



Ausführung des Quiz (S. 14)
1. b., 2. c., 3. a., 4. c., 5. b., 6. c.

Herausgeber
IHK Mittlerer Niederrhein
Geschäftsbereich International
Friedrichstraße 40
41460 Neuss
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Ansprechpartner
Alexandra Kroll
Tel.: 02131 9268-587
E-Mail: alexandra.kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Stand der Publikation
Juli 2021,
soweit nicht anders vermerkt.

Weitere Ausgaben
In der Reihe IHK Pocket-Guide –
Interkulturelle Kompetenz für die
„Westentasche“ sind weitere
Länder-Ausgaben erschienen.
Alle Ausgaben und noch mehr
Wissenswertes zum Thema
Interkulturelle Kompetenz finden
Sie unter folgender Internetadresse:
www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de

HINTERGRUND UND ZIELE 2

Wer über interkulturelle Kompetenz verfügt, ist in der Lage, mit Menschen aus anderen Kulturen erfolgreich zu agieren.


Ein für beide Seiten zufriedenstellendes Miteinander ist nicht selbstverständlich. Oft unterscheiden sich die Denk- und Verhaltensmuster von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft deutlich voneinander. Die Unkenntnis der jeweiligen Anschauungen, Werte und Gepflogenheiten kann schnell zu Missverständnissen führen. Und damit zum Scheitern von internationalen Geschäften und Beziehungen.

Das Literaturangebot zum Erwerb von interkultureller Kompetenz ist so vielfältig wie platzgreifend. Mit unseren Interkulturellen Pocket-Guides bieten wir Ihnen ein Format für die „Westentasche“. Sie liefern Wissenswertes zu ausgesuchten Kulturen, handlich und übersichtlich präsentiert. Etwa zur Vorbereitung in der Hotellobby auf den ersten Small Talk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

UNSER CO-AUTOR UND EXPERTE

Sergey Frank
Der Internationalisierungs- und Personalberater ist Verfasser zahlreicher Fachartikel. Der Spezialist für den mittel- und osteuropäischen Markt greift in seinen Seminaren zu interkulturellen Themen insbesondere auf seine internationale Praxiserfahrung als Unternehmer zurück. www.sergey-frank.com



GUT ZU WISSEN 15

Nützliche Adressen



Institutionen

<p>Deutsch-Russische Auslandshandelskammer 1. Kasatschi Pereulok 7 119017 Moskau Tel.: +7 495 234 49 50 www.russland.ahk.de</p>	<p>Botschaft der Bundesrepublik Deutschland Uliza Mosfilmovskaja 56 119285 Moskau Tel.: +7 495 937 95 00 www.moskau.diplo.de</p>
<p>Deutsch-Russisches Forum e.V. Schillerstr. 59 10627 Berlin Tel.: +49 30 263 907 0 www.deutsch-russisches-forum.de</p>	<p>Goethe-Institut Moskau Leninskij Prospekt 95a 119313 Moskau Tel.: +7 495 936 24 57 www.goethe.de/moskau</p>

Länderschwerpunktkammern für Russland
IHK Düsseldorf, Tel.: +49 211 3557-300, www.duesseldorf.ihk.de
IHK Rhein-Neckar, Tel.: +49 621 1709-282, www.rhein-neckar.ihk24.de
IHK Koblenz, Tel.: +49 261 106-180, www.ihk-koblenz.de

Medien

<p>The Moscow Times (Zeitung) www.themoscowtimes.com</p>	<p>The Voice of Russia (Radiosender) www.rt.com</p>
---	--

Kulturportal-Russland.de
(Internet-Informationsportal)
www.kulturportal-russland.de


(Russische Weisheit)

Der Kluge sucht nicht nach dem Weg,
er fragt danach.

15	Gut zu wissen	!
14	Wie war das noch mal?	🕒
12	Mini-Sprachführer Russisch	🗣️
11	Private Einladungen	
10	Das Geschäftsessen	
9	Die Geschäftsverhandlung	
8	Die Konversation	
7	Die erste Begegnung	
7	Verhaltenstipps	👤
6	Kulturstandards	🌐
4	Russland im Kurzprofil	📄

INHALT 3

Quiz





- An welchem Tag findet in Russland das russisch-orthodoxe Weihnachtsfest statt?
a. 8. März
b. 7. Januar
c. 9. Mai
- Nach dem Vorbild welcher Länderfrage wurde nach allgemeiner Ansicht die russische Trikolore geschaffen?
a. Frankreich
b. Paraguay
c. Niederlande
- Was zeichnet die russische Kultur u.a. aus?
a. Bescheidenheit
b. Souveränität
c. Individualismus
- Welche Regel sollte bei Trinksprüchen im Rahmen von Geschäftsessen mit Russen eingehalten werden?
a. Der erste Trinkspruch gehört dem Gast.
b. Trinksprüche sind ausschließlich dem Gastgeber vorbehalten.
c. Der erste Trinkspruch gehört immer dem Gastgeber.
- Welche Merkmale zeichnen die russische Verhandlungstaktik in der Regel aus?
a. Ruhe und Sachlichkeit
b. Emotionale Ausbrüche, große Gesten und Unterbrechungen
c. Kompromissbereitschaft und Nachgiebigkeit
- Wie bedankt man sich auf Russisch für eine Einladung?
a. А оßen рад познакомит' сá s вами.
b. У менá вsé хороšo.
c. Spasibo за priгласёние.

Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

WIE WAR DAS NOCH MAL? 14

RUSSLAND IM KURZPROFIL* 4

	
Staatsname	Russische Föderation
Staatsform	Präsidentialdemokratie
Hauptstadt	Moskau
Größe	17,1 Mio. km ² (BRD: 357.022 km ²)
Staatsoberhaupt	Präsident Wladimir Putin
Regierungschef	Ministerpräsident Michail Wladimirowitsch Mishustin (parteilos)
Nationalflagge	Als Tag der Entstehung der weiß-blau-roten Flagge gilt der 20. Januar 1705. Einer weitverbreiteten Ansicht zur Folge nahm sich Zar Peter I. bei ihrer Schaffung die niederländische Trikolore Vorbild. Zur Nationalflagge wurde die Fahne erst 1896. Die Trikolore wurde 1917 nach der Oktoberrevolution durch die rote Fahne der Bolschewisten ersetzt. Am 22. August 1991 beschloss das russische Parlament, zur historischen zurückzukehren.
Nationalhymne	„Gimn Rossiyskoy Federatsii“ („Hymne der Russischen Föderation“)
Geschichte	1689 Zar Peter I. übernimmt die Regierungsgeschäfte des Zarentums. Unter seiner Herrschaft entwickelt sich Russland zur Großmacht. 1917 Die Zarenherrschaft in Russland wird durch die „Februarrevolution“ beendet. Die kommunistischen Bolschewisten ergreifen gewaltsam die Macht („Oktoberrevolution“). 1991 Zum Jahresende erfolgt die Auflösung der Sowjetunion. An ihre Stelle tritt völkerrechtlich ihre größte Republik, die Russische Föderation.
Religion	Die russisch-orthodoxe Kirche und der Islam sind die am weitesten verbreiteten Glaubensrichtungen.

MINI-SPRACHFÜHRER JAPANISCH 13

Alltagsglossar	
Bank	Bank
Restaurant	Restoran [rištaran]
Speisekarte	Menû [minju]
Apotheke	Apteka [aptjeka]
Krankenhaus	Boł'nica [balniza]
Arzt	Vrač [wratsch]
Deutsche Botschaft	Pasol'stvo Germanii [pašol'stwa germanii]
Polizei	Poljciâ [palicija]
Taxi	Taksi
Flughafen	Aèroport [aàraport]
eins	odin [adin]
zwei	dva [dwa]
drei	tri
vier	četyre [tschityri]
fünf	pât [pjat]
sechs	šest [schešt]
sieben	sem [sem]
acht	vosem [wošim]
neun	devât [djewit]
zehn	desât [dješit]
fünfzig	pât`desât [pidiřijat]
hundert	sto [řto]
tausend	tysâča [tyřitscha]
	[...]: Aussprachehilfe

Quelle: Auswärtiges Amt, Botschaft der Russischen Föderation, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen, Stand: Juli 2021 , soweit nicht anders vermerkt.	Quelle: Auswärtiges Amt, Botschaft der Russischen Föderation, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen, Stand: Juli 2021 , soweit nicht anders vermerkt.
Währung	Bruttoinlandsprodukt (Durchschnitt für 2020: 1,00 EUR = 83,996 RUB) Rubel (RUB)
BIP-pro-Kopf	1,654 USD (Schätzung für 2021)
BIP**	1,711 Mrd. USD (Schätzung für 2021)
Klima	ein arktisches Klima übergeht ten Wintern geprägt, das nach Norden hin in Große Teile Russlands sind von einem Konti- mentalklima mit heißen Sommern und sehr kal-
Altersstruktur	65 Jahre und älter: 15,5% (Schätzungen für 2020) 15-64 Jahre: 66,1% 0-14 Jahre: 18,4% (Schätzung für 2020)
Wachstum	0,0% Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2020)
Bevölkerung	145,9 Mio. Einwohner (2020) Feiertag ist.
Wichtige Feiertage	Feiertag, der erst seit 1991 wieder offizieller fest am 7. Januar ist der wichtigste religiöse Beachte: Das russisch-orthodoxe Weihnacht-
Sprache	Sozialistischen Föderativen Sowjetrepublik Souveränitätserklärung der Russischen 12. Juni "Tag Russlands": Jahrestag der Zweiten Weltkrieg lich des Sieges über das Deutsche Reich im 9. Mai "Tag des Sieges": Gedenktag anläss- russischen Geschäftsfrau Mutter- und Valentinstag zu Ehren auch der 8. März "Weitrauertag": Kombination aus Amtssprache ist Russisch.

Net. [net]	Net. [net]
Da.	Da.
Požalujsta. [paschalistsa]	Požalujsta. [paschalistsa]
Bořoe spasibo!	Bořoe spasibo!
Do svidani! [da swidanja]	Do svidani! [da swidanja]
Spasibo za priglasenie.	Spasibo za priglasenie.
Germanija (... iz Germanii)	Germanija (... iz Germanii)
A prehat iz ... [ja prechal iz]	A prehat iz ... [ja prechal iz]
vami.	vami.
A očen rad poznakomit'sja s	A očen rad poznakomit'sja s
Dobro požalovati!	Dobro požalovati!
Kak vas zovut?	Kak vas zovut?
Men! zovut ... [mnia sawut]	Men! zovut ... [mnia sawut]
U men! vse horořo.	U men! vse horořo.
Kak u vas dela?	Kak u vas dela?
Dobry! večer!	Dobry! večer!
Dobry! den!	Dobry! den!
Dobre utro!	Dobre utro!
Guten Morgen!	Guten Morgen!
Guten Tag!	Guten Tag!
Guten Abend!	Guten Abend!
Wie geht es Ihnen?	Wie geht es Ihnen?
Wie heißen Sie?	Wie heißen Sie?
Herzlich willkommen!	Herzlich willkommen!
Es freut mich, Sie kennenzulernen.	Es freut mich, Sie kennenzulernen.
Ich komme aus ...	Ich komme aus ...
Deutschland (... aus Deutschland)	Deutschland (... aus Deutschland)
Danke für Ihre Einladung.	Danke für Ihre Einladung.
Auf Wiedersehen!	Auf Wiedersehen!
Vielen Dank!	Vielen Dank!
Bitte, (als Antwort auf „danke“)	Bitte, (als Antwort auf „danke“)
Ja.	Ja.
Nein.	Nein.

Deutschland	Russland
Individualismus: stark individualistisch geprägte Gesellschaft. Der Einzelne ist mit seinen Talenten und Fähigkeiten „seines eigenen Glückes Schmied“.	Gemeinschaftsorientierung: starker Gemeinsinn, vor allem in ländlichen Gebieten und Familien („In der Gruppe sind wir stark.“).
Wohstandsgesellschaft: Materielle Bedürfnisse gehen häufig über das Notwendige hinaus.	Verbrauchergesellschaft: Konsum spielt eine wichtige Rolle. Es besteht eine starke Affinität zu westlichen Marken.
Leistungsprinzip: Die gegenwärtige Leistung des Individuums, aber auch des Teams zählt. Frühere Erfolge bleiben eher unbeachtet.	Senioritätsprinzip: Insbesondere in den Regionen sind die Älteren auch die Ranghöheren. Einem Senior wird stets Respekt gezollt.
Souveränität: Der individuelle Stolz beruht meist auf den selbst erzielten Erfolgen.	Bescheidenheit: Abgesehen von manch einem „Neureichen“ zeigt sich die Mehrheit der Russen äußerst bescheiden.
Juristische Denkweise: Die Verwaltung ist an Recht und Gesetz gebunden. Auch Personen denken und handeln stark gesetzestreu.	Autoritäre Denkweise: Es besteht die Philosophie, dass der Stärkere auch Recht bekommt.
Flache Hierarchien/Matrix: Es wird in Projekten und Matrixstrukturen ohne ausgeprägte Hierarchien gearbeitet.	Hierarchiepyramide: stark ausgeprägtes Obrigkeitsdenken („Der Boss ist der Boss.“). Entscheidungsbefugnisse werden selten nach unten abgegeben.
Low-Context Culture: sehr direkte Kommunikation. Man sagt, was man denkt.	High-Context Culture: Kommunikation „durch die Blume“. Die jüngere Generation kommuniziert jedoch häufig direkter.

Private Einladungen
<ul style="list-style-type: none"> Russen zeigen sich ausgesprochen gastfreundlich. Sind Sie ein besonders geschätzter Geschäftsfreund, dann kann es durchaus passieren, dass Sie eine Einladung in das Wochenendhaus („Datscha“) oder in die Sauna („Banja“) Ihres russischen Geschäftspartners erhalten. Auch mit einer Einladung z.B. zur Jagd drücken die sehr naturverbundenen Russen ihre Wertschätzung aus. Seien Sie sich dieser Geste bewusst und lehnen Sie eine solche Offerte nur in gut zu begründenden Ausnahmefällen ab. Denken Sie an ein passendes Gastgeschenk. Ein Strauß Blumen für die Frau des Gastgebers, Pralinen oder eine Flasche Wein werden sehr gern gesehen. Russen würden selten einer privaten Einladung nachkommen, ohne ein kleines Mitbringsel zu übergeben. Wenn Besuch angekündigt wird, schafft die Dame des Hauses heran, was sie tragen kann. Machen Sie sich daher auf ein üppi-ges Mahl gefasst, das sich über mehrere Stunden hinziehen kann. Zur „Verdauung“ wird immer wieder Wodka gereicht. Schlagen Sie den Schnaps nicht aus, sondern akzeptieren sie seinen Konsum (ggf. in den von Ihnen bestimmten Maßen) als notwendiges Ritual und „kommunikatives Mittel“. Russen zeigen sich trotz ihrer ausgesprochenen Gastfreundschaft und ihrer Großzügigkeit in der Regel sehr bescheiden. Es ist für sie eine Ehre, aber auch eine Selbstverständlichkeit, Sie zu bewirten. Danken Sie Ihrem Gastgeber daher für die Einladung und die Bewirtung, übertreiben Sie es jedoch mit Ihrer Danksagung nicht. Drücken Sie Ihre Wertschätzung besser dadurch aus, dass Sie möglichst von allen Speisen probieren und sich als guter Esser präsentieren. Es gilt als unhöflich und kann für Ihren Gastgeber Gesichtsverlust bedeuten, wenn Sie eine Speise ablehnen.





Die erste Begegnung

- Deutsche haben in Russland ein gutes **Image**. Insbesondere wer den deutsche Tugenden wie Fleiß, Pünktlichkeit und Verlässlichkeit sehr geschätzt. Bestimmen Sie sich dieser Eigenschaften und kombinieren Sie sie mit einer guten Portion Humor und etwas Flexibilität. Das macht Sie zu einem attraktiven Gesprächspartner.
- Vor allem Gästen und fremden Personen gegenüber zeigen Russen eine große Ehrerbietung: Ein fester Händedruck und die **Ansprache** mit „Gospodin“ (Herr) bzw. „Gosposcha“ (Frau), kombiniert mit dem Nachnamen der begrüßten Person (z. B. „Gospodin Ivanow“), haben sich zum gängigen Begrüßungsritual entwickelt. Die höflichere, aber auch die distanziertere Form der Anrede stellt die Kombination aus Vornamen und Vatersnamen (z. B. „Boris Maximowitsch“) dar. In der neuen Generation russischer Geschäftsleute und vor allem in internationalen Unternehmen ist es üblich, sich in einer Mischform aus Vornamen und „Sie“ anzusprechen.
- Russen schätzen es, wenn ihnen eine ihnen unbekannt Person durch einen Dritten **vorgestellt** wird. Warten Sie daher besser kurz ab, ob Ihre Vorstellung von einem solchen „Mittler“ (wenn vorhanden) übernommen wird. Falls dies nicht geschieht, sollten Sie sich selbst vorstellen.
- Stellen Sie sich als **Frau** darauf ein, beim ersten Treffen von einem männlichen Russen eher „nebenbei“ oder gar nicht begrüßt zu werden. Der patriarchalische Gedanke ist in Russland immer noch stark vorherrschend. Versuchen Sie, dieses Verhalten nicht persönlich zu nehmen.
- Achten Sie bei Ihrer **Außendarstellung** darauf, dass Qualität in Russland großgeschrieben wird und wesentlich zur Einschätzung Ihrer Person beitragen wird. Das gilt nicht nur für Ihre Kleidung, sondern auch für die Wertigkeit und das Design Ihrer beidseitig (deutsch/russisch) bedruckten Visitenkarte.

VERHALTENSTIPPS

7



Das Geschäftsessen

- Russen legen Wert auf persönliche Beziehungen und investieren viel Zeit in den Aufbau und die Pflege von Vertrauensverhältnissen. Einladungen von (potenziellen) Geschäftspartnern zu Geschäftsessen sind ein übliches Mittel, die **soziale Ebene** zu stärken. Gerne wird bei solchen Anlässen Geschäftliches mit Privatem vermischt. Zu einem Geschäftsessen wird in der Regel in ein Restaurant eingeladen. Eine Einladung nach Hause ist selten und nur langjährigen und besonders geschätzten Geschäftspartnern vorbehalten.
- Kennt Sie Ihr russischer Gastgeber schon länger, kann ein Geschäftsessen sich durchaus zu einem **feuchthöhlichen Ereignis** entwickeln. Russen lieben geselliges Beisammensein. Es wird bei solchen Anlässen viel gegessen, erzählt, gelacht, ja sogar gesungen oder getanzt. Handelt es sich dabei um ein Abendessen, kann dieses bis spät in die Nacht dauern. Planen Sie daher entsprechend Zeit ein.
- Wenn man in Russland Geschäfte machen will, muss man viel trinken. Diese klischeeartige Bedingung ist in der heutigen Gesellschaftsweit Russlands kaum noch haltbar. Dennoch sollten Sie **Wodka** schätzen und eine Menge davon vertragen. Trinken Sie Ihren Wodka nur bei den Toasts, wenn Sie die Trinkprozedur unbeschadet überstehen wollen. Frauen ist es „erlaubt“, Hochprozentiges auszuschlagen.
- Apropos **Toasts** – ein russisches Sprichwort lautet: „Trinken ohne Trinkspruch ist Trinksucht.“ Entsprechend ernst wird das Ritual dem Gastgeber genommen. Der erste Toast gehört dabei immer dem Gastgeber. Danach sollten Sie unbedingt in einem eigenen Trinkspruch auf den Gastgeber eingehen und ihn in ein positives Licht rücken. Das schafft ein gutes Klima, auch für zukünftige Geschäftsbeziehungen.

VERHALTENSTIPPS

10

Die Konversation

- Russen **kommunizieren** zunehmend auf eine den Deutschen geläufige direkte Art und Weise. Achten Sie dennoch darauf, Ihren Gesprächspartnern „gesichtswahrend“ und respektvoll entgegenzutreten und Kritik eher verblümt zu äußern. Eine zu starke Dominanz, Besserwisserei, Arroganz und abfällige Bemerkungen kommen auch in Russland nicht gut an.
- Viele jüngere Russen mit Universitätsbildung und vor allem in den Großstädten sprechen Englisch. Die ältere Generation hingegen ist dieser **Sprache** oft weniger mächtig. Bei wichtigen Gesprächen, die häufig auf Russisch geführt werden, empfiehlt es sich daher, einen Dolmetscher hinzuzuziehen. Deutsch wird insbesondere von jüngeren Menschen in Russland kaum noch gesprochen.
- Beim ersten Treffen, sei es geschäftlich oder privat, sollten Sie persönliche **Themen** außen vor lassen. Auch mit möglicher Kritik an den aktuellen russischen Verhältnissen sollten Sie sich anfangs zurückhalten. Nähern Sie sich historischen Ereignissen mit Feingefühl und ohne wertende Betrachtung. Sprechen Sie lieber über unverfängliche Themen wie Sport, Literatur oder Filme. Behalten Sie unabhängig von Ihrer Themenwahl im Hinterkopf, dass Russen oberflächlicher Smalltalk weniger liebt und dass sie eher Gefallen an tiefgründigen Unterhaltungen finden.
- Russen lieben es, **Witze** zu erzählen. Vor allem im Rahmen von geselligen und feuchthöhlichen Abenden werden Ihre Gastgeber versuchen, sich gegenseitig mit ihren Geschichten zu überbieten. Versuchen Sie, sich mit eigenen Anekdoten und Scherzen an passender Stelle einzubringen.

VERHALTENSTIPPS

8

Die Geschäftsverhandlung

- **Beziehungen** spielen im russischen Geschäftsleben eine sehr große Rolle. Geschäftlichen Erfolg erreicht man hier in der Regel durch persönliche Verbindungen. Die Personenorientierung der Russen führt dazu, dass z.B. die zwischen Verhandlungspartnern herrschende „Chemie“ den Ausgang von Verhandlungen entscheidend beeinflussen kann.
- Führen Sie sich vor Augen, dass vor allem ältere russische Manager durch ein sehr starkes **Hierarchiedenken** geprägt sind. Der Chef hat in Russland das alleinige Sagen. Auf deutscher Seite sollte die Verhandlungsführung daher Chefsache sein. Achten Sie umgekehrt darauf, dass Ihnen gegenüber möglichst der Geschäftsführer des russischen Unternehmens sitzt. Grundsätzlich gilt: Verhandeln Sie mit Ihrem Partner immer auf „Augenhöhe“.
- Russische Geschäftsleute verhandeln lange und ausdauernd. Oft geht es in den Gesprächen hoch her: Es wird auf den Tisch geschlagen, emotionale Ausbrüche sind nicht selten, und es kann sogar passieren, dass der Verhandlungspartner wutschäumend für einige Minuten den Raum verlässt. Diese Verhaltensweisen sind in aller Regel Ausdruck russischer **Verhandlungstaktik**. Begegnen Sie ihnen daher am besten mit viel Geduld und Ruhe.
- Es kann vorkommen, dass Ihr Verhandlungspartner versucht, eine bereits getroffene Vereinbarung in der nächsten Verhandlungsrunde neu zu verhandeln. Daher sollten Sie alle Verhandlungsergebnisse **schriftlich** und möglichst detailliert festhalten. Eine mündliche Zusage hat gewöhnlich keine lange Lebensdauer.
- Lenken Sie nicht zu früh und zu stark auf die Verhandlungspositionen der russischen Seite ein. Grundsätzlich wird eine zu ausgeprägte Kompromissbereitschaft als Zeichen der Schwäche gewertet. **Zugeständnisse** gibt es nur gegen entsprechendes Entgegenkommen. Vertreten Sie Ihre Position entschlossen, zeigen Sie sich im richtigen Moment aber dennoch flexibel.

VERHALTENSTIPPS

6