

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist es oft schwieriger, im Ausland schnell Fuss zu fassen

BERUF & KARRIERE

Tipps, um im Ausland zu punkten

Kulturelle Unterschiede können zu Missverständnissen führen. Vor allem KMU sollten nichts überstürzen und sich für den Schritt über die Landesgrenze vorbereiten.

Wien. Kulturspezifische Eigenheiten können einer gelungenen Kommunikation schon einmal ein Schnippen schlagen. Vor allem im Geschäfts-

leben sind perfekte Umgangsformen von Bedeutung. „Die- selbe Sprache sprechen, heisst noch lange nicht, dasselbe meinen“, sagt Walter Pöschl, Handelsdelegierter in der Österreichischen Handelskammer in Berlin.

men.“ Die Klischees über die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschen und Österreichern sind bekannt. Pöschl beschreibt die Deutschen als direkt. „Hier kann es passieren, dass jemand sagt: ‚Damit liegen Sie absolut falsch oder das ist ausgemachter Blödsinn‘. In Österreich wird oft um den heissen Brei herumgeredet.“

Immer pünktlich sein

Gerhard Müller, Handelsdelegierter in Grossbritannien, weist auf folgende Besonderheiten hin: „Man darf nicht erwarten, mit einem einmaligen Anruf am nächsten Tag sofort einen Termin bei seinem Geschäftspartner zu bekommen. Die Briten planen ihre Termine schon Wochen im Voraus.“

Auf Pünktlichkeit wird sehr viel Wert gelegt. Wenn man

sich verspätet, soll man laut Müller sofort zum Telefon greifen und seinem Geschäftspartner Bescheid geben. Weiters beschreibt Müller den britischen Geschäftsmann als sehr reserviert und höflich. „Ein Brite wird nie zeigen, dass er verärgert oder verletzt ist. Die Reaktionen im Geschäftsleben sind zumeist emotionslos und sehr zurückhaltend.“

Anders reagiert der italienische Geschäftsmann. Michael Pötscher, Delegierter der Handelskammer in Mailand, warnt davor, den Italiener zu kritisieren: „Ein Italiener verträgt es absolut nicht, wenn er kritisiert wird. Da können auch mal die Emotionen hochgehen.“ Ansonsten ist der italienische Geschäftsmann jedoch ein recht angenehmer Zeitgenosse. Neben Geschäftlichen unterhält er sich gerne über Familie, Sport, Essen – und Frauen.

In der Schweiz kann man es sich mit den Geschäftsleuten verschmerzen, wenn man nicht schnell und präzise zur Sache kommt. Pünktlichkeit, Höf-



Brigitte Winkler-Lüth und ihre Partnerin Fiona Springer von Afia raten zu guter Auslandsvorbereitung

lichkeit und korrekte Kleidung sind ein Muss. Klaus Zyla, Handelsdelegierter in Zürich: „Die Schweizer sind sehr geradlinig. Mit dem Wiener Schmäh sollte man nicht versuchen zu punkten, er könnte missverstanden werden.“ Auch in den USA sollte man schnell auf den

Punkt kommen. Bruno Freytag, Handelsdelegierter in New York: „Der Amerikaner wird einem schnell zeigen, ob man mit ihm ins Geschäft kommt oder nicht. Die Amerikaner sind ein sehr höfliches Volk und versuchen immer politisch korrekt zu sein.“ Meist sind es

KMU, die bei ausländischen Geschäftspartnern ins Fettnäpfchen treten. „Vor allem KMU überstürzen oft den Gang ins Ausland“, sagt Brigitte Winkler-Lüth von Afia (Assistance for intercultural affairs). Afia berät Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften.