



Der Arabien Knigge - Teil 2

Ahlan wa-Sahlan

Willkommen! In unserer Rubrik „Der Dubai-Knigge“ werden Sie fit gemacht für Ihr geschäftliches Engagement in den VAE. Sie erhalten wertvolle Insider-Tipps im Umgang mit arabischen Geschäftspartnern – damit Ihr Business in den V.A.E. eine Erfolgs-Story wird!

Text: Dr. Gabi Kratochwil

How is your family?“, der arabische Geschäftspartner erkundigt sich ausgiebig nach dem Befinden der Familie seines deutschen Partners. Dann beginnt er ein Gespräch über seinen Lieblingssport, Golf, während er seinem deutschen Gast stolz ein paar Datteln aus seinem Garten anbietet. Der deutsche Geschäftsmann rutscht nervös auf seinem Stuhl, blickt verstohlen auf die Uhr. Eigentlich wollte er über Business sprechen, zu den Fakten kommen. Und nun rinnt die Zeit. Der nächste Termin drängt. Bald geht sein Flug und es ist noch nichts in trockenen Tüchern. Kein Geschäftsabschluss in Sicht. Dafür kennt er nun alle Details der Familie seines Gegenübers, denkt er ärgerlich.

Pure Zeitverschwendung? Keineswegs. Sondern eine notwendige Investition in Ihren geschäftlichen Erfolg in den arabischen Golfstaaten. Small Talk is Big Talk! Denn: Die arabische Kultur ist eine beziehungsorientierte Kultur. Eine langfristige erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit arabischen Partnern setzt eine solide persönliche Beziehungsebene voraus. Die Wirtschaftskultur in den arabischen Golfstaaten ist geprägt von Handel und Mobilität.

Kaufen und Verkaufen ist eine Sache von Mensch zu Mensch, gegenseitiges Vertrauen ist die Basis, die persönliche Beziehung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Araber bevorzugen im Business in der Regel Personen, die sie kennen, denen sie vertrauen. Mit „Fremden“ macht man ungern Geschäfte.

„You're my friend“

Es ist daher entscheidend, eine solide persönliche Beziehungsebene zu dem arabischen Geschäftspartner aufzubauen und nachhaltig zu pflegen. Zeigen Sie Präsenz vor Ort. In einer kollektiven Gesellschaft, in der Familien-, Clan- und Stammeszugehörigkeiten über Zugang zu Ressourcen bestimmen, ist es von zentraler Bedeutung, sich entsprechende Netzwerke vor Ort aufzubauen. Nur so können Sie Ihre Geschäfte auch erfolgreich realisieren. Mehrere Geschäftstreffen im Jahr sind ein „must“, auch wenn sie Reisebudgets und Terminkalender strapazieren. Sie sind eine unerlässliche Investition für den Erfolg in den arabischen Golfstaaten. An erster Stelle steht das persönliche Treffen mit dem arabischen Geschäftspartner, danach sollte der Kontakt am besten per Tele-

fon konsequent gehalten werden. Faxe oder Emails ohne direkten persönlichen Kontakt landen nicht selten ungelesen im Papierkorb. Kontinuität und Stetigkeit im Geschäftskontakt sind ein zentraler Erfolgsfaktor in der Golfregion. Versehen Sie Geschäftskorrespondenz immer mit einer persönlichen Note. Auch Grußkarten zu islamischen Feiertagen, etwa zum Fest des Fastenbrechens am Ende des Fastenmonats Ramadan, sind eine willkommene Geste.

Business and pleasure all together

Im arabischen Raum ist es üblich, Geschäftliches mit Privatem zu verbinden, das stärkt die Beziehungsebene. Verbringen Sie mit wichtigen arabischen Geschäftspartnern auch Freizeit. Einladungen zu Geschäftsessen, sportliche und kulturelle Aktivitäten sind wichtige Brückenbauer. In den arabischen Golfstaaten sind private Einladungen nach Hause eher selten und stellen eine hohe Auszeichnung dar. Sie sollten daher in keinem Fall abgelehnt und stets mit einer Gegeneinladung erwidert werden. Zum Fundament einer guten Geschäftsbeziehung gehört es auch, sich gegenseitig ei-

nen Gefallen zu tun. Ich gebe Dir, Du gibst mir. Es ist üblich, um eine Gefälligkeit gebeten zu werden: Da ist ein Cousin, der gerne in Deutschland studieren würde. Wird man um eine Gefälligkeit gebeten, sollte man in jedem Fall Hilfsbereitschaft signalisieren, statt direkt abzulehnen. Auch dann, wenn man der Bitte nicht entsprechen kann. Als Geste des guten Willens wird allein die Bemühung darum hoch angerechnet.

The first meeting

Das erste Treffen und der sprichwörtlich gute erste Eindruck sind entscheidend. Hier werden die Weichen für den geschäftlichen Erfolg gestellt. In den arabischen Golfstaaten ist es von Vorteil, sich von einer angesehenen und einflussreichen Person vorstellen zu lassen. Je höher deren Ansehen, desto besser für Sie. Die richtige Empfehlung kann für eine Geschäftsanbahnung entscheidend sein. Ziel eines ersten Treffens aus arabischer Sicht ist es, sich gegenseitig kennen zu lernen. Araber wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben. Sie wollen erst den Menschen kennen lernen, dann die Fakten. Und das braucht Zeit. Viel Zeit. Geduld ist da angezeigt. Planen Sie bei einem ersten Treffen viel Zeit ein. Es kann sein, dass man Sie spontan einlädt, zum Essen, um etwas zu besichtigen, oder, oder, oder... Es wäre nicht nur sehr unhöflich, diese Einladungen dann aus Termindruck abzulehnen, es könnte auch das Aus Ihrer Geschäftsbeziehung bedeuten. Geschäftsanbahnungen in den arabischen Golfstaaten dauern sehr viel länger als bei uns. Fallen Sie bei dem ersten

Treffen nicht direkt mit der Tür ins Haus, überfrachten Sie das Gespräch nicht mit fachlichen oder sachlichen Details. Dazu kommen Araber später. Dann, wenn sie sich ein Bild über Sie als Mensch gemacht haben. Hinterlassen Sie beim ersten Treffen Ihre Persönlichkeit!

Who is your sponsor?

In den arabischen Golfstaaten braucht man als nicht Ansässiger für geschäftliche Transaktionen in der Regel einen lokalen Sponsor. Meist fungieren diese Sponsoren lediglich als „stille“ Schirmherren bzw. Teilhaber. Es ist jedoch unbedingt ratsam, sich mit der Auswahl des Sponsors Zeit zu lassen und erst entsprechende „Insider“-Informationen einzuholen. Die Auswahl des richtigen Sponsors ist für den geschäftlichen Erfolg entscheidend, denn der Sponsor ist wie ein Aushängeschild. Vor allem in Dubai ist Vorsicht vor selbsternannten Sponsoren geboten, die angeblich über beste Verbindungen zu dem Herrscherhaus der Al-Maktoums verfügen.

Übrigens: Personen aus weniger sachorientierten Kulturen sind sehr wohl an guten Ergebnissen und Geschäftsabschlüssen interessiert. Nur sehen sie keine Möglich-

keit bei gestörten sozialen Beziehungen ein gutes Ergebnis zu erzielen. Also: Beziehung pflegen. Denn: Eine feste Beziehung kommt vor dem Geschäft!

So long – Ila-l-liqa – Bis demnächst ... und zur nächsten Ausgabe, wo es dann um „Das Einmaleins der arabischen Gastfreundschaft“ geht. ■



Autorin **Dr. Gabi Kratochwil** ist Trainerin für interkulturelle Kommunikation und freie Journalistin mit langjähriger Erfahrung im arabischen Raum. Als promovierte Islamwissenschaftlerin berät sie führende deutsche Unternehmen, Institutionen und Verbände bei ihren Geschäftsbeziehungen in arabische Länder. Zahlreiche Publikationen, Vortragsreihen und Beiträge in Printmedien und Hörfunk (WDR) zum arabischen Raum und Islam.

Seminar Informationen:

CrossCultures ■ Interkulturelle Kommunikation

Dr. Gabi Kratochwil, Hauptstrasse 100, D-50226 Frechen

Fon/Fax: +49 (0) 22 34 - 95 10 64, Mobil: +49 (0) 1 73 - 525 72 17, www.cross-cultures.de



Arabische Namensgebung

Mohamed, wer?

Traditionelle arabische Namen setzen sich aus mehreren Elementen zusammen: Der eigene Vorname, der Name des Vaters, des Großvaters, des Urgroßvaters, usw. sowie der geographischen und/oder gesellschaftlichen Herkunft (Ortsname, Stamm). Arabische Namen geben somit Aufschluss über die Genealogie eines Menschen. Das zeigt sich auch am Beispiel des Präsidenten der V.A.E.: H.H. Shaikh Khalifa Ibn Zayed Ibn Sultan Ibn Khalifa Ibn Zayed Al-Nahyan Al-Bu Falah: Seine Hoheit Shaikh Khalifa, Sohn des Zayed, Enkel des Sultan, Urenkel des Khalifa, Ururenkel des Zayed aus der Familie der Nahyan vom Stamm der Bu Falah. Ibn/bin = Sohn von, Bint = Tochter von, Abu = Vater von, Umm = Mutter von, Al = Familie, Stamm. Weil in der Regel immer wieder die gleichen Vornamen vorkommen, nennt man zur besseren Unterscheidung den Vater dazu: Khalifa Ibn Zayed. Dann weiß man, es ist Khalifa, der Sohn von Zayed.

Die richtige Anrede

Mr Hans

In den arabischen Golfstaaten ist eine formelle Anrede üblich. Hierarchien, gesellschaftlicher Status und berufliche Position spielen eine zentrale Rolle. Vermeiden Sie daher eine allzu lässige Anrede. Es ist ratsam, sich vorher genau über Titel, Position und Namen (vor allem die richtige Aussprache und Schreibweise) zu erkundigen.

Die in den arabischen Golfstaaten übliche Anrede mit Vornamen (Mr Hans, Mr Ahmed) ist nicht gleichbedeutend mit einer informellen Ansprache, die unserem „duzen“ entspricht. Sie hat sich ursprünglich durchgesetzt, um die einzelnen Familienmitglieder der großen arabischen Familien von einander unterscheiden zu können. Eine engere persönliche Beziehung wird im arabischen Raum ausgedrückt, indem man Mr Ahmed zum Beispiel mit „Abu Mohamed“ (Vater von Mohamed) anspricht. Man setzt üblicherweise den Namen des Sohnes der jeweiligen Person hinter „Abu“.