

De zakelijke mores in... Rusland

Paul Koster, eigenaar One-Go Events, over zakendoen in Rusland:

"Soms kwam de wodka 's ochtends al op tafel"

Mijn eerste deal in Sint-Petersburg sloot ik twintig meter onder de grond. In een discotheek in een oude bunker, om drie uur 's nachts. Van dit soort uiterlijk vertoon moet je niet opkijken als je zakendoet in Rusland. Het is soms net het Wilde Westen. Maar met genoeg uithoudingsvermogen kun je er als bedrijf enorm groeien.

Sint-Petersburg misleidt je af en toe. De stad lijkt op Amsterdam, maar verschilt bij nader inzicht enorm. Toen wij hier een Russische tak startten, hadden we geen lokaal netwerk. En juist dat is van groot belang. Dat én een flinke dosis doorzettingsvermogen. Wie denkt in dit land binnen een jaar zijn businesscase rond te hebben, komt bedrogen uit. Het kost tijd om het vertrouwen van Russen te winnen. Ik ben er zelfs een tijdje gaan wonen en heb via de Nederlandse consul veel nuttige contacten gelegd.

Contracten zeggen Russen niet heel veel. Zo zat ik eens met de pen in de hand om te tekenen voor de huur van een sporthal. Prompt kreeg de directeur een telefoontje, en blies de hele deal af. Het dameskampioenschap volleybal kreeg voorrang. Daar kom je als niet-Rus moeilijk tussen. Daarom outsourcen wij nu bij betrouwbare locals. Zij begrijpen sneller wat er speelt. Doe je in verschillende Russische steden zaken, zorg dan dat je overal een netwerk hebt. Het is een gigantisch land en de steden verschillen enorm van elkaar.

Dure auto's en lijfwachten

Wees daarnaast voorbereid op enorm bureaucratische grenscontroles. Wij zouden voor een Amerikaans bedrijf in Sint-Petersburg de tentoonstelling Bodies, over het menselijk lichaam, organiseren. Maar omdat dit bedrijf het carnet niet goed had ingevuld, kwamen de artefacten de grens niet over, en ging de expo niet door. Om goed door de douane te komen, moet je van tevoren elk stuk omschrijven en fotograferen. Dat kost tijd en geld, en het loont om een betrouwbare transporteur te hebben.

Russen houden van uiterlijk vertoon. Dure auto's, lijfwachten – tot een paar jaar terug zelfs vaak gewapend. Laat je er niet door afschrikken. Je hoeft er ook niet aan mee te doen: wij rijden in een klein autootje. Maar vergeet nooit dat je gast bent. Weiger niet als de wodka 's morgens al op tafel komt. Dat krenkt de Russische trots. Toch zou ik de laatste zijn om Russen stug te noemen. Heb je hun vertrouwen, dan sluiten ze je in hun hart. Dan is hier alle ruimte om als ondernemer te groeien. Want zakelijk is hier nog veel meer mogelijk dan in West-Europa.

Wereldzaken, augustus 2011