

Rusland: zakencultuur

De Sovjetmanier van zakendoen werkt nog steeds door in de bestaande zakencultuur. Zo zijn formulieren, stempels en handtekeningen onverminderd belangrijk, zelfs al ziet de westerse ondernemer het nut er niet van in. Er wordt ook altijd nog erg veel belang gehecht aan relaties en vertrouwen.

Besprekingen

Persoonlijk contact is belangrijk; beslissingen worden meestal genomen in persoonlijke gesprekken.

Zakelijke besprekingen beginnen met het uitwisselen van visitekaartjes.

Toon respect naar de gesprekspartner.

Na afloop van besprekingen wordt vaak uitgebreid gegeten en gedronken. De gast wordt geacht van alles mee te eten en te drinken.

Status

In de Russische zakencultuur bestaat een duidelijke samenhang tussen leeftijd, wijsheid en positie.

Een oudere gesprekspartner is belangrijker dan een jongere.

Contracten

Zet afspraken nauwkeurig op papier.

Neem bij het opstellen van een contract een juridisch adviseur in de arm die goede kennis heeft van het Russische recht.

Afspraken maken

Afspraken worden op korte termijn (aantal dagen van tevoren) gemaakt.

Bevestig een afspraak op de dag zelf.

Wees op tijd.

Relatiegeschenken

Voorkom overdaad bij het geven van relatiegeschenken.

Een boeket met een even aantal bloemen is ongepast.

Typische Hollandsouvenirs worden zeer gewaardeerd.

08-11-2010