

Der Arabien Knigge - Teil 8

Als westliche Geschäftsfrau in den Arabischen Golfstaaten

In unserer Rubrik „Der Arabien-Knigge“ werden Sie fit gemacht für Ihr geschäftliches Engagement in den VAE. Sie erhalten wertvolle Insider-Tipps im Umgang mit arabischen Geschäftspartnern – damit Ihr Business in den Vereinigten Arabischen Emiraten eine Erfolgs-Story wird!

Text: Dr. Gabi Kratochwil

Kann man denn im arabischen Raum als Frau Geschäfte machen? Wird man als Geschäftspartnerin ernst genommen? Diese Fragen höre ich sehr oft in meinen Seminaren. Daher ein Wort vorab: Realität, Lebenswelten und -entwürfe von Frauen im arabischen Raum und so auch in den arabischen Golfstaaten sind sehr facettenreich und unterscheiden sich je nach Region, sozialer Zugehörigkeit, Familie, Biographie, Charakter, Einstellungen und vielen anderen Faktoren mehr. Und das auch noch fernab aller Klischees. Von der Analphabetin über die Studentin bis hin zur Rechtsanwältin, Bankerin oder leitenden Managerin in der

Abaya, dem schwarzen Gewand der Frauen am Arabischen Golf. Die Resistenz traditioneller Familienstrukturen, in denen eine traditionelle Aufgabenteilung herrscht, die der Frau ihren Wirkungsbereich ausschließlich in den häuslichen Bereich konzipiert und patriarchale Strukturen dominieren, existiert parallel zu modernen Lebensmodellen (dabei ist nicht automatisch westlich mit modern gleichzusetzen!), in denen ein partnerschaftliches Miteinander dominiert.

Konferenzen mit klangvollen Namen wie „Women as Global Leaders“ und Talkshows im arabischen Fernsehen über die Rolle der Frau

von heute haben Hochkonjunktur in der arabischen Welt und beschreiben zweifelsohne einen Trend. Immer mehr arabische Frauen sind in der Öffentlichkeit präsent, hoch qualifiziert und in die Arbeitswelt integriert. Vielerorts beschränkt sich dieser Trend nicht mehr nur auf die Mittel- und Oberschicht. Die Zahl der Hochschulabsolventinnen hat sich in den letzten Jahren um ein Vielfaches gesteigert, man findet Frauen in nahezu allen Berufszweigen und immer mehr Frauen bekleiden Führungspositionen in Politik und zunehmend auch der Wirtschaft. Die erste Wirtschaftsministerin der Vereinigten Arabischen Emirate, Shaikha Lubna bint Khaled Al-Qassimi steht neben vie-

len anderen als Patin für diese Entwicklung. Die, wie es der Name sagt, eben eine Entwicklung ist, keineswegs ein abgeschlossenes fait accompli. Wie überall auf der Welt auch. Viele dieser Frauen aus unterschiedlichsten sozialen Zusammenhängen sehen sich als Agenten des gesellschaftlichen Wandels.

Zurück zu unserer Frage: Ja, man kann als westliche Geschäftsfrau im arabischen Raum bestens zurecht kommen. Zum einen, weil inzwischen viele Frauen im arabischen Raum in verantwortlichen Positionen arbeiten und man sich zunehmend an die Damen im Business gewöhnt hat, zum anderen, weil man als westliche Geschäftsfrau sowieso außerhalb des lokalen Sozialgefüges steht und in der Regel mit einem anderen Maß gemessen wird. In jedem Fall schaffen aber fachliche Kom-

petenz, Qualifikation, akademischer Titel, Status, Position und vor allem Kenntnis der arabischen Kultur und ihrer Verhaltensregeln zusätzlichen Respekt. Im Prinzip gelten für Geschäftsfrauen ähnliche Spielregeln, wie für ihre männlichen Kollegen, mit den Einschränkungen, denen man als Frau überall auf der Welt mehr oder weniger nach wie vor begegnet. Dennoch ist es ratsam, einige Verhaltens-

„Frauen spielen eine lebendige, wirtschaftliche Rolle in jedem Land der Welt, auch in den Emiraten, die Nationen wie die unsrige vorwärts bringt. Während meiner Karriere im Technologiebereich, in meiner jetzigen Rolle und in meinen ehrenamtlichen Tätigkeiten hatte und habe ich die Gelegenheit, Frauen zu treffen, die die wirklichen Change Agents sind. Das sind die Frauen, die studieren, um ihre Universitätsdiplome zu bekommen, die die ersten aus ihrer Familie sind, die außerhalb des eigenen Zuhauses arbeiten und die die nächste Generation arabischer Entscheidungsträger erziehen. Diese Frauen – ob Ärztinnen oder Hausfrauen – stehen an der Front unserer Gesellschaft im Wandel. Sie zeigen, dass Frauen eine Stimme haben, eine einzigartige Perspektive und eine Schlüsselrolle in der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung der arabischen Welt.“
(Shaikha Lubna bint Khaled Al-Qassimi, Wirtschaftsministerin der VAE)

weisen zu berücksichtigen, vor allem dann, wenn man in einem eher religiös-traditionell geprägten Umfeld agiert.

Körperliche Distanz wahren

Grundsätzlich empfiehlt es sich, gegen-geschlechtliche Distanz zu wahren. Ein freundliches, höfliches und zugewandtes aber körper-

distanziertes Auftreten sowie entsprechend korrekte dezenterte Kleidung ist in jedem Fall ratsam und wird mit Respekt belohnt. Als Geschäftsfrau sollte man direkten Körperkontakt bzw. intensive Umarmungen mit Männern vermeiden, es sei denn, man kennt sich schon lange und ist in die Familie integriert. Aber auch hier wird Zurückhaltung gerne gesehen. Ein formelles, kurzes Händeschütteln erfolgt dann, wenn Ihnen die Hand gereicht wird. In einem traditionell geprägten religiös-konservativen Umfeld wird auch gegen-geschlechtliches Händeschütteln vermieden, wenn man in keinem engen verwandtschaftlichen Verhältnis zueinander steht. Hier genügen ein kurzer, nicht zu intensiver Blickkontakt und ein kurzes höfliches Kopfnicken. Unter Frauen braucht man diese Zurückhaltung nicht walten zu lassen. Dennoch

empfiehlt sich auch hier, vor allem beim ersten Treffen, erst einmal abzuwarten, wie man begrüßt wird. Mit der Devise „eher reagieren als agieren“ fährt man in jedem Fall am besten.

Hinweis: Wenn arabische Männer in einem traditionell geprägten religiös-konservativen Umfeld Sie also als Frau nicht grüßen, Sie ignorieren und nicht ins Gespräch einbeziehen,

dann ist das ein Beweis von Ehrerbietung und Respekt und keineswegs eine Beleidigung. Als Geschäftspartnerin wird man Sie jedoch in jedem Fall in Ihrer Funktion als Geschäftsfrau ernst nehmen, solange Sie körperliche Distanz wahren und nicht zu persönlich werden.

Dresscode

Auch wenn sich in den meisten arabischen Staaten die Kleidervorschriften enorm gelockert und „verwestlicht“ haben und man in Dubai auf den Straßen inzwischen auch den Minirock sieht (allerdings nicht von locals), ist man als Geschäftsfrau nach wie vor mit hochwertiger, eleganter, aber dezenter Kleidung immer richtig gekleidet. Wer zuviel zeigt, hat verloren. Ein zu tiefes Dekolleté, ein zu hoher Beinschlitz sind im Geschäftsleben zu vermeiden. Man genießt nach wie vor mehr Respekt, wenn man sich nicht allzu offenherzig zeigt. In einem eher traditionell geprägten religiös-konservativen Umfeld sollte man auf körperbetonte Kleidung verzichten und stets Arme und Beine bedeckt haben. Bloße Schultern und Oberarme sind hier in jedem Fall zu vermeiden. Ein Kostüm mit längerem Rock und Strümpfen, ein Hosensatz oder ein längeres Mantelkleid ist die richtige Garderobe für ein Geschäftstreffen in diesem Umfeld. In Saudi-Arabien müssen westliche Frauen die lokalen Kleidervorschriften beachten. Hier ist es notwendig, das knöchellange Gewand, die abaya, zu tragen und empfohlen, den Kopf zu bedecken. Die Einhaltung solcher Regeln dient dem Selbstschutz und schafft Respekt.

Bei Empfängen und Abendveranstaltungen ist es hilfreich, sich vorher nach der Garderobe zu erkundigen. Hier werden – je nach Land und sozialem bzw. religiösem Umfeld – dezente bis dekollierte Abendkleider getragen. Auch hier gilt: Tragen Sie qualitativ hochwertige Kleidung, vermeiden Sie in jedem Fall den beque-

men „Schlabberlook“. Die elegante und sozial sehr engagierte Königin Rania von Jordanien ist nicht nur in modischer Hinsicht ein Vorbild für viele junge Frauen in der arabischen Welt. Übrigens: Kleidung ist in der arabischen Welt ein Symbol sozialer Distinktion. An der Kleidung kann man die regionale und soziale Herkunft erkennen. Die traditionelle Kleidung der Golfaraberinnen (abaya) oder Marokkanerin (jellaba) sollte daher nur von ihnen selbst getragen werden. Keine Marokkanerin würde auf die Idee kommen, eine abaya zu tragen, keine Golfaraberin würde eine jellaba tragen. Umso unpassender wäre es, eine Nichtaraberin darin zu sehen (mit Ausnahme von Saudi-Arabien, s.o.).

Aufbau von Geschäftsbeziehungen

Auch für Geschäftsfrauen ist es wichtig, eine Beziehungsebene zu dem arabischen Geschäftspartner aufzubauen, allerdings auch hier unter Wahrung der gegengeschlechtlichen Distanz. Der Small Talk fällt hier meist eher sachbezogen aus, kulturelle Themen bieten sich bestens an. Als unverheiratete Geschäftsfrau sollte man insbesondere auf die gegengeschlechtliche Distanz achten und betonen, dass man in seine Familie integriert ist. Das zeigt moralische Integrität und diese wiederum verschafft Respekt und Ansehen. Als verheiratete Frau und im günstigsten Fall Mutter genießt man im arabischen Raum als Geschäftsfrau zusätzlich Respekt. Infolge des Senioritätsprinzips im arabischen Raum haben es ältere Frauen oftmals leichter, als Respektspersonen und Entscheidungsträger von ihren männlichen Partnern ernst genommen und respektiert zu werden. Fehlendes Alter kann man aber auch mit korrektem Verhalten, fachlicher und sozialer Kompetenz sowie Status und Position ausgleichen. Ein akademischer Dokortitel etwa kann da mächtig helfen. Übrigens lehnt die Scharia die Erwerbstätigkeit von Frauen nicht

prinzipiell ab und gesteht ihnen die volle Geschäftsfähigkeit und alleinige Verfügungsgewalt über ihr Vermögen zu. Allein in Saudi-Arabien sind 40 Prozent des Kapitals in den Händen von Frauen.

Im eher seltenen Falle mangelnder Statusakzeptanz kann männliche Protektion helfen. Und das ist nichts Entwürdigendes. Im Gegenteil. So wie die Entsendung eines jungen Mitarbeiters ohne Handlungsvollmacht durch die Empfehlung des Vorgesetzten aufgewertet werden kann („Ich schicke Ihnen in meinem Auftrag Herrn Müller, er wird diese Aufgaben in meinem Namen ausführen.“), kann das auch bei Mitarbeiterinnen erfolgen. Hierdurch aufgewertet kann man sein Handlungspotenzial dann voll ausschöpfen. In den meisten Fällen genießt man als Geschäftsfrau in den arabischen Golfstaaten Schutz, Gastfreundschaft und viel Respekt. Und man wird als gleichberechtigter Geschäftspartner geschätzt und akzeptiert.

So long – Ila-l-liqa – Bis demnächst und zur nächsten Ausgabe, in der es dann um den Islam im Geschäftsleben geht. ■

Autorin **Dr. Gabi Kratochwil** ist Trainerin für interkulturelle Kommunikation und freie Journalistin mit langjähriger Erfahrung im arabischen Raum. Als promovierte Islamwissenschaftlerin berät sie führende deutsche Unternehmen, Institutionen und Verbände bei ihren Geschäftsbeziehungen in arabische Länder. Zahlreiche Publikationen, Vortragsreihen und Beiträge in Printmedien und Hörfunk (WDR) zum arabischen Raum und Islam.

Seminar Informationen:

CrossCultures ■ Interkulturelle Kommunikation

Dr. Gabi Kratochwil, Hauptstrasse 100, D-50226 Frechen

Fon/Fax: +49 (0) 22 34 - 95 10 64, Email: info@cross-cultures.de, www.cross-cultures.de



BUCH-TIPP

Gabi Kratochwil
Business-Knigge:
Arabische Welt

Erfolgreich Kommunizieren mit
arabischen Geschäftspartnern
224 Seiten, gebunden
mit Schutzumschlag



Gabi Kratochwil
Business-Knigge:
Arabische Welt
Erfolgreich kommunizieren mit
arabischen Geschäftspartnern

orell füssli
MANAGEMENT

ISBN 3-280-05192-4

EUR 29,80 / CHF 49,00

Bestell-Hotline:

(+49) 02938/805510

www.dubai-onlineshop.de