



BISNES PO-RUSSKI

Der Newsletter von antropov & partner

Oktober 2009

Ist Ihnen eigentlich bewusst, daß Sie mit Ihrem wirtschaftlichen Engagement in Russland einen großen Beitrag zur Völkerverständigung leisten? Kommt Ihnen diese Völkerverständigung manchmal eher vor wie ein Kampf der Kulturen? Ja, das ist die andere Seite der Medaille. Völkerverständigung ist nämlich nichts, was sich einfach so von selbst einstellt, sondern etwas, was man erschaffen muß. Und das gute am Geschäftsleben ist, daß man da sehr schnell Feedback bekommt. Wenn der Rubel rollt, dann haben Sie etwas richtig gemacht bei der Völkerverständigung. Wenn nicht, dann sollten Sie sich das Thema noch mal zu Herzen nehmen. Wie das geht, erfahren Sie im heutigen Russlandknigge.

Unsere Themen heute:

Russlandknigge: Völkerverständigung ganz einfach

Russlandpraxis: Antikrisenmaßnahmen deutscher Unternehmen in Russland

Russlandveranstaltung: Wie verführt man den russischen Bären?

Über antropov & partner: Rollende Rubel statt Russisches Roulette

Viel Spaß beim Lesen und herzliche Grüße, Anja Antropov



Russlandknigge: Völkerverständigung ganz einfach

Wie kommt man denn nun vom Kampf der Kulturen zur Völkerverständigung?

Ganz einfach: gehen Sie nicht nur mit Verstand an die Sache ran, sondern auch mit dem Herzen. Nehmen Sie sich die Völkerverständigung buchstäblich zu Herzen. Das öffnet ungeahnte Türen! Vor allem in Russland. Denn die Russen sind sehr „herzliche“ Menschen.

Und was heißt das konkret?

Seien Sie sich der kulturellen Unterschiede bewusst und erkennen Sie die Andersartigkeit an. Die russische Kultur ist nun mal von anderen Werten geprägt als die deutsche. Das ist nicht besser und nicht schlechter, sondern einfach anders. Verboten Sie Ihrem Verstand, diese Andersartigkeit zu bewerten. Nehmen Sie die Russen einfach so wie sie sind. Es gibt keine anderen.

Kommunizieren sie so viel wie möglich mündlich, so viel wie nötig schriftlich. Die schriftliche Kommunikation ist wichtig für die nötige Klarheit im Geschäft. Aber Völkerverständigung kriegen Sie nur im persönlichen Kontakt. Vor allem, wenn man in verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Realitäten sitzt und grenzübergreifend zusammenarbeitet. Da baut sich oft eine unsichtbare Mauer auf, die man nur wieder einreißen kann, wenn man sich wirklich um die persönliche Beziehung bemüht.

Und wissen Sie, was die Völkerverständigung richtig leicht macht? Zusammen feiern. Das ist ernst gemeint! Machen Sie doch mal mit Ihren russischen Kollegen eine gemeinsame russische Party und feiern Sie so richtig russisch.

Sie wissen nicht, wie das geht? Hier einige Vorschläge:

Laden Sie viele Gäste ein und kochen Sie für mindestens doppelt so viele Leute. Man weiß ja nie, wen Ihre Gäste noch so mitbringen. Auf jeden Fall muß sich der Tisch unter der Last der vielen Speisen und Getränke biegen.

Machen Sie einen Trinkspruchwettbewerb. Wer in Russland ohne Trinkspruch trinkt, ist ja bekanntlich ein Alkoholiker. Daher sollten Sie sowieso ganz viele Trinksprüche parat haben. Und das sind nicht einfach Floskeln wie „na sdarovje“, sondern ganze Geschichten! Und sie glauben gar nicht, wie diese Trinksprüche die versammelten Gäste verbinden! Da entsteht eine Verbundenheit, die ich auf deutschen Partys so nie erlebt habe.

Finden Sie jemanden, der Gitarre spielen kann und singen Sie viele Lieder. Egal, ob deutsche oder russische. Das geht natürlich auch ohne Gitarre. Hauptsache, Sie singen zusammen. Das ist was fürs Herz. Und sagen Sie Ihrem Verstand, er soll die Klappe halten, wenn er Ihnen einzureden versucht, daß das albern ist, nur weil es für ihn ungewohnt ist.

Nach so einem Abend werden Sie merken, daß sich so manches Problem von selbst löst, so manche Tür von selbst öffnet. Und ganz nebenbei haben Sie auch noch Völkerverständigung erschaffen.

Russlandpraxis: Antikrisenmaßnahmen deutscher Unternehmen in Russland

Am 6. Oktober waren wieder Moskauer Wirtschaftstage in München. Und da war zu erfahren, daß es trotz Krise in Russland immer noch schwierig ist, gutes Personal zu bekommen. Eine der wichtigsten Antikrisenmaßnahmen deutscher Unternehmen in Russland ist daher, ihre Mitarbeiter zu halten und zu motivieren. Und wie geht das?

Die beste Motivation ist Erfolg. Und der Erfolg Ihrer Mitarbeiter beginnt bei Ihnen und bei Ihren Führungskräften.

Sie könnten zum Beispiel dafür sorgen, daß Ihre Mitarbeiter erfolgreicher sind in dem, was sie tun. Und da fällt mir ein Schlüsselsatz aus einem unserer Trainings ein: «Все старались, но никто не знал, как», deutsch: „Alle haben sich bemüht, aber niemand wusste, wie es geht“.

Wissen Ihre Mitarbeiter, wie es geht? Haben sie die Möglichkeit, sich in ihrer Aufgabe voll einzubringen und zu entfalten? Haben Sie Führungskräfte, die in der Lage sind, das volle Potenzial Ihrer Mitarbeiter nicht nur zu aktivieren, sondern auch auf die Ziele und Visionen Ihres Unternehmens zu richten? Denn erst dann beginnen Sie, das Potenzial, das Ihnen zur Verfügung steht, auch wirklich voll zu nutzen. Und erfolgreiche Mitarbeiter machen ein erfolgreiches Unternehmen.

Legen Sie jetzt das Potenzial frei, das Sie mit Ihren Mitarbeitern haben! Damit schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie sorgen dafür, daß Ihr Unternehmen erfolgreich aus der Krise hervorgeht. Und gleichzeitig erreichen Sie damit die beste und nachhaltigste Mitarbeitermotivation und Loyalität.

Wir haben in diesem Bereich spezielle Trainingsprogramme für russische Manager und Führungskräfte entwickelt. Die Programme machen westliche Managementmethoden für die russische Mentalität zugänglich und anwendbar. Und das ist nachweislich erfolgreich in Russland. Wenn Sie mehr zu diesem Thema wissen wollen, dann rufen Sie uns an: 089 / 94 38 17 72, oder schreiben uns eine Email an info@antropov.de.

Russlandveranstaltung: Wie verführt man den russischen Bären?

Hier ist eine Veranstaltung, die ich Ihnen wärmstens empfehlen möchte. Als ich dort war, lag ich am Ende des Abends fast unter dem Tisch. Nicht vom vielen Wodka, sondern vor lauter Lachen. Angewandte Völkerverständigung mit Herz. Und außerdem lernen Sie hier die Trinksprüche, die Sie für Ihre russische Party brauchen. Viel Spaß!

Im Münchner Restaurant „Puschkin“ findet ab November 2009 ein regelmäßiges kabarettistisches Programm zu Russland statt.

Die nächsten Kabarett-Termine in „Puschkin“: 18.11.09 | 13.01.10

18.11.09: BUSINESS ETIKETTE À LA Russe oder WIE VERFÜHRT MAN DEN RUSSISCHEN BÄREN?

Die Bären sind los, wie man den deutschen Medien entnimmt, auf Deutschlands Straßen. Die Russischen Bären, wohlgemerkt. In Garmisch schmeißen sie mit Geld herum, in Gelsenkirchen kaufen sie die Fußballklubs, in Rostock übernehmen sie die Werften ... Schon unheimlich, diese Spezies. Da kriegt man allmählich Angst davor, dass ... „die Russen kommen!“.

Abseits von Krisenszenarien wollen wir in unserem Kabarett-Abend den Russen, auch mithilfe der Business Etikette, verstehen, (lieben?) ... verführen lernen. Wie es geht, zeigt Kabarettistin, Autorin und interkulturelle Trainerin Nadeschda Lazko in Ihrem Programm.

Kosten: 40,- Euro inkl. MwSt. zuzüglich Getränke.

Inklusiv-Leistungen: Feinstes Drei-Gänge-Menü mit einem Willkommenswodka und Kabarett-Programm. Beginn: 19.00.

INFO & KARTEN KAUFEN können Sie unter info@lazkotraining.de oder an der Abendkasse in „Puschkin“ in der Luisenstraße 75 in München (www.puschkin-muenchen.de).

Über antropov & partner: Rollende Rubel statt Russisches Roulette

Russland ist ein Land der Gegensätze. Rollende Rubel gehören ebenso zum (Geschäfts-)Alltag wie Russisches Roulette.

Wenn Sie sich für Rollende Rubel entschieden haben, dann sollten Sie alle Faktoren kennen, die darauf Einfluss haben. Und zwar von Anfang an.

Denn Strategien sind nur nützlich, wenn sie auch in Russland umsetzbar sind. Und die Unterschiede in Geschäfts- und Alltagskultur können den schönsten Deal zunichte machen, wenn man sie nicht kennt und nicht damit umzugehen weiß.

Wir befähigen Sie, das ganze Bild von Anfang an zu sehen und begleiten Sie durch den gesamten Prozess der Markterschließung.

Was können Sie von uns erwarten?

- Markterschließungsberatung
- Vertriebsaufbau in Russland
- Personalentwicklung und Führungskräfte Trainings in Russland
- Interkulturelle Trainings und Coachings

Warum sollten Sie diesen Weg mit uns gehen?

Weil wir ihn schon gegangen sind. Erfolgreich. Und das nicht nur einmal.

Und was sagen unsere Kunden?

Hier zum Beispiel Robert Bachmaier, Siemens AG:

„Wir schätzen die professionelle Vorgehensweise von Frau Antropov sehr. Die Herausforderung für ein global handelndes Unternehmen wie Siemens besteht darin, dennoch lokal zu denken. Viele Marketingansätze unseres zentralen Marketings berücksichtigen einfach nicht die Besonderheiten des russischen Marktes. Mit der ausgeprägten Russlandkompetenz und den strategisch sehr sinnvollen Ansätzen von Anja Antropov haben wir im Bereich neue Technologien deutlich an Akzeptanz auf dem russischen Markt gewonnen.“

Haben Sie Fragen? Dann rufen Sie uns einfach an: 089 / 94 38 17 72 oder schreiben uns eine Email an info@antropov.de

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 mit dem Betreff "UNSUBSCRIBE".

Profiländerung

Wenn Sie Ihre Email Adresse ändern möchten, senden Sie uns bitte eine kurze Mail an 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

Cuvilliesstrasse 14
D-81679 München
Fon: +49 89 94 38 17 72
Fax: +49 89 94 38 17 78
info@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.