

## Arabischer – Business – Knigge

1. Das erste Treffen und der sprichwörtliche gute Eindruck sind entscheidende Weichensteller für den Geschäftlichen Erfolg.
2. Araber bevorzugen im Business in der Regel Personen, die sie kennen, denen sie vertrauen. Mit <<Fremden>> macht man ungern Geschäfte.
3. Visitenkarten sind auch im arabischen Raum ein Statussymbol. Nehmen Sie ausreichend Visitenkarten mit. Oft kommen zu Geschäftstreffen auf der arabischen Seite mehr Personen mit als vorher angekündigt. Behandeln Sie die Visitenkarte Ihres Gegenübers mit Respekt. Dazu gehört auch, dass man die Karte anschaut und erst dann einsteckt. Machen Sie sich keine Notizen darauf in Anwesenheit des arabischen Geschäftspartners.
4. Bei Geschäftstreffen gilt daher für Männer: Immer mit Anzug und Krawatte (egal bei welcher Temperatur). Es sollte sich immer um hochwertige Kleidung handeln. Die Geschäftsfrau trägt hochwertige, elegante aber dezente Kleidung. So ist sie immer richtig gekleidet. Wer zu viel zeigt hat verloren.
5. Kontinuität und Stetigkeit im Geschäftskontakt sind ein zentraler Erfolgsfaktor in der arabischen Welt. Der persönliche Kontakt und Präsenz vor Ort ist entscheidend.
6. Man vermeidet es dem Geschäftspartner sein Anliegen durch ein direktes nein abzuschlagen. Ein Nein würde sein Gegenüber verletzen, einen Mangel an Hilfsbereitschaft darstellen und eine Störung auf der Beziehungsebene nach sich ziehen.
7. In der Regel signalisiert man im arabischen Raum Absagen damit, dass man Projekte einfach auslaufen lässt, sich entzieht und sich auch nach mehrmaligem Nachhaken nicht dazu äußert.
8. Geschäftsbeziehungen basieren auf persönliche Beziehungen, die Sachebene ist nachgeordnet.
9. Es sollten immer Entscheidungsträger die Verhandlungen führen. Man verhandelt stets auf gleicher Hierarchieebene. Der Satz eines nicht Entscheidungsbefugten aus der deutschsprachigen Seite: <<Ich muss noch Rücksprache mit meinen Mandanten halten>> kann Verhandlungen zu einem unerfreulichen Ende bringen.
10. Das Prinzip der Gegenseitigkeit ist ein wichtiges Ziel. Hierbei zählt weniger das Firmeninteresse als vielmehr das persönliche Interesse des Verhandlungspartners. Auf arabischer Verhandlungsseite geht es nicht nur um Rendite, sondern auch um Prestige- und Statusgewinn oder persönliches Interesse. Sie sind wichtige Anreize und Entscheidungskriterien. Wichtiger sind der Aufbau der Vertrauensebene und der Betonung des gemeinsamen Interesses.
11. Papier ist im arabischen Raum sehr geduldig. Geschäfte und Vertragsabschlüsse basieren im arabischen Raum nach wie vor oftmals auf mündliche Vereinbarungen, auf dem sprichwörtlichen Handschlag. Persönliches Vertrauen und eine solide Beziehungsebene sind wichtiger als Papier, Schriftwerk und Formalien.
12. In den arabische Golfstaaten sind viele Nichtaraber in gehobenen oder mittleren Management tätig. Die Entscheidungsträger sind jedoch in der Regel einheimische Araber. Die Stellung des Patrons im Unternehmen entspricht seiner hohen gesellschaftlichen Position. So sind es im arabischen Raum die großen, namhaften und einflussreichen Familien eines Landes, die an der Spitze der meisten privaten Unternehmen stehen.

- 13.** Vieles wird im arabischen Raum mit dem Begriff der Ehre belegt. Auch im Business spielen normativ-moralische Konzepte, wie Ehre und Moral, eine entscheidende Rolle.  
Es verstößt-idealtypisch gesehen-gegen die Ehre eines Geschäftspartners, einen anderen Geschäftspartner zu benachteiligen oder durch ein ungerechtes Geschäft zu schädigen.
- 14.** Auch für Geschäftsfrauen ist es wichtig, eine Beziehungsebene zu den arabischen Geschäftspartnern aufzubauen, allerdings auch hier unter Wahrung der gegengeschlechtlichen Distanz. Der Small Talk fällt hier meist eher sachbezogen aus, kulturelle Themen bieten sich bestens an.  
Als unverheiratete Geschäftsfrau sollte man insbesondere auf die gegengeschlechtliche Distanz achten und betonen, dass man in seine Familie integriert ist. Das zeigt moralisch Integrität und diese wiederum verschafft Respekt und Ansehen. Als verheiratete Frau und im günstigen Fall Mutter genießt man im arabischen Raum als Geschäftsfrau zusätzlich Respekt.
- 15.** Die arabische Gastfreundschaft ist nicht nur sprichwörtlich, sie ist auch ein fester Bestandteil der arabischen Geschäftskultur. Gastfreundschaft abzulehnen ist ein Affront und kann die Geschäftsbeziehung belasten. <<nur der Geizige weist den Freizügigen zurück>>, lautet nicht umsonst ein arabisches Sprichwort.  
Großzügigkeit ist nicht nur eine arabische Tugend, sie ist im arabischen Raum auch ein Prüfstein für Geschäftsbeziehungen. Wer das Spiel von Geben und Nehmen nicht beherrscht, der ist schnell draußen und gilt als geizig.
- 16.** Die Gastfreundschaft ist mehr als nur eine Nettigkeit oder eine Gefälligkeit, sie ist in der arabischen Welt bis heute eine zentrale soziale Institution, ohne diese Beziehung zwischen Menschen - und auch Geschäftspartnern - undenkbar ist.
- 17.** Wer eine private Einladung erhält, der gehört zur <<Ingroup>>, zur <<Familie>> im übertragenen Sinne, Private Einladungen sind eine besondere Ehre und sollten daher, unter Berücksichtigung des höflichen sich Zierens, nicht abgeschlagen werden.
- 18.** Gastgeschenke  
Auch das ist ein Teil der arabischen Gastfreundschaft. Nach wie vor üblich bei privaten Einladungen sind Süßigkeiten, auch für Männer, Dekoratives zum Hinstellen, Bildbände oder Kalender über die Heimatregion.  
Sehr willkommen sind Geschenke, die einen persönlichen Bezug zu Ihnen haben, etwa aus Ihrer Heimat, zum Beispiel Nürnberger Lebkuchen, Meißner Porzellan, Schweizer Schokolade. Lokaler und persönlicher Bezug sind wichtiger als der Preis.
- 19.** Es geht nicht darum, sich um jeden Preis anzupassen. Das wird von Ihrem arabischen Geschäftspartner nicht erwartet und könnte auch als unehrlich oder als Schauspielerei aufgefasst werden. Respekt vor der arabischen Kultur, Geduld und Flexibilität sind zentrale Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches geschäftliches Engagement im arabischen Raum.

**Und wenn man das arabische Betriebssystem <<IBM>> beherrscht, dann hat man schon viel gewonnen.**