

BUSINESS BEHAVIOUR IN UNGARN

Jó napot kívánok!

AGATA DANIS

Österreich und Ungarn verbindet die gemeinsame Vergangenheit. Dennoch gibt es feine Unterschiede im Business Behaviour der zwei Länder, auf die der österreichische Geschäftsmann achten muss, wenn er erfolgreiche und nachhaltige Geschäfte mit dem östlichen Nachbarn abschließen will.

Geschäftssprache: Ungarischkenntnisse werden nicht erwartet. Fremdsprachen werden gesprochen, viele junge Ungarn sprechen Englisch oder Deutsch. Dennoch abklären, ob ein Dolmetscher gebraucht wird. Ungarn wissen, dass die ungarische Sprache nicht leicht zu erlernen ist. Man kann die Sympathie der Ungarn gewinnen, indem man ein paar Ausdrücke wie etwa „Jó napot kívánok!“ (Guten Tag) oder „Köszönöm szépen!“ (Danke schön) verwendet.

DER STANDARD

Grüßen und Begrüßen: Pünktlichkeit wird erwartet. Die Reihenfolge ist gleich wie in Österreich: Nicken, Grüßen, Vorstellen, Händedrücken. Ein entschlossener Händedruck mit Augenkontakt ist hier entscheidend. Kuss und Umarmung ist das

Privileg der guten Freunde oder Familienmitglieder und ist im Geschäftsleben unüblich. Die Ungarn stellen sich in umgekehrter Reihenfolge vor: Dem Nachnamen folgt der Vorname. Wenn sich jemand als Gábor Miklós vorstellt, sollte man ihn als Herr Gábor ansprechen.

Verhandlungstaktik:

Die Ungarn sind ein stolzes Volk, dennoch sensibel und leicht verletzbar. Übertrieben selbstbewusstes Auftreten kann als Arroganz, Belehrung als Besserwisseri verstanden werden und auf Widerstand stoßen. Ungarn wollen als gleichwertige Partner auf der gleichen Augenhöhe behandelt werden.

Bei Verhandlungen mit Regierungsbeamten ist angemessene Ehrerbietung, Zurückhaltung und Vermeidung von lässigem westlichen Benehmen besonders zielführend. Höfliches Benehmen und der richtige Tonfall kann wahre Wunder bewirken. Nein zu sagen oder jemandem zu widersprechen ist für Ungarn unhöflich – ein Nein wird oft sogar ganz bewusst vermieden. Kein Ja kann durchaus als Nein interpretiert werden, aber auch als „noch nicht entschieden“.

DER STANDARD, 5./6.8.2006