

Навык взаимодействия с разными культурами – часть нашего ДНК

Комментарий Анны Цайтлингер, руководителя отдела по работе с Россией и странами СНГ и управляющего партнера LGP Казахстан.



Работа с клиентами из России и других стран бывшего СССР началась для нашего бюро еще с 90-х годов. В то время русскоязычные клиенты в первую очередь стремились к освоению новых рынков и правильной презентации на международной арене. Незнакомцы, зачастую далекие от ведения международного бизнеса, казались западноевропейским партнерам «экзотическими», непредсказуемыми, но в то же время смелыми и душевными. Юридические консультанты, проявившие тогда терпение и искренний интерес к таким клиентам, получили шанс узнать многое об их странах и культуре. Наилучшие условия для наработки в долгосрочной перспективе того, что мы называем межкультурной компетенцией. Основатель нашего адвокатского бюро, Габриэль Лански, успешно овладевший этим навыком, за три десятилетия позаботился о том, чтобы он стал частью нашего ДНК.

Экономический бум начала 2000-х принес многим российским компаниям международный успех и стабильный рост. Представители нового кластера миллионеров, добившиеся успеха собственными силами, все больше внимания уделяли структурированию международного бизнеса. Австрия представлялась, как привлекательная холдинговая площадка, не менее привлекало и высокое качество жизни в стране. От юридического консультанта того времени все более и более требовалось уметь все: за созданием и структурированием холдинга следовали приобретение не-

движимости и, наконец, все заботы в рамках «семейного офиса». Соответствовать таким ожиданиям клиентов может только коллектив, юристы которого умеют слаженно работать, слышать потребности клиента с учетом его каждодневных реалий, и грамотно сопроводить во всех вопросах. Лояльность и эмпатия имеют большое значение, и это не изменилось в период экономического кризиса или действия санкций.

Отличаются ли потребности наших клиентов из стран СНГ от потребностей западноевропейских клиентов? В общем-то нет, ведь лояльность и эмпатия важны в отношениях с любым клиентом, разница может быть только в способе выражений ожиданий. Так или иначе, работа с русскоязычными клиентами оказала сильное влияние на нашу команду, на наше самоощущение как консультантов, отношение к обслуживанию клиентов. Изменения на постсоветском пространстве в последние годы научили нас взаимодействию и со спецификой других стран бывшего СССР. Постепенно мы открыли для себя не (исконно) русскоговорящие рынки, такие как Казахстан, Азербайджан и Узбекистан, а также Беларусь и Украину. Этот ценный опыт обогатил и дополнил нашу правовую компетенцию, ведь,

как адвокат я могу решить проблему только, если умею сопереживать. Хотя бы поэтому межкультурная компетенция – ключевая в международном консалтинге. ■

МОСТ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ

Наш отдел по работе с Россией и странами СНГ – первый пункт обращений для компаний, которые ищут партнера для работы с русскоязычными рынками. Сборные команды из русскоговорящих юристов и австрийских адвокатов оказывают поддержку в осуществлении деятельности на местах. Специализированные переводчики обеспечивают надлежащее качество перевода. Отдел по работе с Россией и странами СНГ возглавляют Анна Цайтлингер (адвокат РФ) и Елизавета Дубровская. ■