

## Wie Sie in Indien Erfolg haben

Handelsblatt Online bietet Ihnen mit der Serie "Weltspitze - wie Deutsche international Erfolg haben" praktische Hilfe: Jeden Montag präsentiert der Internationalisierungsberater und Buchautor Sergey Frank eine Kolumne zu dem Thema, wie Unternehmer im Ausland Geld verdienen können. Heute geht es um das Verhandeln in Indien und mit indischen Geschäftspartnern.

von Sergey Frank

Indien gehört nicht ohne Grund in die Reihe der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und die VR China). Der Staat wächst kontinuierlich und hat die Wirtschaftskrise gut überwunden – bei weitem besser als viele westliche Länder.

Mit ca. 1,2 Milliarden Menschen ist Indien eines der bevölkerungsreichsten Länder der Welt. Doch sollte man nicht vergessen, dass hier nach wie vor eine große Armut herrscht: Nach Angaben der Weltbank lebt knapp die Hälfte der Inder von weniger als einem Dollar Einkommen pro Tag. Auf der anderen Seite gibt es über 200 Millionen Menschen, die einer recht wohlhabenden Mittelklasseschicht angehören und ein entsprechendes Konsumverhalten zeigen. Darüber leben in Indien ca. 30 Millionen Menschen, die überdurchschnittlich wohlhabend sind.

All diese Umstände, gepaart mit einem relativ hohen Wirtschaftswachstum, machen den indischen Subkontinent zu einem äußerst attraktiven Markt mit positiven Wachstumsaussichten, v.a. auch in mittelfristiger Perspektive. Doch nicht alles ist einfach – Geschäfts- und Kommunikationsregeln sind mit denen in Europa oder den USA nicht unbedingt vergleichbar. Inder haben andere Vorstellungen, was das Leben und auch die geschäftlichen Beziehungen angeht. Indien als Subkontinent ist in seiner Gegensätzlichkeit attraktiv und ganz anders als andere, gleichfalls exotische Kulturen. Deshalb lässt sich mit Recht sagen, dass, wenn man persönlich und auch professionell einer gänzlich anderen Kultur begegnen möchte, Indien genau der richtige Platz ist. Lesen sie heute den dritten und letzten Teil dieser Indien-Kolumne.

### **Nach der Verhandlung – Einladungen und Geschäftsessen**

Gemeinsame Geschäftsessen sind auch in Indien Brauch und gemäß indischer Tradition wird der Gast dabei als eine Art „Gott“ betrachtet und auch so behandelt. Sollte Ihnen also einmal ein Faux Pas unterlaufen, wird man Ihnen dies nicht nachtragen und es auch nicht zur Sprache bringen. Allerdings gibt es auch hier einige wichtige Regeln, die man befolgen sollte. Essen Sie beispielsweise nur mit Ihrer rechten Hand, da die linke als unrein gilt. Es wird hingegen akzeptiert, Geschirr mit der linken Hand zu reichen.

Bieten Sie auch nie einer anderen Person am Tisch etwas von Ihrem Teller an, auch nicht Ihrer Gattin oder Ihrem Gatten. Und vermeiden Sie es, Ihrem Gastgeber am Ende des Essens zu danken. Dies wird als Beleidigung aufgefasst, da es als eine Art Bezahlung verstanden wird, die Ihr Gegenüber nicht annehmen würde. Laden Sie ihn als Gegenleistung lieber selbst in ein Restaurant ein. Dies signalisiert Ihrem indischen Businesspartner, dass Sie die Geschäftsbeziehung schätzen und fortführen möchten.

Obwohl der Islam den Konsum von Alkohol verbietet und Sikhs weder Alkohol trinken noch rauchen dürfen, hält sich nicht jeder in Indien an diese strengen Vorgaben. Dies gilt auch für Frauen: Traditionsbewusste indische Frauen, egal welcher Religion sie angehören, trinken und rauchen nicht. Inderinnen, die sich in einer höheren gesellschaftlichen Position befinden, werden jedoch genauso frei rauchen und trinken wie ihre männlichen Kollegen. Es ist in Indien nichts Ungewöhnliches, wenn Frauen Geschäftspartner des anderen Geschlechts zum Essen einladen. Dies wird von den Männern nicht als seltsam oder peinlich aufgefasst. Der Mann kann jedoch darauf bestehen, die Rechnung zu übernehmen.

Geschäftsleute, die in Indien zu Besuch sind, erhalten oftmals eine Unmenge an Einladungen, sogar von flüchtigen Bekanntschaften oder Fremden. Sie sollten auf solche Einladungen immer höflich antworten. Ein nettes „I'll see“ oder „I'll try“ ist hier die bessere Alternative zu „No, I can't“. Es kann auch passieren, dass Sie von jemandem, den Sie gerade erst kennengelernt haben, dazu aufgefordert werden, einfach mal zu Hause vorbeizuschauen („Drop in anytime“). Dies sollten Sie als ernstgemeinte Einladung betrachten. Es empfiehlt sich jedoch trotzdem, den Besuch vorher kurz telefonisch zu bestätigen.

Wenn Sie zu einem privaten Abendessen eingeladen wurden, können Sie ohne Bedenken 15 bis 30 Minuten später erscheinen, es sei denn, es ist ein offizieller Anlass. Es ist immer eine gute Idee, ein kleines Geschenk für den Gastgeber mitzubringen. Dies können beispielsweise Pralinen oder Blumen sein, wobei Sie bei letzterem keine Wachsblumen (Frangipanis) schenken sollten, da diese mit Beerdigungen assoziiert werden. Falls Ihr Gastgeber ausnahmsweise Alkohol trinkt, ist importierter Whiskey (kein einheimischer!) ein willkommenes Geschenk.

Bitte beachten Sie, dass es für gewöhnlich angebracht ist, in den Privatwohnungen die Schuhe ausziehen.

### **Geschäftskleidung**

Was die Geschäftskleidung angeht, sollten Sie sich auch in Indien an westlichen Gepflogenheiten orientieren. Das heißt, dass Männer Anzug und Krawatte tragen sollten, wobei es auch akzeptiert wird, das Jackett im Sommer, v.a. während der Monsunzeit, ausziehen. Geschäftsfrauen ist es können Kleider, Röcke oder Anzüge tragen, allerdings sollten auch sie auf einen eher konservativen Stil achten.

Indische Frauen tragen zu besonderen Anlässen gerne einen Sari und auch westlichen Frauen ist es freigestellt, einen zu tragen. Allerdings bedarf es etwas an Übung, sich selbstbewusst und natürlich in einem Sari zu bewegen. Zudem sollten Sie darauf achten, dass es zum Anlass passt. Falls Sie zu einer Hochzeit, einem Namensfest oder einem ähnlichen Anlass eingeladen werden, ist dies sicher eine gute Gelegenheit, einen Sari zu tragen. Falls Sie sich gern ein wenig der indischen Kultur anpassen möchten, ist auch der sogenannte „Punjabi suit“ eine gute Alternative. Er besteht aus einer weiten Hose und einer langen Bluse, die mit landestypischen Mustern bedruckt sind.

Noch eine Anmerkung zu den Accessoires: Es kann in Indien negativ aufgefasst werden, Kleidungsstücke und Accessoires aus Leder zu tragen, insbesondere in Tempeln. Hindus verehren Kühe und tragen aus diesem Grund nur in den seltensten Fällen Lederprodukte.

### **Weitere Verhaltensregeln**

Auch wenn Indien in vielerlei Hinsicht westlicher als andere Länder Asiens erscheint, haben religiöse, gesellschaftliche und historische Aspekte immer noch einen starken Einfluss auf das tägliche Miteinander. Demnach sollten Sie bei Ihrem Geschäftsbesuch in Indien einiges beachten, zum Beispiel im Hinblick auf den Umgang zwischen Mann und Frau. Die Mehrheit der Inder sind Hindus, die in den meisten Fällen öffentlichen Kontakt zwischen Männern und Frauen vermeiden. Nur westlich orientierte Hindus geben einer Frau die Hand. Aus religiösen Gründen sollten es Frauen auch vermeiden, muslimischen Indern die Hand zu geben, es sei denn, sie bieten es Ihnen an.

Prinzipiell wird mit der Frage des gegenseitigen Kontaktes in den größeren Städten liberaler umgegangen. Dort ist es Usus, dass Männer und westlich orientierte Frauen ausländischen Männern und manchmal auch Frauen die Hand geben. Da das öffentliche Zeigen von Zuneigung zum anderen Geschlecht generell wenig akzeptiert wird, sollten Sie auch darauf verzichten, Ihr Gegenüber zu umarmen oder zu küssen, selbst wenn es nur der Begrüßung dient.

Mit dem Finger auf jemanden zu zeigen, wird in Indien als unhöflich betrachtet. In der Regel zeigen eher mit dem Kinn. Ebenso gilt es Pfeifen in jeglicher Situation als unangemessen.

## **Zusammenfassung**

Der Subkontinent Indien ist kommerziell, aber auch in vielerlei anderer Hinsicht äußerst interessant. Er ist aber gleichzeitig auch substantiell anders als westeuropäische oder nordamerikanische Kulturen, obwohl viele Markenartikel und andere Phänomene („Bollywood“ anstelle von „Hollywood“) übernommen und adaptiert worden sind. Wie bei allen internationalen Geschäften ist es auch hier hilfreich und erfolgversprechender, sich Zeit und Interesse für Land und Leute zu nehmen. Deutsche Primärtugenden, wie beispielsweise Fleiß, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit werden aber auch in Indien sehr hoch geschätzt. Dies, gepaart mit einem leichten Humor und einer indirekten Kommunikation, wird Sie zu einem geschätzten Geschäftsfreund und -partner machen, mit dem sich auch mittelfristig gute und v.a. nachhaltige Geschäfte machen lassen.

© 2010 Handelsblatt GmbH

Verlags-Services für Werbung: [www.iqm.de](http://www.iqm.de) (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#) | [Schlagzeilen](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).