



Bisnes po-russki

Der Newsletter von antropov & partner
Ausgabe 1: April 2006

Unsere Themen heute:

Russlandknigge: Warum man in Russland manchmal nur 2 Piroggen bekommt, obwohl man doch 3 bestellt hat

Antropov live: Russlandseminar am 18./19. Mai am Starnberger See

Guter Rat ist teuer – schlechter Rat ist unbezahlbar: wie man von den Fehlern der anderen bei der Erschließung fremder Märkte lernen kann

Osthandel 2005: Russland ist erstmals auf Platz 1

Über antropov & partner: wer wir sind und was wir für Sie tun können

Viel Spaß beim Lesen und herzliche Grüße,



Anja Antropov

antropov & partner
chancen in russland nutzen
Ludwig-Dürr- Str. 41
D-82057 Icking
Fon: +49 8178 867753
Fax: +49 8178 867754
Mobil: +49 175 221 98 08
anja@antropov.de
www.antropov.de

Russlandknigge: Warum man in Russland manchmal nur 2 Piroggen bekommt, obwohl man doch 3 bestellt hat

Als Ausländer hat man es nicht leicht in Russland. Die Schrift kann man nicht lesen, die Sprache gehört nicht zu den einfachsten und ist stellenweise schier unaussprechlich.

Sogar die Verständigung mit Händen und Füßen hat ihre Tücken.

Sie gehen zum Beispiel in Moskau in eine Bäckerei und wollen 3 Piroggen kaufen.

Piroggen sind die leckeren russischen Hefeteigtaschen mit Füllung. Wenn Sie kein russisch können, dann signalisieren Sie einfach mit 3 Fingern, dass Sie 3 Piroggen haben möchten. Wenn Sie das wie gewohnt mit Daumen, Zeigefinger und Mittelfinger tun, dann werden Sie nur 2 Piroggen bekommen. Bitte denken Sie jetzt nicht, die Verkäuferin wollte Sie reinlegen oder sei zu doof um bis 3 zu zählen. Sie haben nur 2 Piroggen bekommen, weil man in Russland grundsätzlich mit dem Zeigefinger zu zählen beginnt. Der Daumen kommt erst bei der 5 zum Einsatz. Um 3 Piroggen zu erhalten, hätten Sie also Zeigefinger, Mittelfinger und Ringfinger zeigen müssen.

Ähnlich verquert verhält es sich bei Aufzählungen. Während wir Deutschen bei geschlossener Hand wieder beim Daumen anfangen zu zählen, hält der Russe die Hand so, dass die offene Handfläche zu ihm zeigt. Nun greift er mit der anderen Hand an den

kleinen Finger und knickt ihn in die Handfläche, was soviel bedeutet wie erstens. Bei zweitens werden der kleine und der Ringfinger eingeknickt usw. Sie sollten sowieso immer mindestens 5 Piroggen bestellen, die sind nämlich so gut, dass man davon ein paar auf Vorrat kaufen kann.

Antropov live: Russlandseminar am 18./19. Mai am Starnberger See

Treffen Sie mich beim Seminar des Russlandforums:

Der Weg zur russischen Tochtergesellschaft

Dependancen erfolgreich gründen, zielgerichtet aufbauen und optimal gestalten

Weitere Informationen und Anmeldung unter: <http://www.gcforum.de>

Guter Rat ist teuer – schlechter Rat ist unbezahlbar

Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen, begehen leicht Fehler, wenn sie annehmen, dass ausländische Kunden so denken und sich so verhalten, wie die Kunden im Heimatland. Beim Versuch, den japanischen Kunden die Verwendung von Kuchenbackmischungen nahe zu bringen, setzte General Foods Millionen in den Sand. Dem Unternehmen entging, dass nur 3 Prozent der japanischen Haushalte überhaupt einen Backofen besaßen. In einem zweiten Versuch wollte General Foods die Japaner dazu bringen, Kuchen in ihren Reiskochern zu backen, die technisch dafür durchaus geeignet waren. Es war dem Unternehmen jedoch entgangen, dass die Japaner ihre Reiskocher dazu benutzen, während des ganzen Tages Reis warm zu halten, damit sie nach Bedarf jederzeit davon essen können. Somit war der Reiskocher zum Kuchenbacken in der Regel nicht verfügbar.

Was lernen wir daraus? Information über das Marktgeschehen und lokale Besonderheiten ist ein kritischer Erfolgsfaktor für die Erschließung ausländischer Märkte. Um unnötige Überraschungen, die vielleicht mit Mehrkosten verbunden sind, zu vermeiden, sollten Sie sich vor Markteintritt ausführlich über Ihren Zielmarkt und die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe informieren. Es ist sinnvoll, dafür eine Marktstudie in Auftrag zu geben. Ich empfehle Ihnen aber dringend, sich in Russland vor Ort ein Bild über den Markt zu machen. Besuchen Sie Messen Ihrer Branche oder nehmen Sie an Delegationsreisen teil und versuchen Sie, mit den Menschen ins Gespräch zu kommen. Das sind schließlich Ihre künftigen Kunden, und die sollten Sie doch kennen, wenn Sie mit ihnen Geschäfte machen wollen, oder?

Osthandel 2005: Russland ist erstmals auf Platz 1

Russland ist zum ersten Mal seit 1994 wieder Deutschlands Osthandelspartner Nummer 1. Der im Jahre 2005 erzielte Umsatz in Höhe von 38,9 Milliarden Euro stellt bei einem Jahreszuwachs in Höhe von 24,7% einen neuen Rekordwert dar. Besonders zu beachten sind dabei die deutschen Exporte, die bei einem Volumen von 17,2 Milliarden Euro und einem Handelsplus von 15,4% hervorragend abgeschnitten haben. (Quelle: Ost-West-Contact 04/2006)

Über antropov & partner: wer wir sind und was wir für Sie tun können

Wir sind ein Team von Beratern, die Unternehmer dabei unterstützen, den russischen Markt zu erschließen. Besonderes Augenmerk haben wir dabei auf den deutschen Mittelstand gelegt, denn der ist noch viel zu wenig in Russland vertreten. Russland ist ein Wachstumsmarkt mit enormem Potenzial direkt vor unserer Haustür. Das macht diesen Markt gerade für deutsche Unternehmer sehr interessant. Wir begleiten Sie während des gesamten Markterschließungsprozesses und unterstützen Sie beim Vertriebsaufbau. Wir analysieren Ihren Markt, erarbeiten mit Ihnen die passende Strategie, finden geeignete Partner für Ihr Projekt und entsprechende Finanzierungs- und Förderprogramme für Sie. Das gesamte Projekt hindurch stehen wir

Ihnen und Ihren Mitarbeitern dabei als Coach zur Seite und sorgen für reibungslose Kommunikation zwischen Deutschland und Russland. Dabei machen wir die Chancen des russischen Marktes für Sie nutzbar und die Risiken kalkulierbar und sind mit unseren starken Partnern für Sie vor Ort.

Nutzen Sie jetzt Ihre Chancen in Russland mit antropov & partner

Wir hoffen, dass Sie die Informationen als nützlich empfinden.
Wenn Ihnen der Newsletter gefällt, empfehlen sie ihn bitte weiter. Danke!

Abmeldung

Sollten Sie zukünftig solche Zusendungen nicht mehr wünschen, senden Sie uns bitte eine kurze Mail an info@antropov.de.

Profiländerung

Wenn Sie Ihre E-Mail Adresse ändern möchten, senden Sie uns bitte eine kurze Mail an info@antropov.de.

Impressum

antropov & partner
chancen in russland nutzen
Ludwig-Dürr- Str. 41
D-82057 Icking
Fon: +49 8178 867753
Fax: +49 8178 867754
Mobil:+49 175 221 98 08
anja@antropov.de
www.antropov.de

Redaktion: Anja Antropov

Disclaimer

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

antropov & partner
chancen in russland nutzen
Ludwig-Dürr- Str. 41
D-82057 Icking
Fon: +49 8178 867753
Fax: +49 8178 867754
Mobil:+49 175 221 98 08
anja@antropov.de
www.antropov.de

IN EIGENER SACHE:

Besuchen Sie den Kinderhilfsverein House of Hope e.V. - <http://www.houseofhope.de> -
House of Hope unterstützt direkt und effektiv in Deutschland, Sri Lanka und Thailand,
denn Kinder gestalten unsere Zukunft!