

Russland als Herausforderung

Russland - Ein rasant wachsender Markt mit Eigenheiten und großer kultureller Vielfalt

Tübingen, 12. Juni 2008. Russland gilt als ein Markt der Zukunft und ist auf dem besten Weg, die Prinzipien der Marktwirtschaft durchzusetzen. Leider sind nicht alle Versuche, dort Geschäfte zu machen, von Erfolg gekrönt. In dem interkulturellen Training „Geschäftserfolg in Russland“ diskutiert der Seminarveranstalter Global Competence Forum deshalb typische Fehler westeuropäischer Manager und trainiert empfehlenswerte Vorgehensweisen.

„Die rasante Entwicklung des wirtschaftlichen Aufschwungs in Russland verspricht hervorragende Möglichkeiten“, weiß Bernd Zeuschel, Geschäftsführer vom Global Competence Forum. Deshalb suchen seit dem Zerfall der Sowjetunion immer mehr europäische Unternehmen ihr Glück in den riesigen Weiten des ehemaligen sowjetischen Imperiums. „Doch westeuropäische Manager merken schnell, dass Geschäfte in Russland nicht nach den vermeintlich bekannten Regeln ablaufen. Mit über 100 Nationalitäten ist Russland das Land mit den meisten ethnischen Gruppen der Welt – eine größere kulturelle Vielfalt und Andersartigkeit ist in kaum einem anderen Staat zu finden.“

„Aufgrund der großen Unterschiede sind Konflikte im Geschäftsablauf vorprogrammiert. Misserfolge werden dabei häufig auf den „schwierigen Partner“ Russland geschoben. Kenner des Landes und seiner Geschäftsgebaren wissen jedoch, dass sich Westeuropäer zumeist zu wenig mit der Mentalität und der Kultur der Russen auskennen“, gibt Bernd Zeuschel zu bedenken. Vertrauen entsteht in Russland beispielsweise durch den Aufbau einer freundschaftlichen Beziehung und ist Garant für das Einhalten von Vereinbarungen. Verhandlungen um Preise und Geschäftsbedingungen beginnen deshalb langsam und nur teils auf einer sachlichen Ebene – womit sich deutschsprachige Manager oftmals schwer tun.

Auch auf wichtige Eigenheiten der russischen Geschäftsetiquette geht Global Competence Forum in „Geschäftserfolg in Russland“ ein. Praxisrelevante Kenntnisse über die Geschäftsmentalität russischer Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter, die für

ein effektives Zusammenarbeiten unerlässlich sind, werden vermittelt. Die Teilnehmer trainieren die richtigen Kommunikations- und Verhandlungstechniken, um Geschäftsbeziehungen mit Russland und anderen GUS-Ländern erfolgreich aufzubauen und langfristig zu erhalten. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der gewinnbringenden Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen.

Bei Interesse an „Geschäftserfolg in Russland“ sind nachfolgend die nächsten Termine genannt: 26./27. Juni 2008 am Starnberger See, 25./26. September 2008 in Frankfurt, 09./10. Oktober 2008 in Stuttgart und 11./12. Dezember 2008 in Miesbach bei München. Das Seminarprogramm ist im Internet unter http://www.gcforum.de/broschure_IKRU.pdf aufrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Firmen- und Seminarinformationen sind erhältlich unter: Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 5597900, <http://www.gcforum.com>, <mailto:info@gcforum.com>.

403 WÖRTER, 3.296 ANSCHLÄGE

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Logo von RUSSLANDforum

http://www.russland-forum.de/Logo_RUSSLANDforum.zip

Fotografie von Bernd Zeutschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeutschel.zip

Broschüre „Geschäftserfolg in Russland“

http://www.gcforum.de/broschure_IKRU.pdf