

Focus op Rusland (1)

In een reeks van drie artikels verspreid over drie edities laten we u nader kennis maken met de auteur en Rusland expert Jeroen Ketting.



De Russische markt is, samen met de markten van Brazilië, India en China, een van de snelst ontwikkelende markten in de wereld. Vanaf de vroege jaren negentig, hebben veel Europese bedrijven zich in Rusland gevestigd en bloeiende bedrijven opgebouwd. Ondanks de vele schijnbare successen, zijn de eerste stappen van zakendoen in Rusland nooit gemakkelijk. Of u nu start in Rusland als een individuele ondernemer of als een gevestigd bedrijf, naar alle waarschijnlijkheid zult u tegen een aantal problemen aanlopen door de verschillen in de zakelijke cultuur, door stereotiepe ideeën of door de taalbarrière.

WEL DOEN

Het eerste advies luidt.... geniet van Rusland! Door te genieten van uw verblijf in Rusland krijgt u die extra dosis energie. Energie die zeer welkom is, om met de dagelijkse uitdagingen om te gaan.

Zaken doen in Rusland vereist vaak meer inspanning en energie dan in veel andere landen. U zult geconfronteerd worden met kleine ongemakken en tegenslagen. U moet dan ook flexibel zijn, bereid zijn zich aan te passen aan steeds veranderende omstandigheden en vooral geduldig zijn. Tracht in elk geval Rusland en zijn culturele eigenaardigheden te begrijpen, sta ervoor open en heb er respect voor. U heeft een voorsprong als u het perspectief van de Russische partner begrijpt. Alleen het lezen van Russische literatuur geeft al een kleine blik op de

Russische ziel.

Ook enige kennis van de Russische taal helpt om u er comfortabel te voelen. Simpelweg door het leren van het alfabet ontdekt u dat veel woorden in feite herkenbaar zijn. Een restaurant is "restoran," het bedrijfsleven is "biznis" en stop is "stop." Russen stellen het zeer op prijs wanneer u een paar woorden in het Russisch kunt zeggen. Leer daarom een paar woorden zoals 'dank u wel' (Spasiba), 'hallo' (zdrastvujte) en 'alstublieft' (pozhalujsta).

Bij het werken met tolken, moet men zich er altijd van bewust zijn dat veel tolken de woorden die worden uitgewisseld, zeer correct kunnen vertalen, maar dat het vaak te letterlijk wordt vertaald. Het originele idee achter wat gezegd wordt, wordt dan wellicht gemist. Goed vertalen is een kunst waar maar heel weinig een talent voor hebben. Vertouw dan ook nooit helemaal op wat uw tolk vertelt. Zorg ervoor dat uw bedrijfsbrochures in het Russisch zijn opgesteld en dat u een visitekaartje heeft in het Russisch (controleer de vertaling van uw naam met een Russische native speaker: sommige westerse namen klinken vreemd voor Russen). Maar het blijft zijn niet alleen bij het kennen van de Russische cultuur en de taal. Het loont ook om uw huiswerk te maken en goed de markt te kennen voordat u actief wordt in Rusland. Product-marktcombinatie, verkoop- en distributiekanaal en marketingaanpak verschillen vaak aanzienlijk van wat we gewend zijn in Europa.

Om vandaag succesvol te zijn in Rusland, heeft u een langetermijnstrategie nodig en moet u bereid zijn om verscheidene jaren in Rusland actief te blijven. Daarbij is lokale aanwezigheid gewenst zodat u goed de controle houdt op wat er gaande is en om u in staat te stellen, het bedrijf te leiden zoals u dat wenst.

Rusland vereist eenvoudigweg een grotere investering van uw tijd, geld en

moeite dan dat u wellicht gewend bent in Europa. De Russische markt betreedt u dan ook niet om even snel winst te maken.

Russische bedrijven (in het bijzonder die waarin de staat een aandeel heeft) worden steeds vaker verplicht om in producten "made in Rusland" te investeren. Dit heeft dan ook geleid tot een sterke toename van Europese bedrijven die joint ventures zijn aangegaan met Russische collega's. Als u voor de lange termijn duurzaam wilt ondernemen in Rusland, dan zult u moeten denken en handelen in het belang van de Russische economie.

Wanneer u een overeenkomst aangaat met een Russische zakenpartner, zorg dan dat uw belangen duidelijk worden uitgelijnd en dat alle partijen baat hebben bij de overeenkomst. Het is belangrijk win-winsituaties te creëren, waarin alle partijen een duidelijk herkenbare toegevoegde waarde ervaren.

NIET DOEN

Allereerst, wees niet bang voor Rusland. Angst is een slechte raadgever en zal uw bedrijfsinspanningen enkel belemmeren. Rusland heeft nog steeds een negatief imago in Europa, grotendeels veroorzaakt door negatieve internationale media-aandacht en de stereotypen over Rusland, die we voor waarheid aannemen. Maar Rusland is een veilig land en u kunt veilig, zonder gestoord te worden, over straat.

Onderschat Rusland of de Russische zakenlieden nooit. Russen zijn zeer goed geïnformeerd en opgeleid. Ze reizen over de hele wereld, bezoeken alle belangrijke internationale beurzen en tentoonstellingen en weten precies wat de internationale markt te bieden heeft. De tijd dat je goedkope jeans en tweedehands computers in Rusland kon verkopen is al lang verleden tijd. Zie Rusland niet als zuiver Europees. Rusland lijkt op het oog niet veel te

verschillen van Europa. Mensen zien er hetzelfde uit, klinken en doen hetzelfde. Automatisch nemen we aan dat ze hetzelfde zijn.

Zo'n idee kan misleidend zijn. Het Russische begrip van vertrouwen, gezag, tijd, de maatschappij, relaties, overeenkomsten, en van een aantal andere zaken, verschilt fundamenteel van ons Europese begrip. Rusland heeft een mix van Europese, Aziatische en Slavische kenmerken en u doet er goed aan om deze bijzondere mix van achtergronden in het achterhoofd te houden als u woont en werkt in Rusland. Een andere misvatting is het idee dat alles in Rusland goedkoop is. De kosten van levensonderhoud zijn hoog: Moskou staat met regelmaat bovenaan in de lijst van duurste steden ter wereld. Salarissen, huur en andere vaste kosten zijn enorm hoog. Ook bijkomende kosten van zakendoen in Rusland, zoals kosten



voor reizen, brochures, certificering, tentoonstellingen en logistiek zijn relatief hoog. Daarnaast vraagt de Russische markt ook meer tijd van het management dan de Europese markten. In het algemeen geldt dat voor elke euro verdiend in Rusland, men minstens twee keer zo veel managementtijd kwijt is dan voor dezelfde euro verdiend in Europa. Het is dan ook belangrijk om goed inzicht te hebben in de alternatieven. Het zou heel goed kunnen zijn dat u uw tijd beter kunt besteden aan andere markten, waar met minder inspanning dezelfde resultaten kunnen worden bereikt.

WAAROM RUSLAND

Rusland is het 8ste grootste land ter wereld met een bevolking van 142 miljoen mensen. Het land meet 17

miljoen vierkante kilometer en beslaat 9 tijdzones. Het is dan ook het land met de grootste landmassa ter wereld. Meer dan 50% van Ruslands buitenlandse handel is met de EU.

Ongeacht hoe men denkt over het politieke systeem, kan men niet ontkennen dat het vrij stabiel is. De ontwikkeling en de richting van het politieke beleid van Rusland zijn duidelijk en na de recente verkiezingsuitslag treedt een nieuwe zesjaarstermijn in van stabiliteit. Verwacht wordt, dat dit leidt tot terugkeer van veel kapitaal. Dat kan de economie een enorme impuls geven.

De prestaties van de Russische economie zijn nauw verbonden met de grote voorraden natuurlijke hulpbronnen zoals gas, kolen, olie, metalen en andere kostbare materialen. Olie en gas dragen bij tot ongeveer 20% tot 30% aan het BBP.

Zolang deze natuurlijke hulpbronnen

goed zijn geprijsd op de internationale markten, zal Rusland kunnen rekenen op groeiende welvaart, toenemende koopkracht en een relatief hoog besteedbaar inkomen.

Tot op heden heeft Rusland een sterke groei gekend in vele sectoren van de economie. Als gevolg van de wereldwijde financiële crisis, is de economie in 2009 behoorlijk gekrompen, maar in 2010 en 2011 trad alweer heel snel herstel op.

Voor 2012 wordt een groei van 3,7% verwacht en zijn er goede vooruitzichten voor het Russische bedrijfsleven. Er zullen behoorlijke binnenlandse investeringen plaatsvinden met het vooruitzicht van de Olympische Winterspelen 2014 in Sotchi, het WK voetbal 2018, wens tot moderniseren van infrastructuur en productie.

Onder de grote populatie is een toenemende vraag naar een Westerse lifestyle. Met invloed van World Trade Organization zullen de handelscondities verbeteren. Er is een groeiende vraag naar buitenlandse expertise en buitenlandse managementvaardigheden, evenals naar energie-efficiencyoplossingen.

De Duitse rijkskanselier Otto von Bismarck deed de volgende uitspraak: "Rusland is nooit zo sterk of zo zwak als het lijkt." In Rusland zal altijd dat gebeuren, wat u het minst verwacht en net wanneer u denkt dat de Russische markt in verval is, stijgt de olieprijs en groeit de Russische economie tot op nieuwe hoogten. Wat er ook gebeurt, de enorme bevolking in Rusland blijft evenals de aanzienlijke reserves van natuurlijke hulpbronnen, zoals land, water en ruimte.

Misschien wel het meest overtuigende argument om juist wel zaken te doen in Rusland, zijn de vele succesvolle, in Rusland gevestigde Europese ondernemingen.

En als men probeert te ontrafelen wat het geheim is van het succes van deze buitenlandse bedrijven, dan wordt duidelijk dat ze het volgende gemeen hebben.

- Zij zijn gevestigd in Rusland;
- Ze verbinden zich tot de markt;
- Ze vinden het leuk in Rusland;
- Ze begrijpen Rusland en het marktpotentieel;
- Zij zijn bereid om flexibel te zijn en ze zijn ondernemend;
- En misschien wel de belangrijkste; ze begrijpen en respecteren de culturele eigenaardigheden van Rusland en begrijpen de Russen zelf!

Zaken doen in Rusland is als het besturen van een auto: je moet weten waar je bent, waar je heen wilt en hoe er te komen. Je moet uw handen aan het stuur houden en de voet op het gaspedaal (of de rem). Je moet alert blijven, te allen tijde je aandacht erbij houden, alsook inzien wanneer je verdwaald blijkt te zijn.

Misschien wel een wijsheid die voor veel zaken opgaat, maar in ieder geval zeker aansluit bij het zaken doen in Rusland!

Bron: Jeroen Ketting, www.thelighthousegroup.ru