



## **BISNES PO-RUSSKI**

Der Newsletter von antropov & partner

**Mai 2008**

Diese Woche trifft man in Moskau sehr wenige Russen. Die sind nämlich auf ihrer Datscha. Die Woche zwischen 1. Mai (Tag der Arbeit) und 9. Mai (Tag des Sieges) ist die Zeit, in der viele Russen zum ersten Mal im Jahr auf ihre Datscha fahren, um dort alles für den Sommer herzurichten.

Sollten Sie also diese Woche ein Geschäft abschließen wollen, dann könnte die Datscha zum Hindernis werden. Welche Hindernisse für das Geschäft es noch gibt, verrät Ihnen unsere Russlandstudie zu Markteintrittsbarrieren. Und wie man das Hindernis "Mitarbeiterfluktuation" überwindet, erfahren Sie in unserer heutigen Russlandpraxis.

### **Unsere Themen heute:**

**Russlandknigge:** Die russische Datscha

**Russlandstudie:** Markteintrittsbarrieren in Russland 2008

**Russlandpraxis:** Geschäftserfolg durch loyale und erfolgreiche Mitarbeiter

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  
info@antropov.de  
www.antropov.de

### **Russlandknigge: Die russische Datscha**

Jetzt im Frühjahr mehren sich wieder die Staus rund um das Wochenende, denn die Russen fahren am Wochenende auf die Datscha, das Sommerhaus auf dem Land. Die russische Datscha hat eine lange Tradition und viele Funktionen.

Sie ist zum Beispiel Erholungsort für die Familie. Man fährt aufs Land, um „frische Luft zu atmen“, wie die Russen sagen. Das ist auch bei der Moskauer Luftqualität dringend nötig.

Die Datscha leistet darüber hinaus einen erheblichen Beitrag zur Ernährung der Familie. Hier werden Kartoffeln, Gemüse und Obst angebaut.

Da sich überwiegend die Rentner mit dem Gemüseanbau beschäftigen, bietet die Datscha eine hervorragende Rentnerbeschäftigung. Viele ältere Leute brauchen nämlich eine neue Herausforderung, wenn sie erstmal in Rente sind. Mit der Datscha haben sie eine sehr umfangreiche und verantwortungsvolle Aufgabe, die sie den ganzen Sommer über beschäftigt. Natürlich tauscht man sich auf der Datsche ständig mit den Nachbarn über Tricks und Tipps aus, die Ernte ertragreicher zu machen. Am Ende der Saison wird dann verglichen, wer die besten Tipps hatte. So dient die Datscha auch als Austragungsort von Wettbewerben um die größten Zucchini und Kohlköpfe und schürt jedes Jahr aufs Neue den Ehrgeiz und die Ambitionen.

Da sehr viele Familien in Russland immer noch auf sehr engem Raum zusammenleben, entschärft die Datscha im Sommer diese sehr enge Wohnungssituation. Sie ist sozusagen zusätzlicher Wohnraum. Der eine Teil der Familie (die arbeitenden Eltern) wohnt in der Stadt, der andere (meistens Großeltern und Kinder) auf dem Land und alle haben mehr Platz.

In Russland haben die Kinder im Sommer 3 Monate Ferien. Während dieser Zeit dient die Datscha denn auch als Parkplatz für Kinder berufstätiger Eltern.

Die Datscha symbolisiert den russischen Traum vom Eigenheim. Da die meisten Familien in der Stadt in einer Wohnung wohnen, kann man mit der Datscha den Traum vom eigenen Dach über dem Kopf leben.

Hier können die Männer ihre Lust am Handwerken austoben. Denn natürlich macht man Umbauarbeiten und Reparaturen an der Datscha selbst oder gemeinsam mit dem Nachbarn. Und so wird die Datscha oftmals auch zum ständigen Wochenendarbeitsplatz, frei nach dem Motto: Freizeit ist die Zeit, die man mit Arbeiten verbringt, für die man nicht bezahlt wird. Fall Sie einmal einer Ihrer Geschäftspartner auf seine Datscha einlädt, dann lassen sie sich das nicht entgehen!

### **Russlandstudie: Markteintrittsbarrieren in Russland 2008**

Markteintrittsbarrieren sind alle Bedingungen, die erfüllt werden müssen, um auf dem jeweiligen Markt erfolgreich zu sein. Eintrittsbarrieren stellen also einen Vorteil für die etablierten Anbieter dar und einen Nachteil für Neueinsteiger auf diesem Markt.

Da dieses Thema für deutsche Unternehmen in Russland sehr relevant ist, haben wir 1999 zum ersten Mal eine Studie hierzu gemacht. Jetzt 2008 haben wir erneut Unternehmen, die in Russland tätig sind, befragt. Das Ergebnis ist beeindruckend und zeigt, wie viel Entwicklung in den letzten 10 Jahren in Russland passiert ist. 1999 standen Inflation, Verunsicherung durch die politische Entwicklung und Zahlungsunfähigkeit der Handelspartner an erster Stelle. Diese Themen sind inzwischen völlig in Vergessenheit geraten. Jetzt empfinden deutsche Unternehmen in Russland vor allem Zölle, technische Normen und Standards und Bürokratie als Hindernis. Interessant ist vor allem auch, wie diese Hindernisse überwunden werden können.

Sie können diese Studie kostenlos bei uns anfordern. Senden Sie dazu einfach eine Mail an [info@antropov.de](mailto:info@antropov.de)

### **Russlandpraxis: Geschäftserfolg durch loyale und erfolgreiche Mitarbeiter**

Gute Leute sind rar. Vor allem in Russlands Großstädten. Gutes und loyales Personal gilt als Erfolgsfaktor, aber auch als Hindernis, weil es zu wenig davon gibt.

Hier beschreiben wir ein Projekt, das wir mit einem deutschen Unternehmen, das in Russland tätig ist, unternommen haben, um Loyalität und Effektivität der Mitarbeiter zu erhöhen.

Situation: der Kunde hat Mitarbeiter in allen Regionen Russlands, die über Moskau zentral gesteuert werden. Das technische Wissen der Leute ist sehr gut. Was fehlt, sind Führungs- und Vertriebskompetenzen und die emotionale Bindung an das Unternehmen.

Maßnahmen: gemeinsam mit dem Kunden haben wir ein Personalentwicklungskonzept erstellt, das die Unternehmensziele, die Unternehmenskultur und die russischen Besonderheiten integriert. Dabei wurden in mehreren Durchläufen die Mitarbeiter und ihre Führungskräfte geschult, jeweils in den gleichen Themen, aber aus unterschiedlicher Perspektive. Das garantiert, daß die Mitarbeiter optimal in ihrer Arbeit unterstützt werden. Die Schulung erfolgte durch russischsprachige, aber im Westen ausgebildete Trainer.

Ergebnis: die Motivation und Effektivität der Mitarbeiter ist erheblich gestiegen und damit auch der unternehmerische Erfolg in Russland. Mit Fluktuation hat dieses Unternehmen kein Problem mehr. Die Trainings gelten als Incentive und locken neue gute Leute an Bord.

Ihr Geschäft vor Ort ist immer nur so gut, wie die Mitarbeiter, die es voranbringen!

Suchen auch Sie nach Möglichkeiten, die Effektivität und Loyalität Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen? Haben Sie vielleicht gerade ein russisches Unternehmen gekauft oder sind ein Joint Venture eingegangen? Kontaktieren Sie uns über [info@antropov.de](mailto:info@antropov.de) !

Und was können wir für Sie tun? Informieren Sie sich auf unserer Homepage über unser Portfolio und sprechen Sie uns gerne an: <http://antropov.de/de/portfolio.php>

### **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!

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!

### **Abmeldung**

Sollten Sie zukünftig solche Zusendungen nicht mehr wünschen, senden Sie uns bitte eine kurze Mail an [newsletter@antropov.de](mailto:newsletter@antropov.de) mit dem Betreff "UNSUBSCRIBE".

### **Profiländerung**

Wenn Sie Ihre Email Adresse ändern möchten, senden Sie uns bitte eine kurze Mail an [newsletter@antropov.de](mailto:newsletter@antropov.de) mit dem Betreff "EDIT" und dem Inhalt: "EMail: Ihre alte Email-Adresse, NewEMail: Ihre neue Email-Adresse"

### **Impressum**

antropov & partner  
chancen in russland nutzen  
Ludwig-Dürr- Str. 41  
D-82057 Icking  
Fon: +49 8178 867753  
Fax: +49 8178 867754  
[info@antropov.de](mailto:info@antropov.de)  
[www.antropov.de](http://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.