chtějí – a to je přesně to, co by se některé české firmy měly naučit a co by jim v jednáních nejen v Nigérii ohromně prospělo. Někdy je potřeba bouchnout do stolu,

dát najevo, že vyrábíte kvalitní produkty, a nemůžete tak jít s cenou dál dolů.

Jak moc je v Nigérii Česko (ne)známé?

Nigerijci většinou znají Československo. Českou republiku už méně, tam mají problém si nás zařadit. Někteří nás znají, pokud mají zkušenost s českými výrobky. Ti bohatí, kteří cestují po Evropě, o nás vědí. Na nigerijském trhu jsou dobře známé i některé české produkty, například český křišťál nebo žiletky z Czech Blades Jevíčko. Znají také škodovku, která je na tamním trhu přítomná prostřednictvím distributora. A pak samozřejmě české fotbalisty – Petra Čecha, Tomáše Rosického, Pavla Nedvěda. V Nigérii je fotbal nesmírně populární.

A co Čína? Jak je to v Nigérii s vnímáním čínského zboží?

Je tu samozřejmě obrovská konkurence čínského zboží a zejména čínských cen, na což Nigerijci slyší. Na druhou stranu mají oproti jiným africkým zemím větší kupní sílu, tak přeci jen kladou silnější důraz na kvalitu. Když má nigerijská firma peníze, nekoupí si čínské, ale evropské zboží. Je znatelný postupný příklon ke kvalitnějším evropským produktům. Třeba teď tu byl boom domácích pekáren, Nigerijci přestali kupovat levné čínské pekárny a daleko víc poptávají italské nebo obecně evropské, kvalitnější přístroje. ■

SE ŠTĚPÁNEM C. BENEŠEM SI POVÍDAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK