

Business-Knigge für den Orient

Teil 1: Geschäftsanbahnung am Golf

Persönlich, telefonisch, schriftlich – der beste Weg zur Kontaktaufnahme

Foto: Privat



Sylvia Ortlieb ist Politologin, Ethnologin sowie Autorin des »Business-Knigge für den Orient«. Als Beraterin für interkulturelle Kompetenz leitet sie die Unternehmensberatung »Orient-Occident« in München (www.orient-occident.de).

>> **In Europa** ist es möglich, Geschäfte ausschließlich auf elektronischem Wege abzuwickeln. Doch wer versucht, sich erstmalig bei einem potentiellen arabischen Geschäftspartner per E-Mail ins Gespräch zu bringen, wird damit wenig Glück haben. Besonders die Golfaraber sind höchst begehrte Investoren, die ständig Anfragen aus allen Teilen der Welt bekommen. Da ist eine unpersönliche E-Mail mit unbekanntem Absender schnell weggeklickt.

In der arabischen Kultur haben Beziehungen einen hohen Stellenwert. Im Vordergrund steht, sich kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen, erst danach kommt das Geschäft. Bei der Geschäftsanbahnung am Golf gibt es deshalb nichts, was das persönliche Gespräch ersetzen könnte. Die bevorzugte Reihenfolge zur Kontaktaufnahme lautet deshalb: persönlich, telefonisch, schriftlich. Das persönliche Treffen wird in der arabischen Geschäftswelt als eine unablässige Bedingung gewertet, damit es zu einem Geschäftsabschluss kommen kann. Auch danach folgen Besuche in regelmäßigen Abständen von drei bis vier Monaten.

Doch wie gelangt man an persönliche Kontakte zu Geschäftsleuten und Firmen? Möglich ist die Teilnahme an Delegationsreisen, wie sie beispielsweise Wirtschaftsministerien oder die Industrie- und Handelskammern anbieten. Sie garantiert nicht nur einen unkomplizierten Reiseverlauf, sondern öffnet Türen zu Unternehmern und einflussreichen Personen.

Eine weitere Möglichkeit, Erstkontakte herzustellen, ist die Teilnahme an Messen (konkrete Messetermine sind etwa unter www.auma-fairs.de zu finden). Besonders bietet sich die Beteiligung an gemeinsamen Ständen an, die von Unternehmen zur Förderung der Außenwirtschaft der Länderregionen organisiert werden.

Auch die selbstständige Kontaktaufnahme ist natürlich möglich. Dabei ist Folgendes zu beachten: Der erste Kontakt sollte telefonisch möglichst etwa vier bis sechs Wochen vor dem angestrebten Besuch erfolgen. Steht der Termin fest, bringen Sie sich zwei Wochen vor Abreise per Telefon in Erinnerung und bekräftigen Ihr Interesse. Ein Anruf wenige Tage vor Abreise ist unerlässlich, um nicht

womöglich vor verschlossenen Türen zu stehen.

Was endlich die Planung für den eigentlichen Aufenthalt in einem der Golfländer angeht, zählen vor allem Großzügigkeit und Flexibilität. Das Flugticket sollte auf jeden Fall umbuchbar sein. Außerdem reichen zwei oder drei Besuchstermine pro Tag völlig aus, dann bleibt genügend Spielraum für Unvorhergesehenes.

Flexibilität schützt vor Enttäuschung

In der arabischen Kultur steht die Familie an erster Stelle, noch vor dem Geschäft. Erkrankt ein naher Verwandter, hat dieser ohne Wenn und Aber Vorrang. So kann es passieren, dass ein Termin platzt, ohne dass der arabische Geschäftsmann den Deutschen im Vorfeld benachrichtigt.

Dieser sollte sich auch nicht davon beirren lassen, wenn sein Geschäftspartner zu spät kommt oder wenn er während des gemeinsamen Termins einen Anruf erhält und davoneilt – zum Beispiel, um eine chinesische Wirtschaftsdelegation zu begrüßen. In diesem Fall hilft Gelassenheit und Geduld: Am einfachsten ist es, am nächsten Tag wieder anzurufen, um einen neuen Termin zu vereinbaren, am besten ohne Ursachenforschung zu betreiben oder gar Vorwürfe zu erheben.

Flexibilität schützt letztlich nicht nur vor Enttäuschung, sondern kann sich auch auszahlen: Vielleicht ergibt sich der gemeinsame Besuch einer Ausstellung, ein Abendessen im Restaurant oder ein Ausflug in die Wüste – gute Möglichkeiten, den Gesprächspartner besser kennenzulernen und eine vertrauensvolle Basis für zukünftige Geschäfte herzustellen.

Sylvia Ortlieb
**BUSINESS-KNIGGE
FÜR DEN
ORIENT**
Mit Kulturkompetenz zu
wirtschaftlichem Erfolg



Sylvia Ortlieb:
**Business-Knigge für
den Orient**

Bildung und Wissen Verlag,
Nürnberg 2006,
200 Seiten, 19,80 Euro