

# Diese fünf Dinge sollten Sie bei Ihrer nächsten Geschäftsreise beachten – Teil 1: USA

Internationales



Gemeinsames Arbeiten bei Meetings

© WFB / Stockfoto

**Die Welt bereisen und dabei Geld verdienen. Für viele Menschen ein Traum. Auf Geschäftsreisen – ob zu internationalen Messen, neuen Kunden oder Lieferanten – wird er Wirklichkeit. Aber aufgepasst: Gerade bei internationalen Geschäftstreffen lauern Fettnäpfchen. Um peinliche Situationen auf Reisen zu vermeiden, reichen oft schon kleine Tipps. In diesem Artikel widmen wir uns den Gepflogenheiten der US-amerikanischen Geschäftswelt.**

„Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ nennen Menschen auf der ganzen Welt die Vereinigten Staaten von Amerika. Vom Tellerwäscher zum Millionär – in den USA scheint dies noch möglich zu sein. Nicht umsonst wandern jedes Jahr circa eine Million Menschen in das nordamerikanische Land aus. Alle träumen den „American Dream“, aber nur die wenigsten erreichen ihn.

Die toughesten Managerinnen und Manager leben in einer Kultur, die für ihre Offenheit und Freundlichkeit bekannt ist. Dies wirkt sich auch auf die Geschäftswelt aus. Hier sehen Sie

fünf Tipps, wie Sie bestmöglichst mit Geschäftspartnerinnen und -partnern aus den USA verhandeln:

### **1. Zeit ist Geld.**

In einer schnelllebigen Gesellschaft wie den USA muss alles so zügig wie möglich gehen. Wir als Deutsche kennen das aus der eigenen Kultur. Allerdings schätzen wir Lebensqualität mehr. Nicht umsonst haben wir mehr Urlaubstage als unsere nordamerikanischen Geschäftspartner, bauen auf unser sicheres Sozialsystem und legen großen Wert auf Work-Life-Balance. Darüber runzeln die US-Bürgerinnen und Bürger ihre Stirn. Sie mögen es überhaupt nicht, wenn sich jemand frei nimmt oder gar in den Urlaub fährt, wenn ein wichtiges Projekt ansteht. Dies widerspricht ihrer Arbeitsmoral. Achten Sie daher darauf, dass alle Personen, die anwesend sein sollten, sich auch die Zeit dafür nehmen. Typisch ist auch, dass die US-Amerikanerinnen und -Amerikaner um 20.01 Uhr gehen, wenn es bei einer Veranstaltung ein anschließendes Dinner von 18 bis 20 Uhr gibt. Sie lassen eher selten den Abend gemeinsam mit den Geschäftspartnern ausklingen. Denn: „Time is money.“

### **2. Bleiben Sie locker.**

Wenn Sie sich mit Geschäftspartnern aus den USA treffen, können Sie sich über ihre offene und humorvolle Art freuen. Gleich zu Beginn des Meetings ziehen sie ihre Jacketts aus, stellen sich mit ihren Vornamen vor und reden mit Ihnen über persönliche Themen, wie zum Beispiel ihre Familien. Das gleiche erwarten sie aber auch von Ihnen. Hier ist weniger deutsche Diplomatie angebracht. Erzählen Sie ruhig von Ihrer Anreise, den Eindrücken vom Land der unbegrenzten Möglichkeiten oder eine Anekdote von einem vergangenen Auslandsaufenthalt. Hauptsache das Gespräch beginnt nicht damit, dass Sie Ihren Protokollzettel herausholen und die Tagesordnungspunkte aufzählen. Stattdessen: Nutzen Sie Humor! Ihr Gegenüber wird auch häufig darauf zurückgreifen.



Nicht nur angespannt arbeiten – mit etwas Humor geht es leichter

© WFB / Stockfoto

### **3. Spielen Sie mit offenen Karten.**

Die US-Amerikaner sagen von Anfang an, was Sache ist. Sie werden Ihnen schnell klarmachen, was sie von Ihnen, Ihrem Unternehmen und dem Meeting erwarten. Oft präsentieren sie gleich zu Beginn ihr Angebot. Andersherum: Lassen Sie sich nicht in die Karten schauen, schlussfolgern Ihre Geschäftspartner, dass Sie nicht aufrichtig sind und etwas zu verbergen haben. Diese Skepsis könnte das Aus für Ihre Kooperation bedeuten. Seien Sie deshalb genau so ehrlich wie Ihr Gegenüber, aber beachten Sie Tipp Nummer 4.

### **4. Lassen Sie sich nicht hetzen.**

Die US-Amerikaner kommen schnell zur Sache. Sie präsentieren ihr Angebot, erwarten von Ihnen ein Gegenangebot und streben beim ersten Treffen bereits eine Einigung an. Diese wollen sie mit einer mündlichen Vereinbarung besiegeln. Auf die Frage „Have we got a deal?“ (Haben wir eine Vereinbarung?), antworten Sie am besten abwägend, aber positiv. Ihr Gegenüber schätzt Durchhaltevermögen, Aufrichtigkeit und einen offenen Meinungsaustausch. Haken Sie ruhig genauer nach. „Ja, aber was passiert, wenn ...“ ist eine gute Frage, mit der Sie ins Detail gehen können. Der kulturelle Unterschied besteht vor allem darin, dass die US-Amerikaner zuerst ein generelles Ja hören und die Einzelheiten später besprechen wollen. Bei den Deutschen ist es eher andersherum. Bleiben Sie hartnäckig.

### **5. Lernen Sie Ihr Gegenüber vorher kennen.**

Generell ist es natürlich wichtig, dass Sie sich über das Land, in das Sie fahren, informieren – vor allem, wenn es sich um eine Geschäftsreise handelt. Die US-Amerikaner erwarten von Ihnen, dass Sie die englische Sprache sehr gut beherrschen, da sie selbst höchstwahrscheinlich kein Deutsch sprechen. Es ist von besonderem Vorteil, wenn Sie oder jemand aus Ihrer Firma bereits einige Zeit in den USA verbracht hat und sich gut mit dem Land und der Kultur auskennt. Sie werden dadurch schneller Anschluss finden.

Mit diesen fünf Tipps können Sie entspannter in Ihr nächstes Meeting gehen. Generell sind die Deutschen angesehene Geschäftspartner in den USA. Wir haben den Ruf, direkt, aufrichtig und fleißig zu sein. Diese Eigenschaften werden dort sehr geschätzt.

Und nächstes Mal: Tipps für Ihre Geschäftsreisen in die Türkei und nach China.

---

*Wenn Sie etwas über die internationale Marke der WFB, Bremeninvest, erfahren wollen, kontaktieren Sie bitte Andreas Gerber, Tel. +49 (0)421 9600 – 123, [Andreas.Gerber@wfb-bremen.de](mailto:Andreas.Gerber@wfb-bremen.de).*

Mehr Artikel zu internationalen Themen finden Sie unter der Rubrik [Bremen international](#).

07.04.2016 - Diana Bluhm

# Diese fünf Dinge sollten Sie bei Ihrer nächsten Geschäftsreise beachten – Teil 2: Türkei

Internationales



Die Türkeiflagge vor dem Bremer Rathaus

© WFB / Frank Pusch

**Auf Geschäftsreise ins Ausland. Spannend, gut für die Karriere, aber auch heikel. Niemand möchte durch falsches Verhalten oder Unkenntnis einen negativen Eindruck hinterlassen. Dieser Artikel ist der zweite Teil einer Serie, die Tipps für Geschäftsreisen ins Ausland gibt. Im ersten Teil der Serie haben wir fünf Tipps vorgestellt, die Ihnen für Ihre Reise in die USA helfen. Nun widmen wir uns den Gepflogenheiten der türkischen Geschäftswelt.**

Das Land auf zwei Kontinenten: Die Türkei gehört dank ihrer geografischen Lage einerseits zu Südosteuropa, andererseits zu Vorderasien. Diese besondere Situation ist nur ein Beispiel für die Vielfalt eines Landes, das so groß ist wie Deutschland, Österreich, die Schweiz und Italien zusammen. Die Türkei hat eine lange Handelstradition. Das prägt die Geschäftsleute bis heute. Hier sehen Sie fünf Tipps, die Sie auf Ihr nächstes Meeting in der Türkei vorbereiten:

### **1. Genießen Sie die Atmosphäre und Speisen.**

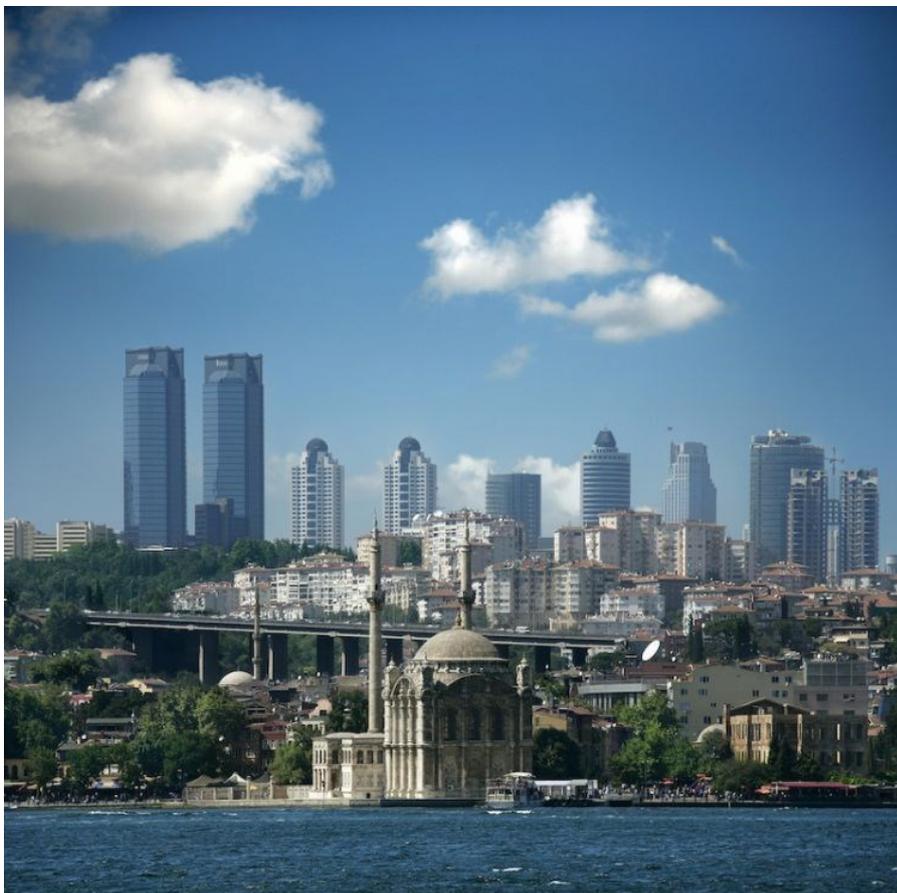
Wenn Sie auf Geschäftsreise in der Türkei sind, empfangen Sie Ihre Gesprächspartnerinnen und -partner in einer freundlichen und weniger formalen Atmosphäre. Die Geschäftskleidung ist ähnlich wie bei uns, aber etwas legerer. Männer tragen zum Beispiel seltener Krawatten. Bei Geschäftstreffen kann es türkisches Essen sowie Kaffee und Tee geben. Diese sind sehr zu empfehlen. Genießen und schätzen Sie die türkische Gastfreundschaft. Und bedanken Sie sich dafür. Ihr Gegenüber rechnet es Ihnen hoch an.

### **2. Bleiben Sie höflich und respektvoll.**

Die türkischen Geschäftspartner gelten als sehr höflich und aufmerksam. Tun Sie es Ihnen gleich. Mit unhöflichen Antworten schrecken Sie Ihr Gegenüber ab. Die Verhandlungen könnten ins Stocken geraten. Sie sollten auch Respekt vor dem Alter zeigen. Es ist in der türkischen Tradition stark verankert, dass zum Beispiel Älteren der Vortritt gewährt wird. Zeigen Sie Anerkennung für aufmerksames Verhalten und den höflichen Umgang.

### **3. Vermeiden Sie heikle Themen.**

Die Türkei hat eine lange Geschichte. Wie in den meisten Ländern, ist diese nicht nur positiv verlaufen. Es gehört zum höflichen Geschäftston, diese Zeiten nicht anzusprechen. Auch andere politische Debatten sollten Sie lieber nicht im Meeting diskutieren. Dies könnte die sonst so lockere und freundliche Atmosphäre stark trüben.



Auf Geschäftsreise nach Istanbul: mit diesen Tipps kein Problem © WFB / iStock

#### **4. Geben Sie Ihrem Gegenüber Raum für eigene Meinungen.**

Der Kommunikationsstil der türkischen Geschäftsleute ist eher nachfragend und forschend. Sie sind sehr daran interessiert, welche Veränderungen es gibt und wie diese den Fortschritt vorantreiben. Vor allem in Richtung Westen. Die Türken hören Ihnen aufmerksam zu und unterbrechen Sie nicht. Vermeiden Sie, eine starke Meinung gleich zu Beginn zu äußern. Ihre Gesprächspartner kann dies abschrecken. Möglicherweise nennen sie ihre dann nicht mehr. Warten Sie damit also, bis Sie die Meinung der türkischen Geschäftsleute kennen. Anschließend können Sie mit den Verhandlungen beginnen.

#### **5. Lernen Sie Ihr Gegenüber vorher kennen.**

Die lange Handelstradition in der Türkei hat noch immer Einfluss darauf, wie heutzutage Geschäfte abgewickelt werden. Über Preise zu verhandeln ist für sie normal. Der Anfangspreis entspricht daher selten dem eigentlichen Sachwert. Scheuen Sie sich nicht davor zu verhandeln. Die türkischen Geschäftsleute bleiben freundlich, auch wenn sie vom anfänglichen Angebot abweichen müssen. Generell ist im Land der Wille groß, als westlich anerkannt zu werden. Sie streben daher an, viel von den europäischen Geschäftspartnern zu lernen. Dennoch sollten Sie versuchen, bestmöglich auf die Tradition und Bräuche der Türken einzugehen – einige Worte Türkisch zu sprechen wäre dafür ein guter Anfang, der Ihnen hoch angerechnet wird.

Denken Sie an diese fünf Tipps bei Ihrer nächsten Geschäftsreise in die Türkei. So können Sie sicherer und aufmerksamer in die Verhandlungen gehen.

Und nächstes Mal: [Fünf Tipps für Ihre Geschäftsreise nach China.](#)

---

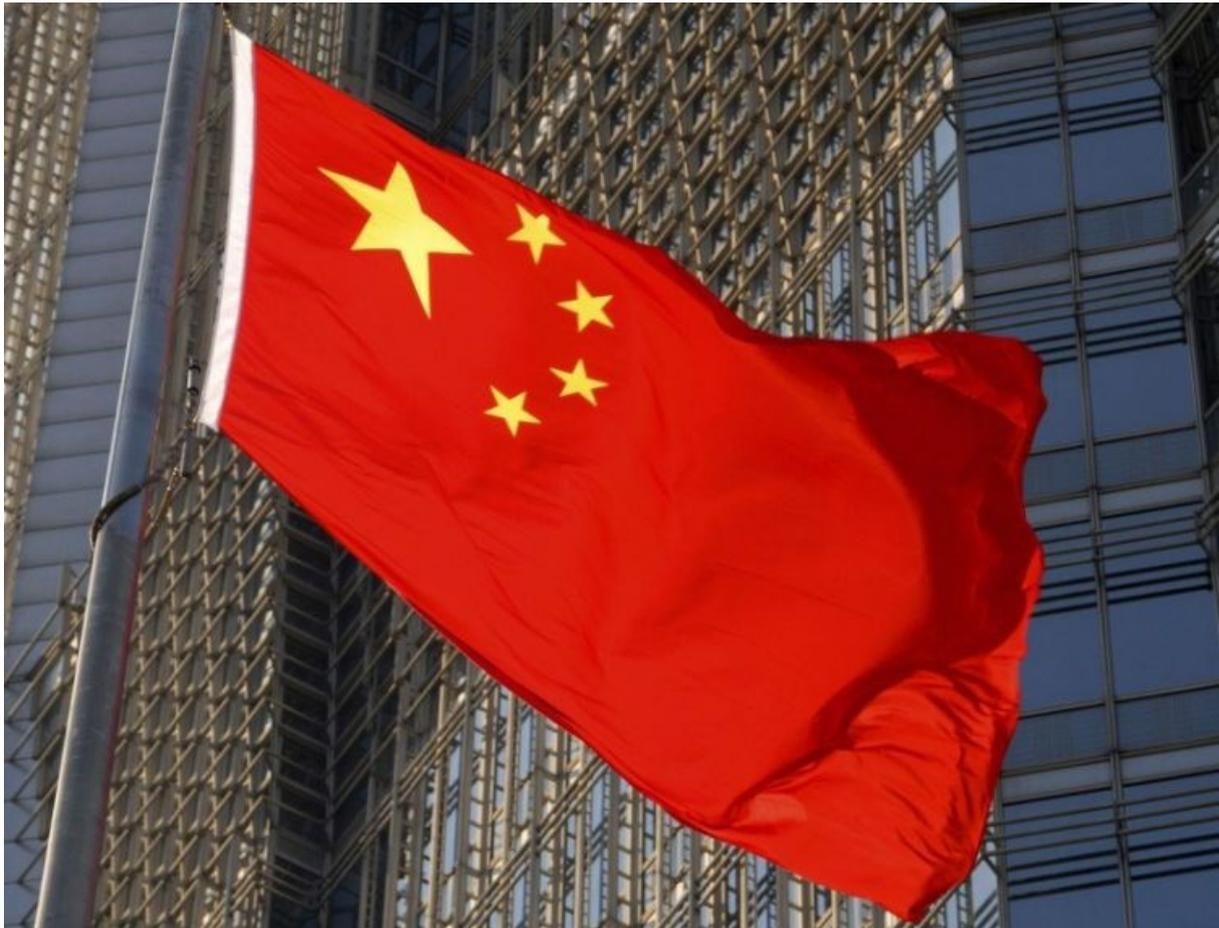
*Wenn Sie etwas über die internationale Marke der WFB, Bremeninvest, und ihre Tätigkeiten in der Türkei erfahren wollen, kontaktieren Sie bitte Kolja Umland, Tel. +49 (0)421 9600 – 339, [Kolja.Umland@wfb-bremen.de](mailto:Kolja.Umland@wfb-bremen.de).*

Mehr Artikel zu internationalen Themen finden Sie unter der Rubrik [Bremen international.](#)

14.04.2016 - Diana Bluhm

# Diese fünf Dinge sollten Sie bei Ihrer nächsten Geschäftsreise beachten – Teil 3: China

Internationales



China – das „Reich der Mitte“

© WFB / Stockfoto

**Urlaub im fernen Osten – Reisende freuen sich auf eine andere Kultur mit exotischem Essen und Gerüchen, fremden Traditionen und Bräuchen. Doch für Geschäftsreisende kann dies schnell zum Hürdenlauf werden. Tipps, wie Sie Fettnäpfchen bei Terminen im Ausland vermeiden, gibt es [in diesem Artikel zu den USA](#) und [hier zur Türkei](#). Diesmal widmen wir uns den Gepflogenheiten der chinesischen Geschäftswelt.**

Das „Reich der Mitte“: China ist mit rund 1,37 Milliarden Einwohnerinnen und Einwohnern der bevölkerungsreichste Staat der Welt. Es gilt zudem als das Land mit der ältesten Zivilisation. Sie wird auf 5.000 Jahre geschätzt. Durch die natürlichen Grenzen – Meer im Osten, Dschungel im Süden, Gebirgszüge im Westen und eiskalte Steppen im Norden – entwickelte sich die Bevölkerung sehr isoliert von anderen Nationen. Bis heute ist der Einfluss von Konfuzianismus, Buddhismus, Taoismus, Ahnenkult, Feng Shui, pflanzlicher

Medizin und Tierjahren allgegenwärtig – auch in der Geschäftswelt. Fünf Tipps, wie Sie dies berücksichtigen und was Sie außerdem bei Geschäftsreisen nach China beachten sollten:

### **1. Kennen und akzeptieren Sie die Grundprinzipien des Konfuzianismus.**

Die Philosophie des Konfuzianismus besagt, dass die Stabilität der Gesellschaft auf ungleichen Beziehungen zwischen den Menschen basiert. Also: Eine Person hat einen höheren Status als die andere. Das resultierende Machtgefälle findet sich auch in der Geschäftswelt wieder. Die Hierarchien sind stärker ausgeprägt als in westlichen Unternehmen. Als ideale Chefin beziehungsweise idealer Chef gilt, wer gütig, aber autokratisch handelt. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen ihren Vorgesetzten gehorchen und dürfen nicht widersprechen. Chinesen meiden generell jegliche Konfrontation.

### **2. Beachten Sie weitere Philosophien, Glaubensrichtungen und Traditionen.**

Bis heute haben die chinesischen **Tierjahre** Einfluss auf das Geschäftsleben. Sind Sie zum Beispiel im Jahr der Ratte geboren, wird sich Ihr Gegenüber sehr viel Mühe mit Ihnen geben, da Sie als klug und mutig gelten.

Auch **Feng Shui** hat einen starken Einfluss. Wenn Sie selbst chinesische Geschäftspartnerinnen und -partner einladen, wählen Sie das Büro sorgfältig. Hat es zwei Türen in einer geraden Linie zueinander, glauben viele Chinesen, dass es Pech bringt.

Durch den **Kollektivismus** werden die Menschen nicht als Individuen, sondern als Teil von verschiedenen Gruppen gesehen. In jeder haben sie bestimmte Verpflichtungen, die sie stark einschränken. Einzelne Mitarbeiter sind deshalb oft nicht befähigt, Entscheidungen allein zu treffen.

### **3. Lernen Sie das „*guanxi*“ kennen.**

Um ein chinesisches Wort kommen Sie nicht herum: „*guanxi*“. Es steht für die gegenseitige Abhängigkeit zweier Menschen. Die Chinesen geben ihren Gästen Geschenke. Das „*guanxi*“ bedeutet aber auch, dass der Gast dann in der Schuld des Gebenden steht. Entweder durch ein eigenes Geschenk oder einen Gefallen. Gerade wenn Sie durch Ihr Unternehmen stark in Bezug auf Preisnachlässe eingeschränkt sind, kann dies zu unangenehmen Situationen führen. Bringen Sie selbst ein Geschenk mit. Es sollte allerdings angemessen und nicht zu üppig sein. Klären Sie vorher mit Ihren Vorgesetzten ab, inwieweit Sie Ihren Geschäftspartnern preislich entgegenkommen dürfen.



Die chinesische Delegation der Partnerstadt Dalian zu Besuch in Bremen

© WFB / Frank Pusch

#### **4. Nehmen Sie sich ein Beispiel an der chinesischen Höflichkeit und Bescheidenheit.**

Zu den Grundgedanken von Konfuzius zählt, dass die Chinesen stets ruhig bleiben, höflich und bescheiden sind. Gerade bei Geschäftstreffen können Sie sich auf sehr freundliche und rücksichtsvolle Gesprächspartner freuen. Sie sollten in den Meetings selbst immer höflich bleiben und bescheiden sein. Dazu gehört, dass Sie gut zuhören, nicht Ihre eigenen beruflichen und akademischen Qualifikationen betonen und sich bei Fotos nicht in den Vordergrund stellen. Vermeiden Sie, Aufgebrachtheit zu zeigen, Ihre Gesprächspartner zu hetzen oder zu prahlen.

#### **5. Lernen Sie Ihr Gegenüber vorher kennen.**

In China dienen Geschäftstreffen hauptsächlich dazu, Informationen zu sammeln und sich auszutauschen. Erwarten Sie keine schnellen Entscheidungen. Die Chinesen prüfen, ob Sie und Ihr Unternehmen sich für eine langfristige Partnerschaft eignen. Sie schauen weiter, als nur bis zu dieser einen Verhandlung. Für sie ist langfristiges Vertrauen wichtiger.

Zu Beginn eines Meetings werden die Visitenkarten ausgetauscht. Die Sitzordnung erfolgt je nach Hierarchie. Obwohl die Treffen formell sind, ist der Kleidungsstil etwas legerer als bei uns.

Ein gemeinsames Geschäftsessen ist bei den Chinesen die Norm. Hier ist die Atmosphäre lockerer als in den Verhandlungen. Das Essen dauert circa zwei Stunden. Es endet, wenn der Gastgeber aufsteht. Sie sollten alles, was Ihnen serviert wird, probieren. Essen Sie aber nie einen Teller komplett leer. Das gilt als unhöflich.

Diese fünf Tipps werden Ihnen bei Ihrer nächsten Geschäftsreise nach China helfen, Ihr Gegenüber besser zu verstehen und sicherer in die Verhandlungen zu gehen. Mehr Artikel zu internationalen Themen finden Sie unter der Rubrik Bremen international.

---

*Weitere Informationen zu den internationalen Tätigkeiten der WFB erhalten Sie unter Tel. +49 (0)421 9600 – 10, [mail@wfb-bremen.de](mailto:mail@wfb-bremen.de).*