

STORY

# První mise byla v Pákistánu

Hana Kejhová  
hana.kejhova@economia.cz

**M**ichal Kasan je obchodním ředitelem společnosti Fans pro oblast Asie a Afriky. Tato firma působí v oblasti vývoje, výroby a dodávek techniky chlazení průmyslových vod i páry a výstavby chladicích věží. Mezi odběratele patří teplárny, ČEZ, Jaderná elektrárna Temelín, termoelektrárna v Bosně a řada energetických zdrojů po celém světě. Ve společnosti Fans je Michal Kasan rok a profesní zkušenosti sbíral hlavně ve Škoda Export, kde pracoval dvacet dva let. Vystudoval ČVUT, obor ekonomika a řízení energetiky. „Nebyl jsem vnitřně technicky zaměřený. Proto jsem si zvolil ekonomický obor. Intuitivně mě to vedlo v energetickém oboru spíše k obchodu,“ říká Kasan.

## Asistentem v Pákistánu

„V roce 1990 jsem se stal asistentem ředitele výstavby elektrárny v Pákistánu a zároveň byl překladatelem do angličtiny. Přihlásil jsem se do konkurzu a vyhrál,“ vzpomíná Kasan. Tehdy mu bylo dvacet šest let. „Pomáhal jsem vytvářet zázemí pro účastníky výstavby. Bylo tam postupně až 35 lidí. Pomáhal jsem i s korespondencí, protože ředitel hlavního dodavatele neuměl anglicky, což bylo tehdy dost typické.“ Vrátil se v roce 1994 s novými zkušenostmi.

„Pobyt v Pákistánu mi dal to, že jsem poznal detailně orientální prostředí a zažil výstavbu vodní elektrárny,“ říká Kasan. Jaká pravidla platila v Pákistánu? „Shrnu bych to do několika hesel – slušnost, pokora a nutnost stále vyjednávat. To je specifické pro obchodování nejen v Pákistánu, ale ve všech muslimských zemích. Abych to odlehčil, tak bych řekl, že čím delší vousy, tím nutnější je respekt a nedá-

“

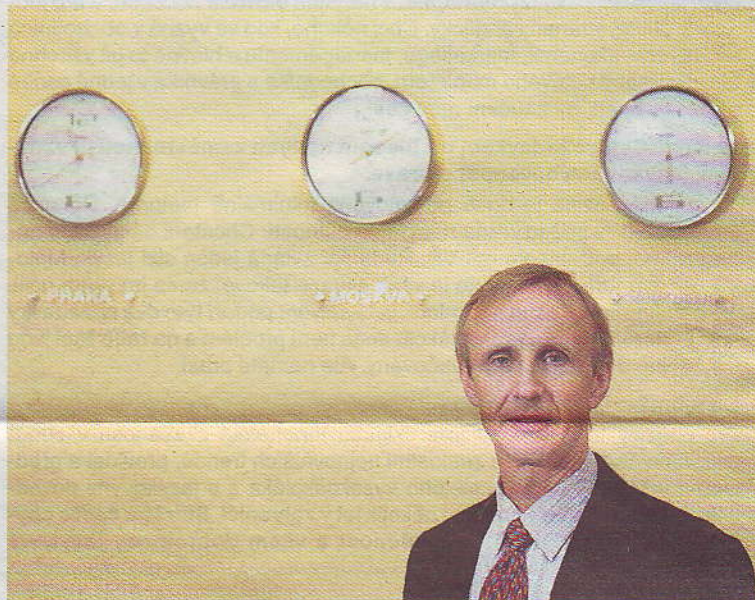
Slušnost, pokora a nutnost stále vyjednávat. To je specifické pro obchodování v muslimských zemích.

**Michal Kasan**  
Společnost Fans

vat najevo nadřazenost nebo že jsme z jiné kultury a máme třeba výhrady k jejich způsobu života, názorům či náboženství. To se vůbec nesmí,“ říká Kasan.

Pak začal pracovat jako referent v obchodním oddělení, které mělo na starosti východní země jako Indii, Srí Lanku a Nepál. Do manažerské pozice se Kasan dostal v roce 1998, kdy se stal koordinátorem projektu výstavby parní elektrárny v Turecku, což trvalo dalších osm let.

„Činnosti, které jsem dělal, vypadají podobně, ale nároky gradovaly, jak jsem rostl na pozicích. Dalším zdrojem profesního růstu bylo setkávání s manažery z jiných společností. Měl jsem štěstí, že jsem potkával na projektech lidi, kteří pracovali na nadnárodní úrovni a jejich vzdělání bylo excelentní. Rád jsem je pozoroval při práci,“ uvádí Kasan.



**MICHAL KASAN** ▶ Obchodní ředitel firmy Fans si nejvíce zkušeností odnesl z obchodních pobytů v Asii. FOTO: HN · LUKÁŠ BÍBA

V poslední době jej rozvíjí zejména týmový koučink. Probíhá přímo ve firmě, a to jednou měsíčně a trvá celý den. „Koučink mi přináší reflexi a vylepšení komunikace v týmu, protože je přítomné celé vedení,“ vysvětluje Kasan, který také hodně nakupuje odbornou manažerskou literaturu.

„K tomu mě přivedla komunikace s jinými manažery, protože jsme se o něčem bavili a oni podotkli – přečti si tohle od Petera Druckera. Je ale pravda, že jsem si více knih koupil, než přečetl, protože zápasím s časem. Myslím čas, kdy člověk studuje a dělá si třeba poznámky, toho je málo. Nacházím jej jen o dovolené,“ říká Kasan. Když mu zbude volno, věnuje se atletice.

## Expertí potřebují kurzy na míru

Když manažeri ze společnosti Fans nakupují nějaké vzdělání externě, musí mít k tomu pádný důvod. Letos se ob-

rátili na CzechTrade, když potřebovali konzultovat obchodní standardy INCOTERMS. „Jsou to mezinárodně uznávané podmínky, které se zhruba v desetileté periodě aktualizují,“ říká Kasan. „Používají se v obchodním styku. Tedy kam bude zboží dodáno, kdo nese odpovědnost, na čí náklady a kdo platí daně.“ Ve firmě Fans potřebovali v tomto ohledu zjistit aktuální odlišnosti v roce 2010.

„Podnikli jsme průzkum a snažili se získat školení. Všichni nabízeli jen kompletní zaškolení. Ale to jsme nepotřebovali, protože jsou ve firmě zkušenější lidé, kteří léta pracují v zahraničním obchodě. Mezinárodní podmínky znají a aktivně je používají. My jsme potřebovali jen ty aktuality. CzechTrade službu také neposkytoval, ale vyšel nám vstříc v tom smyslu, že nám operativně ušil takové školení na míru,“ dodává Kasan.