

Wie Rudyard Kipling es einmal in seinem Werk „Ballade über Osten und Westen“ treffend bemerkte: „Osten ist Osten, und Westen ist Westen, sie kommen niemals zusammen“, gelingt es dennoch, die Verständigung der Menschen aus unterschiedlichen Kulturen herzustellen. Ein gutes Beispiel, dass es funktionieren kann, zeigt unser aktueller Gast – Rasha Oudeh – eine Unternehmerin aus Jordanien, die sich mit Tapferkeit und Zielstrebigkeit in einer für sie völlig neuen Welt der Pharmabranche in der Schweiz und Deutschland durchsetzt. Als Inhaberin der Firmen MED-Products GmbH, MERA und Cedem AG gestaltet sie ihre Geschäfte zwischen dem Nahen Osten und der westlichen Welt. Bei unserem Treffen mit Rasha Oudeh sprachen wir über das Phänomen ihres Werdegangs, die Mentalitätsunterschiede des Ostens und Westens, wieso sie sich ausgerechnet Frankfurt als Sitz der deutschen Gesellschaft ihrer Firmen aussuchte und welche Potentiale sie für ihre Zukunft sieht.

МИР БЕЗ ГРАНИЦ



©Julia Sidorenkova

**«Запад есть Запад,
Восток есть Восток,
И вместе им не сойтись».**
Джозеф Редьярд Киплинг.
«Баллада о Востоке и Западе» (1889)

Довольно часто в беседах о ментальных различиях Запада и Востока приходится слышать эту цитату известного писателя, хотя, вопреки широко распространенному мнению, в своем произведении он говорит о том, что, несмотря на непохожесть этих цивилизаций, их представителей могут объединять сильные чувства и ценности – любовь, честь, мужество. Пример тому – Раша Оуде (Rasha Oudeh), бизнес-леди из Иордании, чьи фармацевтические компании достигли значительного успеха в Швейцарии и Германии. Эта харизматичная молодая женщина доказала, что самоотдача и воля к победе обязательно принесут свои плоды.

По признанию самой Раши, в детстве у нее, так же как и у многих арабских девочек, не было возможности раскрыть и развить свои таланты. Общественные законы, царящие на Ближнем Востоке, изначально ставят женщину в неравное по сравнению с мужчиной положение, что зачастую ведет к покорному следованию судьбе и нежеланию бороться за свои права. Раша выросла в Аммане, столице Иордании, в многодетной семье, существовавшей на грани бедности. Будучи старшим ребенком, она прекрасно отдавала себе отчет в том, что даже самым скромным ее мечтам вряд ли суждено сбыться. Окончание средней школы не сулило дальнейших перспектив, связанных с получением знаний в университете. Но фортуна оказалась благосклонной к девушке и подарила

ей альтернативный вариант — возможность двухлетней учебы в профессиональном колледже, дававшем право на получение диплома программиста. Неслыханная удача, приоткрывшая Раше дверь в мир иных возможностей: «В 1990-е годы компьютеры в Иордании только входили в обиход и казались ликовинкой даже для деятельных людей. Это позволило мне начать подрабатывать инструктором по обучению основным компьютерным программам. Среди моих подопечных были даже главные менеджеры крупных компаний». Работа и дополнительный заработок помогли девушке не только почувствовать почву под ногами, но и обрести уверенность в собственных силах. В 21 год ей предложили должность руководителя компьютерной лаборатории в колледже, где она некогда училась.

«Успех — это далекая страна, которая сама к тебе не придет. Поэтому тебе самому надо держать к ней путь».



После столь стремительного старта последовал ряд хорошо оплачиваемых проектов, имевших международный резонанс, что в итоге позволило Раше задуматься о поиске новых горизонтов вне государственных и культурных границ: «Я была полна решимости во что бы то ни стало добиться успеха — профессионального и финансового. В своем движении я руководствовалась принципом: «Если я хочу что-то сделать, то я могу это сделать, причем прямо сейчас»».

В 2007 году, будучи на одном из бизнес-приемов, Раша получила предложение о работе в одной из арабских компаний, занимавшейся импортом и экспортом медикаментов. На робкие возражения с ее стороны, что, кроме панадолы, она больше никаких лекарств не знает, бизнесмен с улыбкой подбадривал женщину, говорил о скором ее успехе благодаря уникальному таланту схватывать все буквально на лету.

Слова предпринимателя оказались пророческими, и спустя некоторое время начинающая бизнес-леди уже задумалась о покорении новых

вершин. «Так в моей жизни появились Германия и Швейцария, — с улыбкой признается Раша. — Ибо на Ближнем Востоке, в Северной Африке, СНГ, равно как и в других странах с переходной экономикой, при расширении бизнеса и поиске надежных партнеров предпочтение всегда отдается именно этим двум государствам».

Через некоторое время в Саарбрюккене, который Раша именует мини-моделью Германии, была открыта компания M.E.D Medical Products GmbH. В силу географической близости к Швейцарии и Люксембургу Раша и два ее бизнес-партнера получили быстрый доступ ко всем центрам делового значения: «Более тесное знакомство с банковским миром открыло новые горизонты. Я начала выступать в качестве посредника при закупке произведенных в Европе медпрепаратов и участвовать в их дальнейшем распределении на рынках Ближнего Востока. В 2011 году оборот моего бизнеса уже превысил два миллиона долларов».

При оценке значимости любого проекта эта молодая бизнес-леди зада-

ется, как правило, двумя вопросами: «Кто поможет мне в достижении цели?» и «Кто может мне воспрепятствовать?»

В поисках ответа на один из них Раша в 2011 году оказалась в банковской столице Европы: «Это город, где ничто не может мне помешать добиться желаемого, и здесь по-настоящему приятно иметь дело с людьми. Собственно, данный фактор и стал решающим при переводе моей немецкой компании во Франкфурт. Признаюсь честно, меня тут восхищает все: и сам город, и величественный Майн, и небоскребы, и высокий деловой темп, который невероятно дисциплинирует. Опаздывая на встречу, ты должен отдавать себе отчет в том, что никто не будет тебя ждать».

По твердому убеждению Раши Оуде, региону Рейн-Майн вполне под силу стать глобальной бизнес-ареной для развития фармацевтической промышленности, в рамках которой найдется место как для международных корпораций, так и для небольших частных фирм: «Здесь, между

Франкфурт-на-Майне, Германия



© Ahlia Sitorenkova, Archiv Life IN

WINTER 2015-2016

«Восток дал мне понять, что мы живем одну жизнь и она ограничена по времени. В Европе я осознала, что одной жизни достаточно, чтобы прожить ее так, как мы этого хотим»

Франкфуртом и Цюрихом, я поняла, что смогу реализовать свои самые смелые мечты».

Открыв для себя столь популярный в западном фармацевтическом бизнесе концепт собственной торговой марки и лицензирования, она решила закрепить этот тренд и на Ближнем Востоке. В Швейцарии Раша основала Mera Group — группу акционерных компаний с ограниченной ответственностью, преуспевших в привнесении на арабский рынок швейцарской и немецкой моделей бренд-менеджмента. В течение трех лет оборот этого бизнеса превысил 16 млн. долларов.

Совсем недавно она приобрела швейцарскую компанию по производству и сбыту товаров медицинского значения Cedem AG, которую планирует сделать одной из ведущих частных фирм по оказанию услуг, связанных с маркировкой товара и дальнейшим продвижением бренда. Также это предприятие будет всячески поддерживать оптовиков и представителей розничных сетей стран Арабского Востока, стремящихся

выпускать продукцию под собственным лейблом.

Глядя на то, с какой уверенностью Раша Оуде идет по жизни, сомневаться в том, что она достигнет поставленных целей, не приходится. «Раньше во время деловых встреч с арабскими предпринимателями я никак не могла избавиться от ощущения, что любая моя неудача не только негативно скажется на восприятии меня как представительницы бизнеса, но и поставит клеймо на всех женщинах, решивших заняться предпринимательством. Я рада, что теперь эти чувства остались в прошлом. На Востоке я узнала, что смелость — лучшая гарантия жизни женщины, а будучи в Европе, поняла, что женское мужество подобно мужским мышцам. Следовательно, теперь мне остается только укреплять и наращивать их».

Rasha Oudeh

Entrepreneur CEO

Cedem AG

Bellerivestrasse 11

8008 Zürich, Switzerland

Phone: + 41 78 613 38 89

Rasha.oudeh@cedemag.com



Цюрих, Швейцария

