

Business Knigge: SINGAPUR

Von Waseem Hussain, CEO Marwas AG
Dezember 2017

(vorgängig veröffentlicht von HR Today)

Vermeiden Sie es, Nein zu sagen

Visitenkarten sollten mit Respekt behandelt und in Besprechungen die Harmonie betont werden: Wer geschäftlich mit Singapurern zu tun hat, muss gewisse landestypische Besonderheiten beachten. Welche das sind, verrät dieser Business-Knigge.



Dank günstiger Rahmenbedingungen sind heute in Singapur mehr als 350 Schweizer Firmen mit über 28'000 Arbeitsplätzen vertreten. Die tieferen Gewinnsteuern in Singapur und der Nähe zu China machen das Land zu einem attraktiven Standort. Für exportorientierte Schweizer Unternehmen bietet der Vielvölker-Stadtstaat Singapur mit der ASEAN-Region, die noch etwas im Schatten von China steht, interessante Geschäftsmöglichkeiten.

Was man als Schweizer oder deutsches Unternehmen im chinesisch dominierten Singapur mit starken Einflüssen aus Indien und Arabien wissen muss: Die fernöstliche Wirtschaftswelt folgt anderen Regeln. Konflikte in der Zusammenarbeit oder in Verhandlungen werden in Watte verpackt und sind für Westler oft nicht einfach zu durchschauen. Business in Asien tickt anders. Morgens tauscht man Visitenkarten aus, abends geht's in die Karaoke-Bar.

Gesetze sind Verhaltensregeln mit viel Interpretationsspielraum, Verträge sind zu Papier gebrachte Absichten – mehr nicht. Das ist die Realität auch in Singapur. So fremd die südostasiatische Geschäftskultur manchmal sein kann, so unerwartet vertraut ist sie wiederum an anderer Stelle. Es ist ein hartnäckiges Vorurteil, dass hier alles ganz locker ist. Es wird grosser Wert auf Pünktlichkeit, Etikette und Seriosität gelegt.

Hier einige Tipps und Hintergründe über die Arbeit und Verhandlungen in der chinesischen Wirtschaft:

Verhandlungen

- Betonen Sie in geschäftlichen Besprechungen, dass Ihnen Harmonie und Einheit wichtig sind.
- Äussern Sie kritische Überlegungen nur indirekt und **vermeiden Sie es, Nein zu sagen**.
- Da ein wesentlicher Teil der Singapur-Gesellschaft ursprünglich aus China stammt, ist es empfehlenswert, die Rückseite der Visitenkarte in Mandarin (idealerweise in goldiger Schrift) bedrucken zu lassen.
- **Behandeln Sie Visitenkarten stets mit Respekt**, weil dies bereits ein Zeichen dafür ist, wie Sie mit der betreffenden Person und der Beziehung zu ihr umgehen werden.
- **Verlieren Sie nie die Fassung**, denn dies führt zu Gesichtsverlust und schadet der Beziehung.

Kommunikation und Zusammenarbeit

- Seien Sie sich bewusst: Der Kommunikationsstil der Singapur-Gesellschaft kann auf Ausländer vage und verwirrend wirken.
- Achten Sie darauf, **mit Personen der gleichen Altersgruppe und gleichen hierarchischen Stellung zu kommunizieren**.
- **Harmonie und Gesichtswahrung sind wichtig**. Daher kann es vorkommen, dass die Einheimischen sogar dann lächeln, wenn es um eine unbequeme Angelegenheit geht.
- Singapur-Gesellschaft interpretieren die Gesten und Handlungen ihres Gegenübers als bewusste Mitteilungen, die es richtig zu deuten gilt.
- Im geschäftlichen Umgang kleidet man sich in Singapur «business smart» oder «business casual».

Singapur steht für Sicherheit und Prosperität. Der Stadtstaat mit seinen 5,5 Millionen Einwohnern verfügt über eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen in Asien und wird auch immer wieder mit der Schweiz verglichen. Wir sind der fünftwichtigste Investor im Stadtstaat. Dass sich mit den Singapurern gut geschäften lässt, wussten schon unsere Vorfahren. DKSH, der Schweizer Dienstleistungs- und Handelskonzern, ist entstanden aus der Handelsfirma Diethelm & Co. Ltd., welche 1887 in Singapur gegründet wurde.