

Business Knigge am Bosphorus

Im Zweifel “overdressed“

Wer am türkischen Markt Fuß fassen will, muss die Gepflogenheiten des Landes gut kennen. Diese weichen in einigen Bereichen von den westeuropäischen Normen ab, in anderen Bereichen werden Sie ab und zu auch Bekanntes oder Vertrautes entdecken.

Das wichtigste vorweg: Manche Annahmen können in der Türkei manchmal irreführend sein, die aus Ihren bisherigen Erfahrungen in den Reformländern des Südosteuropa resultieren. Das Land am schönen Bosphorus ist ein wenig anderes...

In aller Regel haben Sie mit der Wirtschaftsmetropole Istanbul zu tun, wenn es um den türkischen Markt geht. Hier schlägt das Herz des ökonomischen Treibens des

Landes, hier laufen alle Fäden zusammen, hier werden die wesentlichen Entscheidungen getroffen, hier begegnet sich Europa und Asien. Übrigens, Istanbul ist die einzige Stadt dieser Erde, die auf zwei Kontinenten aufgebaut ist.

Die Vorbereitung von Geschäftstreffen in der Türkei verursachen in der Regel kaum Probleme. Geschäftliche Besprechungen werden gewöhnlich im Voraus vereinbart und

Termine werden auch eingehalten, von Ausnahmen mal abgesehen. Zeitliche Angaben über die Dauer des Meetings, Vorschläge für Tagesordnung und dergleichen werden allerdings eher als grobe Richtwerte angesehen. Auf eine Begegnung mit Improvisationstalenten in jeder Hinsicht müssen Sie sich also auf jeden Fall einstellen.

Wenn Sie Ihren türkischen Geschäftspartner in seinem eigenen Land besuchen, sind Sie sein Gast. Sie kommen aus dem Ausland, also wird er Sie wahrscheinlich sogar vom Flughafen abholen lassen. Sind Sie jedoch alleine im Taxi zu einem Treffen unterwegs, sollten Sie unbedingt bedenken, dass Sie Ihren Bestimmungsort, anders als hierzulande, mit der Angabe der bloßen Adresse kaum finden werden. Lassen Sie sich daher eine Wegbeschreibung geben.

In der türkischen Businesswelt ist es besonders wichtig bei geschäftlichen Anlässen eine ausgesprochen gepflegte Erscheinung an den Tag zu legen. Eine zu legerere Kleidung wird manchmal als fehlende Wertschätzung gegenüber dem Gesprächspartner interpretiert und baut unnötige Hürden auf. Die Devise lautet also: „im Zweifel lieber overdressed“. Damit sind Sie auf jeden Fall auf der sicheren Seite.

Im Rahmen Ihres Besuches ist in den meisten Fällen ein gemeinsames Essen angesagt. Wenn Sie eingeladen sind, versuchen Sie nicht die Restaurantrechnung zu übernehmen, dies wird Ihr Gastgeber nicht zulassen. Auf

jeden Fall wird es als beleidigend aufgefasst, wenn Sie Ihren eigenen Teil der Rechnung begleichen wollen. Denn dies ist in der Türkei unter dem abfälligen Namen „Alman usulü“ (deutsch: „nach deutscher Art“) bekannt und gilt als eher unschicklich. Es ist nämlich üblich, dass immer einer die gesamte Rechnung übernimmt, in der Regel ist dies die Aufgabe des Gastgebers oder eben des Ranghöheren.

Verhandeln wie im Basar entspricht heute nicht mehr der türkischen Businessetikette. Doch die Spuren sind bei jeder Begegnung erkennbar. Vor allem wollen Türken wissen, mit wem Sie zu tun haben. Persönliche Beziehung herzustellen ist eine Notwendigkeit bevor die eigentliche Verhandlung beginnt.

Mitunter kann der Verhandlungsprozess auch etwas länger dauern, als Sie es möglicherweise erwarten. Nimmt man sich die Zeit, ist die Erfolgchance größer. Anstatt gleich auf den Punkt zu kommen und die zu erledigende Sache direkt anzusprechen, was in Westeuropa vor allem im geschäftlichen Umgang eher üblich ist, ist es ratsam, in der Kommunikation mit Türken sich deutlich länger mit Beziehungsaufbau aufzuhalten und über die Person selbst mehr zu erfahren.

Das geht natürlich nicht nur einseitig, auch wollen Ihre türkischen Ansprechpartner von Ihnen Persönliches hören. Der Beziehungsaufbau als erster Schritt jeglicher Begegnung in der Türkei ist allerdings nicht mit dem im deutschsprachigen Raum üblichen

„small talk“ zu verwechseln. Denn es geht hier in erster Linie um das Kennen lernen der Person selbst – eine Investition, die sich mehr als lohnen wird. Eine Professionelle Verhandlungsvorbereitung unter Berücksichtigung von kulturellen Unterschieden stärkt auf jeden Fall Ihre Verhandlungsposition.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg am Bosphorus!

Çağlayan Çalışkan



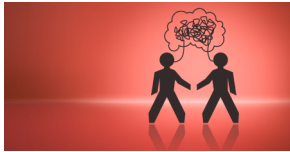
Managing Partner
CALISKAN & NETWORK
April 2009, İstanbul / Wien



Çağlayan Çalışkan ist Unternehmensberater, Buchautor und ausgebildeter Hochseeschiffskapitän. Zwar ist er schon lange nicht mehr auf den Meeren, dafür jedoch umso öfter als interkulturelle Brücke zwischen Deutschland, Österreich und der Türkei unterwegs.

Nach seinem Studium an der Hochschule für Seehandel und Schifffahrt in Istanbul kam er 1988 nach Österreich. Mangels Meere verbrachte der gebürtige Türke lange Jahre als Führungskraft in der österreichischen Bankenbranche.

Als Experte für „Interkulturelle Kompetenz“ sowie „Migration & Integration“ betreut er öffentliche Organisationen und privatwirtschaftliche Unternehmen. Er hält internationale Managementseminare ab, coacht Expats sowie Führungskräfte und berät deutsche und österreichische Unternehmen bei ihren Investitionen in der Türkei. Er pendelt zwischen Frankfurt, Wien und Istanbul.

Themen im Info-Letter**Interkulturelle Kompetenz**

Der Fisch weiss nicht, dass er nass ist. Ähnlich geht es uns, während wir uns im eigenen Kulturkreis bewegen. Und erst bei der Begegnung mit einer anderen Kultur merken wir, dass uns etwas fehlt. Nun ist die Fähigkeit gefordert, sich mit dem Fremden auseinanderzusetzen und neue Orientierung zu finden.

Migration und Integration

Der Zuzug ausländischer Arbeitskräfte blickt mittlerweile auf eine lange Vergangenheit zurück. Die Themen Migration und Integration begleiten unseren Alltag: die Medien berichten laufend, die Politik sieht sich vor einer großen Herausforderung und die privaten Unternehmen entdecken neue Zielgruppen.

Business in der Türkei

Viele Europäer kennen die Türkei in erster Linie als ein Urlaubsziel. Doch das Land hat viel mehr anzubieten als Sonne, Strand und Meer. Die Türkei ist nicht nur eine geographische, sondern auch eine kulturelle und wirtschaftliche Brücke zwischen Orient und Okzident. Die Türkei ist Europas Zukunftsmarkt.

Unternehmensprofil**Wer wir sind**

Wir sind ein österreichisch-türkisches Beratungsunternehmen und agieren als eine interkulturelle Wirtschaftsbrücke, die den Reichtum der Vielfalt nutzbar macht.

Was wir tun

Als „Kulturen-Übersetzer“ beraten wir sowohl Organisationen der öffentlichen Hand als auch Unternehmen aus der Privatwirtschaft in Österreich, Deutschland und der Türkei.

Woran wir glauben

Unsere Vielfalt ist unser Reichtum, der sich aus der Einzigartigkeit eines jeden Einzelnen ergibt. Organisationen werden durch die Menschen geprägt. Somit ist jede Organisation einzigartig und jedes Beratungsprojekt hat Bezug auf die Menschen, die lernen und sich entwickeln.

Wo Sie uns finden

Schottenring 16, A-1010 Vienna, Austria
 Telefon +43 1 537 12 4852
 Fax +43 1 537 12 4000
 Mobil +43 664 454 03 25

Cumhuriyet Cad 115, TR-34373 Istanbul, Turkey
 Telefon +90 212 343 89 19
 Fax +90 212 310 59 82
 Mobil +90 533 493 42 70

E-Mail office@caliskan.at
 Homepage www.caliskan.at