

## WIRTSCHAFT

- ▶ Nachrichten
- ▶ Politik
- ▶ Wirtschaft
- ▶ Forschung
- ▶ Kultur
- ▶ Computer
- ▶ Sport
- ▶ Panorama
- ▶ Gesundheit
- ▶ Freizeit
- ▶ Verkehr
- ▶ WDR Regional

## Wirtschaft bei wdr.de

- ▶ Rüttgers stellt Kohle-Verträge in Frage
- ▶ Middelhoff wird neuer Chef bei Karstadt
- ▶ Wirtschaftsforum in Essen: NRW und die Vereinigten Arabischen Emirate
- ▶ Tarifkommission stimmt Stahleinigung zu
- ▶ Geschäfte mit dem Klimakiller

- ▶ Mediabox
- ▶ WebMedia
- ▶ Themenarchiv
- ▶ Videotext
- ▶ Lernzeit

URL: [http://www.wdr.de/themen/wirtschaft/2/deutsch\\_arabischer\\_handel/interview.jhtml?rubrikenstyle=wirtschaft](http://www.wdr.de/themen/wirtschaft/2/deutsch_arabischer_handel/interview.jhtml?rubrikenstyle=wirtschaft)

Stand vom 12.05.2005

## Wer drängelt, gilt als unhöflich

### Interview mit der Islamwissenschaftlerin Gabi Kratochwil

**Eine andere Mentalität, eine andere Kultur: Für deutsche Unternehmen ist es gar nicht so einfach, im arabischen Raum neue Geschäfte anzubahnen. Gabi Kratochwil aus Frechen berät dabei DAX-Konzerne, aber auch mittelständische Firmen. Die Islamwissenschaftlerin und Trainerin für interkulturelle Kommunikation erklärt Unterschiede und benennt Fettnäpfchen.**

**wdr.de:** Woran hapert es, wenn deutsche und arabische Geschäftsleute aufeinander treffen?



Gabi Kratochwil



**Gabi Kratochwil:** Eigentlich schon am Vorwissen. Viele Araber kennen die deutsche Kultur, ihnen ist zum Beispiel Goethe ein Begriff. Deutsche jedoch wissen oft nichts über die arabische Welt und deren vielfältige Kultur.

**wdr.de:** Aber ist das so wichtig? Letztlich geht es um Kooperationen oder um den Verkauf von Waren...

**Gabi Kratochwil:** Das genau ist der Punkt. Für Deutsche steht das Geschäft im Vordergrund. Sie denken in erster Linie sachorientiert, sie präsentieren nur das Produkt mit seinen Daten und Fakten. Das ist zwar auch wichtig, sonst würde ein arabischer Geschäftsmann sich nicht mit ihnen treffen. Aber zunächst interessiert ihn der Mensch. Die arabische Geschäftskultur ist beziehungsorientiert. Kaufen und Verkaufen ist eine Sache von Mensch zu Mensch. Die Devise lautet auch im Business: Family and friends first!

**wdr.de:** Was bedeutet das?

**Gabi Kratochwil:** Dass viel länger als bei uns über Familie, Hobbys und andere private Dinge geredet wird. Das irritiert Deutsche sehr, sie wollen zum Punkt kommen. Wer aber drängelt, der gilt als unhöflich. Da kann es sogar passieren, dass die arabische Seite sich zurückzieht und das Geschäft nicht zustande kommt.

- ▶ Planet Wissen
- ▶ Forum
- ▶ Newsletter & RSS
- ▶ Quiz & Spiele
- ▶ Webcams
- ▶ WDR Shop

**wdr.de:** Also müssen Deutsche viel Zeit einkalkulieren?

**Gabi Kratochwil:** Ja, man trifft sich auch häufiger als in Deutschland, bevor es zu einem Vertrag kommt. Das verstehen speziell hiesige Mittelständler nicht. Weil es ihr Budget und ihren Terminkalender strapaziert. Aber es ist eine notwendige Investition in ihren geschäftlichen Erfolg im arabischen Raum. Denn wenn ihre Gesprächspartner erst einmal Vertrauen gefasst und sich entschieden haben, dann sind sie auch treu. Dann kommt oft auch der zweite und dritte Abschluss zustande. Präsenz vor Ort ist sehr wichtig, nach persönlichen Treffen sollte der Kontakt per Telefon und per E-Mail gehalten werden.

**wdr.de:** Benötigt man einen arabischen Dolmetscher?

**Gabi Kratochwil:** Das ist in der Regel nicht nötig. Meetings finden auf Englisch statt. Aber man sollte zumindest den Namen des Gesprächspartners richtig aussprechen können, auch wenn es schwer fällt.

**wdr.de:** Und wenn man endlich über das Geschäft spricht, was ist dann zu beachten?

**Gabi Kratochwil:** Wir Deutschen kommunizieren sehr direkt - und wir erwarten das auch von anderen. Aber wenn Arabern etwas nicht gefällt, werden sie ihre Kritik nicht offen formulieren. Falls also keine Begeisterung geäußert wird, sollte man vorsichtig fragen, welche Ideen die andere Seite noch beisteuern möchte.

**wdr.de:** Was bedeutet es, wenn der Gesprächspartner schweigt?

**Gabi Kratochwil:** Das ist ein Zeichen von Wertschätzung und ein Indiz dafür, dass der andere über das Gesagte nachdenkt. Das kann auch mal fünf Minuten dauern. Deutsche sind in solchen Fällen sehr verunsichert. Aber das müssen sie aushalten können. Geduld ist der wichtigste Erfolgsfaktor.

*Die Fragen stellte Prem Lata Gupta.*

## **Link**

**WDR:** Der neue Run auf die Golfstaaten

[ [http://www.wdr.de/themen/wirtschaft/2/deutsch\\_arabischer\\_handel/index.jhtml?rubrikenstyle=wirtschaft](http://www.wdr.de/themen/wirtschaft/2/deutsch_arabischer_handel/index.jhtml?rubrikenstyle=wirtschaft) ]

- ▶ Impressum
- ▶ © WDR 2005

▶ [Seitenanfang](#)

Seite ▶ [zurücksetzen](#) ▶ [versenden](#)

Der WDR ist nicht für die Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die über einen Link erreicht werden.