

Ondernemen in Midden en Oost- Europa is niet altijd even gemakkelijk. De rechtbank en belastingdienst werken evenals douane anders dan men gewend is. Ook de plaatselijke ondernemers zien het zakendoen anders dan de Nederlanders. De belangrijke oorzaak hiervan zijn cultuurverschillen.

Ondernemen in Midden en Oost- Europa

Het begrip Oost Europa dient in Nederland als aanduiding voor een aantal landen, die voor 1989 tot de communistische invloedssfeer behoorden. Hoewel tegenwoordig steeds vaker de term Midden en Oost-Europa (MOE) wordt gebruikt, valt vooral de onuitroeibare neiging op om Oost- Europa te zeggen, zelfs als men over de nieuwe EU – landen zoals Polen spreekt.

Voor de inwoners van de postcommunistische landen is de terminologie een gevoelig onderwerp. Vooral in de nieuwe EU landen doet men er alles aan om te boek te staan als deel van Midden en Centraal -Europa. Dit streven doet ook bij aspirant-leden opgeld: Roemenië, Bulgarije evenals de landen van ex-Joegoslavië die zich bovenal beschouwen als deel van Zuidoost -Europa. Het vormt een belangrijk deel van hun nieuwe identiteit.

TIP: *Als je hoger wilt scoren, is het zaak je partners uit de toetredingslanden te noemen en te beschouwen als Midden - Europeanen.*

Verschillen

Veel Nederlanders hebben de neiging de landen van Midden en Oost Europa (MOE) over één kam te scheren. Vaak ten onrechte, want we hebben het over een regio met grote kleurverschillen. Het is wel zo dat de meeste landen in de voormalige sovjetzone in Europa deel uitmaken van Slavische cultuur, met uitzondering van Hongarije, DDR, Roemenië en de Baltische Staten. Er moet ook onderscheid gemaakt worden tussen West-Slaven (meestal katholiek) en Oost-Slaven (meestal orthodox). De verschillen tussen de landen van MOE maken het een Nederlandse ondernemer niet makkelijk. Daarom is de kennis van een specifiek land in MOE geen garantie voor succes in andere landen alhier. **TIP:** *Kennis van cultuurverschillen is van cruciaal belang voor succesvol ondernemen in MOE.*

Overeenkomsten

Buiten de culturele verschillen tussen de landen in MOE kan men ook veel overeenkomsten noemen. De meeste komen voort uit het gemeenschappelijk verleden ten tijde van het communisme (circa 1945-1989). De huidige transitiestaten kenmerken zich door een min of meer vergelijkbare politieke en sociaal-economische situatie. Het is voor Nederlandse ondernemers zaak om de integrale benadering van deze landen door kennis van het gemeenschappelijke erfgoed een goede kans van slagen te geven.

Stad versus van platteland

In alle toetredingstaten vonden de belangrijkste veranderingen plaats in de grote stad. Terwijl het platteland verwaarloosd werd, wisten de steden zich te vernieuwen en verrijken doordat de ontwikkelingen in het bedrijfsleven alhier een grote vlucht namen. De kloof wordt nog altijd groter. Het platteland heeft te kampen met armoede, uitzichtloosheid en de hoogste werkloosheidscijfers. Wie zaken doet in de kleine steden of provincie, moet rekening houden met het feit dat mensen veel terughoudender, achterdochtiger en passiever zijn, zeker als het over contacten met westerlingen gaat. Vreemde talen worden nauwelijks gesproken en de westerling wordt er vaak gezien als indringer, die zich uitsluitend laat leiden door winstbejag. De ervaring leert echter ook dat de ondernemer, die er in de provincie in slaagt om het vertrouwen en de steun van de bevolking te winnen, kan rekenen op enorme toewijding. Hierbij komt dat de arbeids-, huur- en schromelijk lager uitvallen. De mensen alhier zijn bovendien minder verwend. Hoewel de stedelingen meer te besteden hebben, is de prijs in beide gevallen een doorslaggevende factor voor het koopgedrag. Kwaliteit is van later zorg.

TIP: *Zorg dat je contacten hebt in de grote steden; MOE -landen zijn nog behoorlijk gecentraliseerd. Onderschat de provincie echter niet; het is veel gunstiger om hier te produceren en in te kopen.*

Jong versus oud

Toen het communistische regime viel, waren de net afgestudeerden economen met kennis van het Engels goud waard. Ze waren niet door de marxistische manier van bedrijfsvormen geïndoctrineerd, maar blonken uit in dynamiek en motivatie. Op dit moment zijn ze rond 35-40 jaar oud en behoren ze tot het topmanagement. Het probleem is dat ze meteen in het diepe werden gegooid en buiten het normale groeiproces naar de top groeiden. Hierdoor missen zij de kans om terug te kijken en te evalueren, of geëvalueerd te worden. Ondertussen wordt de oudere generatie bestempeld als ongeschikt of te communistisch. Vooral Westerse bedrijven rekruteerden alleen jonge mensen die vervolgens overstelpt werden met de nieuwe theorieën. De oudere generatie werd door de westerlingen gepasseerd, wat tot gevolg had dat er een gevaarlijke continuïteitskloof in het bedrijfsleven is ontstaan. Natuurlijk houden de ouderen er een andere manier van denken op na -terughoudender, traditioneler, moeilijker om mee te communiceren -maar men kan er niet omheen. Door hun ervaring of contacten kan men vaak ver komen. **TIP:** *Bouw bij het zakendoen niet alleen op de jonge generatie. Onderschat de oudere generatie niet, want ze kan voor jou veel duren openen die voor de jongeren gesloten blijven.*

Nostalgie

In de meeste landen van MOE hebben de partijpolitieke groeperingen, die als opvolger van de communistische partij onder Moskou konden worden beschouwd, na 1989 tenminste één keer het land geregeerd, vaak meerdere malen. In het Westen vraagt men zich af hoe het mogelijk is dat mensen daar terug willen naar het oude systeem. Dit komt doordat het verleden wordt gesimplificeerd en geïdealiseerd, een situatie waarin iedereen werk had, sociale zekerheid en misschien ooit een Trabant zou kunnen kopen. Veel mensen hebben zich niet aan de nieuwe realiteit aangepast waardoor ze temidden van de voortgaande veranderingen in een achterstandspositie verkeren. In de transitieperiode ging in veel gevallen het spaargeld, de baan of de zekerheid van een rustige, oude dag verloren. Dit zijn de slachtoffers van de omwenteling, die vaak ook tegen toetreding tot de EU hebben gestemd. **TIP:** *Vergeet niet dat de mensen in MOE relatief grote offers hebben gebracht tijdens de overgang naar een markteconomie.*

De meeste mensen uit MOE zijn buitengewoon trots op hun cultuur, geschiedenis en erfgoed. Veel van de betreffende naties kennen een geschiedenis als grote mogendheid met een rijke cultuur. In de tweede helft van de vorige eeuw hebben de Midden en Oost -Europeanen in vergelijking met West-Europa een achterstand in economische ontwikkelingen opgelopen. Het zag er tot in de laatste wereldoorlog beduidend anders uit, want de industriële ontwikkelingen in Nederland stonden in die tijd veelal op een lager plan dan die in landen als Tsjechië of Hongarije. **Doordat het Marshallplan alleen aan de westkant van de Berlijnse Muur ingang kon vinden, ontstond het huidige probleem van begrijsbepaling omtrent land, volk en zakendoen in MOE.**

Voor de Nederlandse ondernemer is het belangrijk om zich bewust te worden van deze feiten. Dankzij deze achtergrondkennis kan hij een goede inschatting maken van zijn zakenpartners en de beoogde samenwerking evenwichtig van de grond tillen. De mensen uit MOE kunnen het enorm waarderen dat hun zakenpartner blijkt geeft van kennis over de plaatselijke cultuur - vaak is dit de sleutel tot goede relaties: en relatie is het 'magic word' in het zakendoen in MOE.



Polska Consult Holland