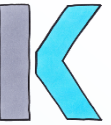


„Doing Business“: Italien Do's und Don'ts



Italien – Das Land wo die Zitronen und Hightech blühen



Grundlegende Tipps für Einsteiger – Italien

Die Familie ist das Zentrum der sozialen Struktur und übt einen starken Einfluss auf die italienische Gesellschaft aus.

Stilvolle Kleidung ist in Italien von hoher Bedeutung.

Italiener haben eine fröhliche, gastfreundliche Mentalität.

Italiener sind sehr ausdrucksstarke Kommunikatoren. Sie neigen dazu, wortreich, eloquent und emotional ihren Standpunkt zu vertreten.

Machtpositionen (sei es im politisch, wirtschaftlichen oder privaten Bereich) werden meist von Männern für sich in Anspruch genommen



Do's – Italien

- Die Begrüßung läuft sehr emotional ab. Unter engen Freunden werden auch Wangenküsse ausgetauscht.
- Auf die Kleidungswahl sollte geachtet werden; sie sollte möglichst elegant und „stylisch“ sein.
- Titel werden sowohl bei privaten Konversationen als auch bei formalen Briefen immer mitbenutzt.
- Italiener benutzen gerne Visitenkarten. Daher sollte die eigene Visitenkarte in deutsch und italienisch vorhanden sein.
- Italiener bevorzugen direkten Augenkontakt. Dies gilt als Zeichen der Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit. Daher werden Geschäfte auch nur selten am Telefon abgeschlossen.
- Es ist von Vorteil, wenn man die internen Hierarchien und Beziehungen kennt, die das Unternehmen des Geschäftspartners prägen. Italienische Entscheidungen sind nicht immer transparent.



Don'ts – Italien

- Unterschätzen Sie im Kontakt mit Italienern nie die Bedeutung der Körpersprache. Mangelnder Einsatz von Gestik, Mimik und Körperhaltung in einem Gespräch kann als Desinteresse gegenüber dem Thema gewertet werden.
- Duzen Sie Ihren Geschäftspartner erst dann, wenn er Ihnen die ausdrückliche Erlaubnis dazu gibt.
- Themen wie „Politik“ oder „Mafia“ sind bei geschäftlichen Terminen nicht erwünscht.
- Höflichkeitsgeschenke sollten nicht das eigene Firmenlogo enthalten, da dies häufig mit geringer Wertschätzung des Gegenübers verbunden wird.
- Eine Meeting-Agenda wird in den meisten Fällen nicht erstellt.
- Es gilt als unhöflich, gleich über das Geschäftliche zu reden; sozialer Small Talk ist in Italien sehr wichtig (bspw. zu Themen wie „Fußball“, „Wetter“, „Reisen“, „Kultur“ etc.). Punkten Sie mit gutem Allgemeinwissen.



„Doing Business“ – Italien

- Italiener bevorzugen es, Geschäft mit Menschen zu machen, die sie kennen und denen sie vertrauen.
- Italiener lassen sich vom ersten Eindruck leiten; daher ist es wichtig, vor allem bei der ersten Begrüßung Respekt zu demonstrieren.
- Nehmen Sie sich die Zeit, über die Familie und persönliche Interessen zu sprechen. Dies unterstützt den Aufbau der Beziehung zum Geschäftspartner.
- Besprechungen sind verpflichtend und sollten 2-3 Wochen vorher schriftlich festgelegt werden.
- In Norditalien wird viel Wert auf Pünktlichkeit gelegt. Im Rest Italiens wird Pünktlichkeit etwas flexibler ausgelegt.
- In Italien ist es üblich, andere Personen während des Sprechens zu unterbrechen. Häufig reden auch mehrere Personen gleichzeitig. Damit zeigt man Interesse am Gespräch und Gesprächspartner.
- Gastfreundlichkeit spielt in der italienischen Geschäftskultur eine große Rolle. Einladungen zum Mittagessen oder Abendessen werden erwartet und sollten umgekehrt auch angenommen werden.



Haben Sie noch weitere Fragen und Anregungen?

HansJörg Schumacher

Werner-von-Siemens-Str. 2-6
76646 Bruchsal

Tel: +49-7251-989034

Hansjoerg.schumacher@krauspartner.de



Ihre Ansprechpartner



© Sämtliche Zeichnungen und Karikaturen dieser Präsentation sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung seitens Dr. Kraus & Partner verwendet werden.