

Jaki potencjał reprezentuje Iran?

Jest to specyficzny kraj Bliskiego Wschodu, podobny do sąsiadów z zatoki, z ich strony nazywanej Perską, a z drugiej strony nazywanej Arabską - ze względu na bogate złoża ropy naftowej i religię Islam, z drugiej odmiennie od sąsiadów ze względu na starożytną historię i wysoko rozwiniętą poziom kultury – mówimy o antycznej Persji.

Iran ma szansę stać się dla Bliskiego Wschodu tym czym Niemcy stały się dla Europy po drugiej wojnie światowej – potęgą przemysłową i wysoko rozwiniętym krajem. Dlaczego? Bogate zasoby naturalne, potrzeba rozwoju i inwestycji, duża powierzchnia kraju i populacja około 80 milionów ludzi, większość z wyższym wykształceniem, gdzie wielu Irańczyków zdobywało wykształcenie w poza granicami Iranu.

To co, moim zdaniem, wyróżnia Irańczyków, to zmysł do biznesu, oddziedziczony w genach od przodków, sławnych handlarzy z Persji. Żyłka handlowa Irańczyków/Persów jest porównywana to tej posiadanej przez hindusów czy żydów, a co za tym idzie, przekłada się to na inną kulturę biznesu niż ta znana nam w Europie. Biznes opiera się na relacjach. Jest bardzo dużo poznawania się, rozmawiania, dyskusowania, negocjowania itd. Budowanie relacji biznesowej jest bardzo ważne. Od razu należy pokazywać zainteresowanie długoterminową współpracą, rozpoczętą od małych kontraktów.

Wiele lat embargo i trudności w dostępie do nowych osiągnięć w technologii, szczególnie w dziedzinie medycyny i przemysłu stanowią teraz atrakcyjny potencjał dla polskich przedsiębiorstw, oferujący nowoczesne technologie/rozwiązania.

Korporacje amerykańskie – główni gracze wielu kluczowych gałęzi przemysłu – są wyłączone z gry z powodów politycznych – więc jest duża przestrzeń dla innych – również polskich przedsiębiorców.

Irańczycy są świadomi nowości, wpływu innowacji na rozwój ich kraju, – mają dostęp do Internetu, posiadają profile na LinkedIn, Facebook i innych portalach społecznościowych, ponad 60% populacji to ludzie poniżej 35 lat podróżują, edukują się w innych krajach – często bywają np. W najbliższym sąsiedztwie tj Emiratach Arabskich a tam mogą wiele podpatrzeć ale kupić już gdzie indziej. Np. W Polsce.

Aktualnie Iran wykazuje bardzo duże zapotrzebowanie na produkty i usługi wszystkich branż, a jakość Polska, uznawana za europejska uchodzi za najlepsza.

Pamiętajmy też, że Teheran do duża metropolia, której mieszkańcy mają takie same problemy jak mieszkańcy innych metropolii – korki, smog, duże odległości - a jedyną różnicą jest poziom bezpieczeństwa – jest to bardzo bezpieczna stolica jeżeli chodzi o przestępczość; jednakże istnienie policji obyczajowej wymaga dostosowania się do pewnych reguł jak nie pokazywanie nagich części ciała, dla kobiet chustka na głowie etc.

KULTURA/RELIGIA

To na co należy zwrócić uwagę rozpoczynając współpracę w tamtejszym regionie, to wziąć pod uwagę różnice kulturowe związane z religią, a przede wszystkim:

- Ważne aby przed podróżą sprawdzić czy w tym czasie nie ma świąt muzułmańskich, i na pewno nie wybierać się w tamte strony w podróż służbową w czasie Ramadan – święty miesiąc, ruchomy wg naszego kalendarza, podczas którego nie spożywa się żywności ani płynów od wschodu do zachodu słońca. Na koniec Ramadan następuje święto Eid al Fitr – i dopiero po tym można zaplanować podróż i spotkania biznesowe.
- Nie dzwoniemy w piątek – to nasza – niedziela
- Pamiętajmy o różnicy czasu – Iran jest 2,5h do przodu względem naszego czasu zimowego
- Spotkania umawiamy z dużym wyprzedzeniem i dobrze się na nie przygotowujemy
- Całkowita prohibicja - więc biznesu nie załatwia ani nie celebruje się przy przysłowiowym kieliszku, aczkolwiek, zdarzają się sytuacje gdzie może być podany alkohol w restauracji (np. W butelce od coca coli).
- **NIE** rozmawiamy o polityce, religii, nie pytamy o żonę
- Konserwatywni muzułmanie modlą się 5 razy dziennie, więc może się zdarzyć iż w czasie spotkania biznesowego, jeżeli jest wołanie do modlitwy, to wszyscy idą do 'prayer room' lub do najbliższej świątyni i modlą się.
A po modlitwie wracają jakby nigdy nic. O nic nie pytamy. Należy na nich cierpliwie poczekać i nie komentować sytuacji.
- Konserwatywni mężczyźni nie podają ręki kobiecie, ale się ukłonią z ręką na sercu.
- Może się zdarzyć – jeśli mamy na wprost konserwatywną parę małżonków – iż mąż będzie jeszcze raz powtarzał żonie to co właśnie zostało powiedziane 'na forum' – i również będzie powtarzał to co żona powiedziała – z zewnątrz wygląda to tak że żona mówi tylko do męża i słucha tylko jego.

BIZNES TO RELACJE

Podstawowym elementem relacji handlowych z Irańczykami jest budowanie zaufania, a granica między prywatnością a biznesem jest dość elastyczna. Relacje biznesowe tworzymy spotykając się, rozmawiając, dyskutując, konsumując wspólnie kawę, shish'e, posiłki różne, itd i nie kończymy w momencie podpisania kontraktu, ale nadal kontynuujemy podtrzymywanie znajomości. Zawsze należy sprawiać wrażenie, iż zależy nam na długoterminowej relacji.

Możliwości handlowe przedstawiamy dopiero jak się odpowiednio poznamy i nabierzemy do siebie zaufania, nie należy, tak jak w Europie, traktować tematów: krótko, zwięźle i na temat.

Jeżeli w Polsce firma ma reprezentacyjną siedzibę to warto zaprosić do niej irańskiego kontrahenta, aby uwiarygodnić swoje możliwości.

Podstawowe klucze do sukcesu w Iranie:

- Cierpliwość i pokora
- Kontynuowanie relacji - pisać, dzwonić, spotykać się, robić follow up; dotrzymanie terminów jest bardzo istotne.
- Nawet jak nie słyszymy od klienta to dzwonić, pisać, pytać, ale nie być nachalnym. Mogą zaskoczyć w pewnym momencie.
- Wykazujemy duże zainteresowanie drugą stroną – duże, ale nie tzw ciekawskie – zanim wyłożymy na stół własną ofertę.

Jak w wielu rozwijających się krajach – a Iran teraz do takich należy - często jest problem z interpretacją prawa, więc stosowna jest współpraca z kancelarią prawną która może nas wesprzeć w kwestiach prawnych na rynku irańskim. Różnorodne procedury np. rejestracji produktów są długie i skomplikowane, a biurokracja bardzo rozbudowana.

Dodatkowe informacje specyfiki rynku irańskiego które mogą okazać się przydatne:

- Nepotyzm jest wszędzie. Rodziny są duże, firmy są często rodzinne i źle zorganizowane, ale na swój własny sposób działają.
- Bezpieczne tematy do dyskusji to zawsze klimat, pogoda, dzieci własne.
- Nie dać się zwieść wyglądowi partnerów biznesowych – często osoby bardzo zamożne mogą wyglądać jak żebracy, nie zwracają na to uwagi.
- Nalegać na płatność przed wysyłką towaru.
- Jeśli wiedzą, iż nam się spieszy, będą przeciągać w nieskończoność, aby 'zaatakować' i dobić targu jak już stracimy cierpliwość i pójdziemy na każdy kompromis byle dobić targu

Kluczowe elementy relacji międzyludzkich i międzykulturowych:

- Grzeczność
- Szacunek
- Udzielanie informacji zwrotnej
- Cierpliwość
- Punktualność