

Was man für den Umgang mit russischen Geschäftspartnern wissen muss

Wodka, Gesang und Tanz – russische Klischees?

Von Petra Medek

- Russen machen Geschäfte mit Freunden.
- Gespräche über Korruption tabu.

Wien. „Stoßen wir auf unser Land an!“ Mit dieser Aufforderung zum Wodka-Konsum muss man rechnen, wenn man mit russischen Staatsbürgern ins Geschäft kommen will.

Vor allem in ländlichen Gegenden und traditionellen Branchen kann es passieren, dass bei der Geschäftsanbahnung der Wodka in Strömen fließt, man gemeinsam singt und tanzt, erklärt Ekaterina Beekes, interkulturelle Beraterin von „ti communications“. Der Hintergrund: In der sozialistischen Planwirtschaft wäre das langweilige Arbeitsleben gern durch Trinkgelage nach Dienstschluss aufgelockert worden.

Je jünger und urbaner das russische Gegenüber, desto weniger Gefahr besteht für den Westeuropäer, als Alkoholleiche zu enden. „Für die ältere Generation gehört Wodkatrinken aber dazu, ein Nein akzeptieren sie nicht“. Um sich höflich aus der Affäre zu ziehen, funktioniert nur der Hinweis auf vermeintliche gesundheitliche Probleme, sagt die Expertin.

Generell machen Russen Geschäfte mit Freunden, das gegenseitige Kennenlernen ist daher unerlässlich. „Nehmen Sie sich Zeit, überlassen Sie dem Gastgeber die Initiative, machen Sie gemeinsame Ausflüge



Wie die Matruschka-Puppen wird Wodka untrennbar mit Russland verbunden. Foto: reu

und gehen Sie auch mit in die Sauna“, rät Beekes.

Kommt es dann zu Gesprächen über das Geschäft, ist es wichtig, sich einer einfachen Sprache zu bedienen. „Man muss zuerst viel über Basics sprechen, bevor man ins Detail geht“, weiß die Beraterin.

Russen fragen nicht

Und man darf sich nicht wundern, wenn nach dem Vortrag Stille herrscht. „Russen stellen keine Fragen. Es ist aber enorm wichtig, alles klar gemacht zu haben, sonst kommt man nicht ins Geschäft“. Beekes rät westeuropäischen Vortragenden daher, ihre Zuhörer gezielt nach

ihrer Meinung zu einzelnen Aspekten zu fragen.

Zu den Fettnäpfchen im Umgang mit russischen Geschäftspartnern gehören politische Themen. Russen sehen sich als Befreier Europas im Zweiten Weltkrieg, erzählt Beekes.

Zudem würde man auch von den Progressiveren nur Positives über Wladimir Putin zu hören bekommen. „Die Russen schätzen an ihm seine einfache Sprache. Außerdem hat er ihnen das Gefühl gegeben, eine starke Nation zu sein“. Dementsprechend sollte man als Besucher aus dem Westen vermeiden, Zweifel an der wirtschaftlichen Stärke des russischen Bäu-

ren zu äußern. Ebenso macht man sich keine Freunde, wenn man die Korruption im Land anspricht.

Generell gelte es bei Verhandlungen, Stärke zu zeigen. „Wenn ein russischer Kunde droht, einen Vertrag nur bei Gewährung von 40 Prozent Rabatt zu unterzeichnen, sollten Sie nicht darauf eingehen, nur um am Markt Fuß zu fassen. Als stolzen Einwohnern eines Big Country ist Russen der österreichische Weg des Kompromisses fremd. An besten, man macht klar: „Nicht mit mir!“. Nur so könne man sich als ernst zu nehmender Geschäftspartner profilieren.“