

# Berichte aus der Praxis



---

Region

Arabische Länder

# Ziel dieser Berichte

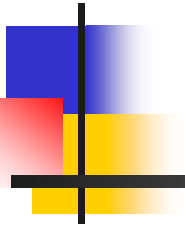


---

Beispiele aus der Praxis zu vermitteln um mögliche Fehler in der Region zu vermeiden

# Yassin Fattah

Middle East Europe Consulting  
Agency Business



---

Berater / Arabische Länder

„ Fit für Auslandsmärkte - Go  
International “

# Berichte aus der Praxis



---

- Die Menschen
- Vorbereitungen
- Die Partner

# Die Menschen



---

- Sitten und Gewohnheiten
  - Sitzen
  - Kleidung
  - Kontakte suchen
  - Umgang mit Frauen
  - Geschenke
  
- Auftreten
  - Partnerschaftlich
  - Nicht belehrend
  
- Araber haben Geld
  - Überhöhte Angebote
  - Beteiligung ohne eigenes Kapital
  
- Verhandlungen
  - Lange Wartezeiten
  - Flexibel



# Die Menschen

---

- Pünktlichkeit

- Wir haben die Uhr, Sie haben die Zeit
- Zeit spielt eine untergeordnete Rolle

- Termin Einhaltung

- Bei Treffen / Korrespondenz
- Mangelnde Pünktlichkeit

- Religion

- Diskussion vermeiden
- Ramadan

- Geben und Nehmen

- Arabische Einstellung
- Araber sind beziehungsorientiert



# Die Menschen

---

## ■ Sitten und Gewohnheiten

Sitzen:	Beine nicht über einander (Schuhsohlen)
Kleidung:	Gedeckter Anzug mit Krawatte Hosenanzug oder Kostüm (kniebedeckt)
Kontakte suchen:	Erst kennen lernen (persönlich) danach kann man Geschäfte machen Briefe oder Fax sind angebracht
Umgang mit Frauen:	Distanz wahren Kein intensiver Blickkontakt Kein fester Händedruck
Geschenke:	Kein Alkohol

# Vorbereitungen



---

- Homepage
- Druckvorlagen
- Messen



# Die Partner

---

Bestimmt Erfolg oder Mißerfolg

deshalb

Geschäftsbeziehungen pflegen  
und ausbauen

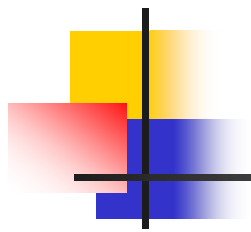


# Berichte aus der Praxis

---

„Go International“

Erfolgreicher Markteinstieg  
durch Coaching



Es gibt keine  
Gebrauchsanweisung

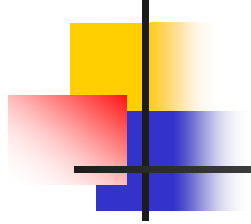
aber



---

Gute Vorbereitung  
Partnerschaftliches Verhalten  
Toleranz, Flexibilität und  
Menschliche Akzeptanz

führen



Zum

Erfolg