

Business Knigge: BRASILIEN

Von Waseem Hussain, CEO Marwas AG
Juli 2016

(vorgängig veröffentlicht von HR Today)

Gastgeschenke sind in Brasilien üblich

Im südamerikanischen Land eignet sich Fussball immer als Einstiegsthema, Beziehungen sind wichtig und auf modische Kleidung wird Wert gelegt: Wer geschäftlich mit Brasilianer zu tun hat, muss gewisse landestypische Besonderheiten beachten. Welche das sind, verrät dieser Business-Knigge.



Brasilien ist nicht nur Lebensfreude, Karneval und Sambaklänge, sondern auch das wirtschaftlich erfolgreichste Land in Südamerika. Tatsache ist, dass es auch dort gilt, Regeln zu beachten und richtig aufzutreten. Auch wenn sich Brasilien zurzeit inmitten einer Rezession befindet: Das Schwellenland ist ein Gigant, von dem Ökonomen erwarten, dass es langfristig das Potential hat, unter die fünf grössten Volkswirtschaften der Welt aufzusteigen. Schon heute ist Brasilien für die Schweiz und Europa der wichtigste Wirtschaftspartner in Südamerika. Das Land verfügt nicht nur über eine produktive Landwirtschaft, sondern auch über grosse Rohstoffreserven und einen hochentwickelten Finanzmarkt.

Noch ist der Wohlstand allerdings ungleich verteilt. Rund ein Fünftel der Brasilianer lebt heute in Armut. Zeugen davon sind die Favelas, die Elendsviertel der grossen Städte. Kriminalität gehört dort zum Alltag. Doch die Situation entspannt sich seit ein paar Jahren etwas. Die Sicherheitsvorkehrungen der Unternehmen sind aber, verglichen zu Europa, immer noch hoch. Ausländische Geschäftsleute tun deshalb gut daran, sich vorgängig über die Sicherheitsvorkehrungen in und um das Unternehmen zu informieren.

Verhandlungen

- Man begrüsst sich mit festem Händedruck. Männer können sich umarmen, Frauen sich auch auf die Wangen küssen. Der Körperabstand ist generell geringer als in Europa.
- Wenn sich Brasilianer zu Sitzungen treffen, reden sie zuerst über Privates. Es wird als unhöflich betrachtet, gleich über Geschäftliches zu reden. Für einen lockeren Gesprächseinstieg eignet sich immer der Fussball.
- In Verhandlungen mit Brasilianern ist Improvisationsfähigkeit verlangt. Einzelne Punkte einer Tagesordnung werden nicht systematisch abgearbeitet. Lassen Sie sich nicht von der Euphorie ihrer brasilianischen Partner anstecken, aber blocken sie diese auch nicht nüchtern ab.
- Brasilianer sind sehr modebewusst. Gepflegte Kleidung ist ein absolutes Muss. Man trägt in der Regel einen dunklen Anzug und Krawatte. Frauen bevorzugen elegante Kostüme.
- Zu den Verhandlungen gehören auch Geschäftsessen. Achten Sie auf perfekte Tischmanieren, probieren Sie jede Speise aus und lassen Sie kleine Reste auf dem Teller. Alles andere gilt als unhöflich.

Kommunikation und Zusammenarbeit

- Trotz ihrer lockeren Art arbeiten Brasilianer hart. Die grossen Städte sind westlich geprägt, Unternehmen oft hierarchisch gegliedert. Sitzungen beginnen hier pünktlich und zur vereinbarten Zeit.
- In der brasilianischen Gesellschaft ist die Religion tief verankert. Heute sind nicht mehr alle katholisch, es gibt zahlreiche Freikirchen. Dabei ist es als Europäer von Vorteil, wenn man die verschiedenen Glaubensrichtungen in Brasilien kennt und respektiert.
- Gastgeschenke sind in Brasilien üblich. Da Korruption immer ein Thema ist, sollten die Geschenke klein und nicht teuer sein, zum Beispiel eine Flasche Wein – aber bitte nicht aus Argentinien!
- Beziehungen stehen in der zwischenmenschlichen Interaktion im Vordergrund, die persönliche Verpflichtung Geschäftspartnern gegenüber zählt oft mehr als ein unterschriebener Vertrag. In den Verhandlungen sollte man daher vor allem in die Beziehungspflege investieren.
- Brasilianer sind empfindlich. Kritisieren Sie nie jemanden vor Dritten. Bezeichnen Sie Frauen aufgrund ihrer aufreizenden Kleidung niemals als «billig». Das kann ins Auge gehen.

Ökonomen gehen davon aus, dass sich die wirtschaftliche Lage Brasiliens ab Mitte 2016 langsam bessern wird. Tatsache ist, dass sich in Brasilien auch in Zukunft gute Geschäfte machen lassen. Kenntnisse über die geschriebenen und ungeschriebenen Regeln der Kommunikation und der Zusammenarbeit mit Brasilianerinnen und Brasilianern sind nützlich. Auch hier gilt: Die interkulturelle Vorbereitung kann sich auszahlen.