

# Verhandlungspraxis kompakt

## Südafrika

Wirtschaft



GERMANY  
TRADE & INVEST

*Standort (gtai) - In Südafrika hat man es im Geschäftsalltag mit völlig unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen zu tun. Schwarze, britisch-stämmige Weiße, Afrikaaner, Coloured und Inder. Sie alle haben bei Verhandlungen ihren eigenen Stil. Kommt man als deutscher Geschäftsmann in die Kaprepublik, ist gute Vorbereitung daher ebenso Pflicht, wie die Offenheit für andere Kulturen und den Mut, immer wieder nachzufragen.*

### Kultureller Hintergrund

Südafrika ist ein klassisches Einwanderland und wird im Wirtschaftsleben durch eine multikulturelle Gesellschaft geprägt. Wer also Geschäfte im der Kaprepublik tätigt, muss sich auf unterschiedlichste Kulturen einstellen. Von den 2011 geschätzten 50,5 Mio. Südafrikanern haben mehr als 40 Mio. eine schwarze Hautfarbe. Hinzu kommen je etwa 4,5 Mio. Coloureds (wörtlich übersetzt: Farbige) und Weiße sowie etwa 1,3 Mio. Asiaten (vor allem Inder). Hinzu kommen seit dem Ende der Apartheid größere Gruppen von neuen Einwanderern aus Osteuropa, der Türkei oder auch China, die überwiegend in Johannesburg oder Kapstadt wohnen. Auch wenn das Land in seiner Verfassung elf offizielle Sprachen festgeschrieben hat, ist Englisch für den Großteil der Bevölkerung zumindest Zweitsprache und somit auch die gängige Geschäftssprache. Die mit Abstand dominierende Religion in Südafrika ist das Christentum. Fast 80% der Bevölkerung sind Christen.

Mit Englisch als Geschäftssprache und dem Christentum als dominierender Religion finden deutsche Besucher ein in Teilen recht vertrautes kulturelles Umfeld vor. Hinzu kommt, dass die Bevölkerung durch Toleranz geprägt ist. Ob Schwarze, indisch-stämmige Südafrikaner, südafrikanische Juden, Afrikaaner (Buren) oder britisch-stämmige Südafrikaner: Sie alle pflegen ihre Kultur vor allem innerhalb ihrer Bevölkerungsgruppe. Im Geschäftsleben aber passt man sich den westlichen internationalen Gepflogenheiten mit sehr gemäßigten südafrikanischen Eigenheiten an. Es wird Englisch gesprochen und Kostüm beziehungsweise Anzug mit Krawatte getragen und auch bezüglich des Zeitempfindens gibt es keine großen Unterschiede zu Europa. Wenn ein Termin um 10.00 Uhr festgesetzt wird, dann kann man von der Pünktlichkeit des Gesprächspartners ausgehen. Wenn zu spät gekommen wird, dann in der Regel, um dem Wartenden zu zeigen, wer am längeren Hebel sitzt.

Als Europäer und insbesondere als Deutscher wird man in Südafrika im Grunde von allen Bevölkerungsgruppen geschätzt oder ist zumindest nicht durch eine Vergangenheit als Kolonialherr vorbelastet. Die weißen Südafrikaner sehen in weißen Europäern häufig allein schon aufgrund der Hautfarbe nahe Verwandte in der Weltgemeinschaft. Schwarze Südafrikaner stehen weißen Europäern ebenfalls überraschend positiv gegenüber. So stehen Europäer im Vergleich zu weißen Südafrikanern in dem Ruf, tolerant und weltoffen zu sein. Zudem haben ihnen die Schwarzen nicht vergessen, dass europäische Staaten auch den Unabhängigkeitskampf der schwarzen Südafrikaner unterstützt haben.

Zu Missverständnissen mit Südafrikanern kann es leicht in der täglichen Kommunikation kommen. Anders als in Deutschland, wo auch negative Sachverhalte tendenziell direkt und ungeschönt angesprochen werden, neigen die Südafrikaner zu beschönigenden Aussagen, die völlig anders gemeint sein können. Hier sind vor allem die beiden südafrikanischen Standardaussagen „in two minutes“ beziehungsweise „now now (jetzt jetzt)“ hervorzuheben. Soll zum Beispiel ein dringender Termin vereinbart werden, dann kann es gut sein, dass die Sekretärin den Anrufer mit

den Worten „I call you back in two minutes“ oder „I will speak to my boss now now.“ vertröstet wird. Ein Nicht-Südafrikaner könnte glauben, er stünde ganz oben auf der Agenda der Sekretärin. Bei Jemandem mit Südafrika-Erfahrung schrillen jedoch die Alarmglocken. Derartige Versprechungen sind typische Floskeln des südafrikanischen Geschäftsalltags, mit denen man sich häufig lästige Aufgaben vom Halse schaffen möchte.

Typische Floskeln des südafrikanischen (Geschäfts)-alltags	
Floskel	Realistische Interpretation
I meet you (just) now (now)	Wird häufig geantwortet, wenn man bereits zu spät ist und den Wartenden beruhigen möchte. Der Wartende sollte sich trotz der vielversprechenden Aussage auf eine längere Wartezeit gefasst machen.
I am around the corner, I am 2 blocks away, Almost there, On my way	s.o. (Auf Fragen, wie „where exactly are you?“ erhält man in der Regel keine Antwort, bzw. die Verbindung bricht plötzlich ab.
Give me one sec	s.o., wird auch im Büro für die Erledigung von Vorgängen gern gebraucht. Auch hier: lange Wartezeiten einkalkulieren.
I call you back in 2 minutes, I get back to you	Im günstigsten Fall lange Wartezeit einkalkulieren, im Normalfall erfolgt kein Rückruf.
We must hook up again	Was so vielversprechend klingt deutet eher auf Gleichgültigkeit bzw. Desinteresse hin. Ein interessierter Südafrikaner macht Nägel mit Köpfen.
So good seeing you	Klingt häufig positiver als es gemeint ist.
We cross the bridge when we get there, We tackle it as it comes, Hakuna matata	Gerade bei Ingenieuren gebräuchlich. „Wir planen mal nicht voraus, sondern beschäftigen uns erst mit den Problemen, wenn diese auftauchen“ (Auch wenn diese Probleme heute schon vermeidbar wären). Beispiel: „Dieses zusammengeklebte Kabel könnte vielleicht mal einen Brand auslösen, aber erst mal funktioniert es!“
We make a plan	Der südafrikanische Klassiker. „Wir machen das schon“ - gebräuchlich in nahezu allen Lebenslagen.

## Do's und Don'ts

In Südafrika gehört Klappern zum Handwerk und damit auch die Tendenz, sich größer, besser und wichtiger zu machen, als man eigentlich ist. Understatement hingegen ist nicht sehr verbreitet. Auf Statussymbole wird extrem viel Wert gelegt. Hierzu zählen bei allen Südafrikanern vor allem Auto und Handy, bei Schwarzen kommt noch die Kleidung hinzu. Wer einen neuen Job angenommen hat, läuft oft genug schon mit dem ersten Gehaltszettel zum Autohändler, um auf Kredit einen der Position „angemessenen“ Wagen zu kaufen. Es ist völlig „normal“, wenn man für seinen privaten Fuhrpark genauso viel ausgibt wie für sein Haus. Diesem entsprechend ist mitunter das Auftreten bei Geschäftsverhandlungen: „Das machen wir schon“ und „kein Problem“ lauten viele Standardsätze. Auch erwecken Südafrikaner auf niedrigeren Hierarchieebenen oft den Eindruck, sie

---

hätten umfangreiche Entscheidungskompetenzen. Speziell europäische Geschäftsleute, die ein eher bescheidenes Auftreten gewohnt sind, können Südafrikaner daher teilweise schwer einschätzen. Weil vieles intransparent ist und zu häufiges Hinterfragen der Kompetenzen als Misstrauen ausgelegt wird, sollten sich deutsche Geschäftsleute von vornherein nur Termine mit möglichst ranghohen südafrikanischen Firmenvertretern besorgen. Für Südafrikaner sind Überzeichnungen der eigenen Kompetenz normal. Sich-größer-machen-als-man-ist, dient dazu, im Geschäftsleben ernst genommen zu werden. Gleiche Maßstäbe legen Südafrikaner auch bei Anderen an. Auch wenn Europäern gewisse Eigenheiten zugestanden werden, sollten diese nicht allzu sehr mit Bescheidenheit zu glänzen versuchen. In Südafrika ist Bescheidenheit keine Zier und so wirkt es bei Südafrikanern keineswegs „cool“, wenn man als europäischer Geschäftsführer mit einem Kleinwagen beim Termin vorfährt, oder ein Billighandy aus der Jackentasche zieht. „So jemand kann nicht erfolgreich sein“, ist die gängige Logik.

Small Talk spielt eine wichtige Rolle im Rahmen des südafrikanischen Geschäftsalltages. Normalerweise werden von Südafrikanern im Small Talk völlig unverfängliche Themen zur Sprache gebracht, wie Sport (Rugby, Fußball, Golf), Reiseerfahrungen in Europa oder Südafrika oder Ähnliches. Immer wieder werden jedoch Themen angesprochen, die sich schnell zum Minenfeld für Südafrika-Neulinge entwickeln können. Dabei handelt es sich um alle Bemerkungen, die zum Themenkomplex „Rassismus, Apartheid, neues politisches Südafrika“ gemacht werden. So ist von weißen Südafrikanern mitunter zu hören, wie inkompetent die neue Regierung ist und dass das Land in wenigen Jahren „afrikanisiert“ sein wird. Schwarze Gesprächspartner hingegen machen häufig die Bemerkung, dass viele weiße Südafrikaner gedanklich immer noch in der alten Zeit leben, sich nicht an neue Entwicklungen anpassen wollen und somit kaum eine Hilfe für das Entstehen des „neuen Südafrika“ seien. Derartige Bemerkungen mögen berechtigt sein. Für Südafrikaner sind derartige Themen allerdings mit viel Emotionen behaftet. Lässt man sich als ausländischer Besucher zu einem Statement hinreißen, begibt man sich auf dünnes Eis. Schweigen oder interessiertes aber neutrales Nachfragen sind vor allem bei mangelnder Kenntnis des Landes meistens die bessere Reaktion. Auch ist es ratsam, sich vor der Reise, mit der Geschichte des Landes zumindest ein wenig auseinander zu setzen.

Zurückhaltung ist auch geboten bei der Benennung von rassifizierenden Kategorien „white“, „black“, „coloured“, „Indian/Asian“. Einem schwarzen Geschäftspartner mit relativ hellem Hautton zu sagen, „but you are not really black, you are coloured“, wäre ein großer Fauxpas, der als beleidigend aufgefasst werden kann. Wer unbedingt eine nicht-weiße Hautfarbe benennen will, aber nicht sicher ist, welcher Gruppe die Person zugehört, sollte „black“ sagen, denn das ist der politisch korrekte Überbegriff für alle nicht-weißen Südafrikaner.

Obwohl man bei südafrikanischen Geschäftspartnern davon ausgehen kann, dass sie gutes Englisch sprechen, lockert es die Atmosphäre ungemein auf, wenn man nur ein paar Brocken Zulu, Xhosa oder Afrikaans (die Sprache der Buren) spricht. Hier ist es wie überall auf der Welt: Man zeigt dem Gegenüber, dass man sich mit seiner Herkunft beschäftigt und dieser Respekt zollt.

Ungünstig für Geschäftsbesuche sind lange Wochenenden, die mitunter durch zusätzliche Urlaubstage verlängert werden. Der Südafrikaner liebt seine Freizeit und nutzt meist jeden sich bietenden Brückentag. Die offiziellen Feiertage haben einen unterschiedlichen Stellenwert. Juden, Muslime und Hindus beachten ihre eigenen religiösen Feiertage, auch wenn diese keinen offiziellen Charakter haben.

Gesetzliche Feiertage in Südafrika *)	
Datum	Name des Feiertags
1. Januar	Neujahr
21. März	Menschenrechtstag
	Karfreitag
	Ostermontag
27. April	Freiheitstag
1. Mai	Tag der Arbeit
16. Juni	Tag der Jugend
9. August	Tag der Frau
24. September	Tag des nationalen Erbes
16. Dezember	Tag der Versöhnung
25. und 26. Dezember	Weihnachten

\*) fällt ein gesetzlicher Feiertag auf einen Sonntag, so wird er am nächsten Werktag (Montag) nachgeholt

## Die erste Begegnung mit dem Geschäftspartner

Die Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika in Johannesburg kann bei Geschäftskontakten in jeder Beziehung behilflich sein. Als Mitglied der Kammer wird man regelmäßig zu Netzwerkveranstaltungen eingeladen, die den Zugang zu lokalen Wirtschaftsvertretern deutlich vereinfachen. Auch können gezielt B2B-Gespräche über die Kammer organisiert werden. Das südafrikanische Verbandswesen befindet sich derweil erst im Aufbau, es gibt in einigen Branchen jedoch sehr hilfreiche und kompetente Verbände, die ebenfalls Kontakte herstellen können. Hierzu zählen vor allem die Verbände im Automobil- und Bergbausektor. Deutschland ist in der Hauptstadt Pretoria mit einer Botschaft sowie in Kapstadt mit einem Generalkonsulat vertreten. Stärke der Botschaft sind ihre besonderen Kontakte zur südafrikanischen Regierung und zu halbstaatlichen Stellen. So folgen einer Botschaftereinladung unter Umständen auch hochrangige Personen der südafrikanischen Regierung, die eine private Einladung sonst nicht ohne weiteres annehmen würden. Mit Hilfe der Botschaft können mitunter Türen geöffnet werden, die sonst verschlossen bleiben.

Wer mit einem südafrikanischen Gesprächspartner einen Termin vereinbaren will, kann sich in aller Regel von dessen Sekretärin direkt durchstellen lassen. Es ist üblich, Gesprächstermine schon vor der Anreise nach Südafrika zu vereinbaren. Sollte der Geschäftspartner gerade nicht anwesend sein, wird die Sekretärin anbieten, ihren Chef um Rückruf zu bitten. Zurückgerufen wird allerdings nicht immer, weshalb eher ein empfohlener Zeitpunkt für den eigenen Rückruf erfragt werden sollte. Problematisch ist häufig die Kontaktaufnahme mit öffentlichen Stellen. Bei diesen kann es „Ewigkeiten“ dauern, bis man telefonisch mit der richtigen Person verbunden ist. Bei hochrangigen Personen empfiehlt es sich, auf die Vermittlungsdienste von Kammer und Botschaft zurückzugreifen.

---

Das erste Meeting findet meist im Büro des Gesprächspartners statt. Südafrikanische Geschäftspartner sind bei Geschäftsbesprechungen in der Regel pünktlich und erwarten dies auch von ihren Besuchern. Die großen Städte Südafrikas verfügen über gute Straßen, die in der Regel nur zur morgendlichen und abendlichen Rush Hour verstopft sind. Letzteres ist vor allem auf der Verkehrsachse Johannesburg - Pretoria ein erhebliches Problem. Der Ballungsraum Johannesburg - Pretoria sowie Kapstadt und Durban ziehen sich in die Breite, was bei der Planung der Fahrzeit berücksichtigt werden muss. Außerhalb der Verkehrsspitzenzeiten kann mit einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 40 bis 55 km/h kalkuliert werden. Als Zeitrahmen für eine erste Begegnung können eine Stunde bis eineinhalb Stunden angesetzt werden.

Schon bei der ersten persönlichen Begegnung - und bei der Wahl der englischen Sprache - nennt man sich in Südafrika oft beim Vornamen, gelegentlich auch schon bei der ersten telefonischen Kontaktaufnahme. Man sollte sich deshalb sowohl bei der ersten telefonischen als auch bei der ersten persönlichen Begegnung mit Vor- und Nachnamen vorstellen. Redet man sich einmal mit dem Vornamen an, bleibt man dabei. Es sollte bekannt sein, dass das englische „you“ auch in Verbindung mit dem Vornamen bei Geschäftskontakten nicht mit dem deutschen „du“ zu übersetzen ist. Eine laxere Wortwahl und eine „Verbrüderung“ sind mit dem „you“ oder der Anrede mit dem Vornamen nicht automatisch verbunden.

Das Begrüßungsritual entspricht den westlichen Gepflogenheiten und besteht normalerweise aus einem kurzen festen Handschlag. Eine Besonderheit ist der regelmäßig von schwarzen Südafrikanern angewandte dreifache Handschlag, der den meisten Erstbesuchern in Südafrika misslingt, was ihnen aber nicht übel genommen wird. Nach der Begrüßung reichen zwei, drei Sätze zum guten Wetter, einer Anerkennung des imposanten Firmeneingangs oder einem Dankeswort für die gute Wegbeschreibung, bevor das Geschäftsgespräch mit dem Austausch der Visitenkarten eingeleitet werden kann. Nach Möglichkeit sollte auf der Rückseite der Visitenkarte eine englische Fassung vorhanden sein. Sobald die geschäftlichen Themen abgehakt sind nutzen viele südafrikanischen Geschäftspartner die Zeit noch für tiefer gehenden Small Talk. Südafrikaner sind tendenziell sehr aufgeschlossen und interessieren sich für ihre Besucher. Häufig wird nach der Situation und dem Leben in Europa gefragt, mitunter aber auch nach dem Wohlbefinden der Familie. Insbesondere Fragen nach der Familie sind nicht als „Ausfragen“ zu verstehen, sondern als aufrichtiges Interesse am Gesprächspartner und der Vertiefung einer Geschäftsbeziehung.

## Geschäftessen

Geschäftessen werden bevorzugt auf den Mittag verlegt - abends geht ein Südafrikaner eher früh zu Bett, Afrikaner sogar sehr früh. Akzeptabel sind auch Verabredungen zum Frühstück. Zum Mittagessen trifft man sich in einem guten, meist traditionellen Restaurant mit internationaler Küche oder zum Beispiel in einem Golf- oder Country-Club. Restaurants sollten vorgebucht werden. Zum Frühstück kann man auch in einen der zahlreichen Coffee Shops gehen. In diesen sitzen viele Südafrikaner gerne draußen, auch wenn es an einem Wintermorgen recht kalt werden kann. Besondere Regeln müssen beim Essen nicht beachtet werden. Die wichtigsten westlichen Grundregeln des „zivilisierten Essens“ gelten auch in Südafrika.

Die Bezahlung kann in Restaurants fast immer auch per Kreditkarte erfolgen (am meisten verbreitet ist VISA), nicht aber mit der Maestro-Card. Für die Ermittlung des Trinkgeldes wird, wie auch in Europa, der Rechnungsbetrag um etwa 10% aufgerundet; auch das Trinkgeld kann mit Kreditkarte



gezahlt werden. Dennoch ist es ratsam, für den Fall der Fälle genügend Bargeld mitzubringen. Dieser tritt regelmäßig zum Beispiel bei Stromausfällen ein, wenn die Kreditkartenmaschinen nicht funktionieren. Es wäre höchst peinlich, wenn man sich als Einladender in einer solchen Situation Geld von seinen Geschäftspartnern leihen müsste.

### Ablauf von Besprechungen

Der Ablauf von Besprechungen hängt in Südafrika stark von der kulturellen Herkunft des Gesprächspartners ab. So sind britisch-stämmige Südafrikaner deutschen Geschäftsleuten wohl am vertrautesten. Diese sind meistens sehr gut ausgebildet, bewegen sich sicher auf internationalem Parkett und verfügen sowohl in Südafrika als auch in Übersee über ein gutes Netzwerk. In der Regel sind britisch-stämmige Südafrikaner gut über neue Trends auf internationalen Märkten informiert und stehen Neuheiten recht aufgeschlossen gegenüber. Aufgrund der politisch veränderten Situation seit 1994 verlieren sie mehr und mehr an Einfluss in Südafrika. Da sie in der Regel über einen britischen Reisepass verfügen und jederzeit ausreisen können, begegnen sie dieser Entwicklung im Vergleich zu Afrikaanern tendenziell gelassener. Britisch-stämmige Südafrikaner sehen sich häufig als Briten mit dauerhaftem Aufenthaltsort in Südafrika. Genau so wollen sie auch im Gespräch behandelt werden. Selbst ein nur ansatzweise beherrschender Ton, nach dem Motto „ich erzähle Ihnen jetzt mal, was in Europa so läuft“ dürfte beim südafrikanischen Gegenüber nur wenig Sympathien wecken. Gesprächsführung auf Augenhöhe ist wichtig.

Kaum größer könnte der Kontrast zu den südafrikanischen Buren (Afrikaaner), der anderen großen weißen Bevölkerungsgruppe, sein. Afrikaaner kommen gerade uns Deutschen recht „europäisch“ vertraut vor. Ein großer Fehler. Die Afrikaaner haben bereits vor Jahrhunderten ihre europäischen Wurzeln gekappt und eine eigene Kultur entwickelt. Diese ist der europäischen nur an der Oberfläche ähnlich. Dass die Buren sich selbst Afrikaaner nennen, zeigt, dass sie sich als weißer afrikanischer Stamm sehen. Afrikaaner sind stolz auf ihre Geschichte. Ihnen liegt der Werdegang Südafrikas sehr am Herzen, auch weil sie, anders als die britisch-stämmigen Weißen, über keinen zweiten Pass verfügen und nicht ohne Probleme in das Vereinigte Königreich auswandern können.

Nach wie vor ist das „Autarkie-Denken“ ausgeprägt. „Wir Afrikaner kommen alleine klar und brauchen „die Welt“ nicht!“. Ein lange in Südafrika ansässiger deutscher Unternehmer meint zudem, dass von Seiten der Afrikaaner Interesse an neuen Produkten häufig nicht wirklich bestehe. Vor allem im Bergbausektor und in der Landwirtschaft, wo die Afrikaaner stark vertreten sind, sei dies zu beobachten. Gespräche auf unteren Hierarchiestufen führen daher häufig zu keinem Ergebnis. Man sollte ganz oben ansetzen und darauf spekulieren, dass Interesse von „oben“ befohlen wird.

Auch lässt die zuweilen überschwängliche beziehungsweise sorglose Art der Afrikaaner, frei nach dem Motto „no problem, we make a plan“ oder „that goes without saying“ hartnäckiges Nachfragen den Gast aus Deutschland kleinlich als Bedenkenenträger aussehen. Dennoch muss bedacht werden: Geschäfte werden in Südafrika teils mit harten Bandagen geführt. Zudem ist der Common Sense häufig doch nicht so ausgeprägt, wie aufgrund der gleichen Hautfarbe tendenziell erwartet wird. Daher sollte man sich nicht zu schade sein, alle Sachverhalte ausführlich zu besprechen und Verträge so detailliert wie möglich auszuarbeiten.

---

Bei Geschäftsgesprächen mit schwarzen Südafrikanern ist die Distanz aufgrund der massiven kulturellen Unterschiede zunächst deutlich größer als bei anderen südafrikanischen Bevölkerungsgruppen, die Unsicherheit daher auch. Erste Treffen verlaufen oft ergebnislos und für den Deutschen entmutigend oder gar frustrierend. Das „Entmutigen“ resultiert aus dem klassischen „big talk no action“ seitens des Gegenübers. Aber in Südafrika ticken die Uhren anders. Es gibt immer eine zweite/dritte/vierte/... Runde mit Verhandlungen zur gleichen Sache bis - lange Zeit später - der Deal doch noch stattfindet.

Dieser oft etwas holprige Verlauf der Gespräche hat auch etwas mit der Art schwarzer Geschäftspartner zu tun, dem Gegenüber seine starke Position zu verdeutlichen. Vielfach wird vorsätzlich (!) zu spät zu Meetings gekommen, diesen unbegründet ferngeblieben oder es wird kurzfristig verschoben. Mitunter kommt eine etwas laxen Planung des südafrikanischen Counterparts hinzu sowie eine Prise Sorglosigkeit und Hakuna Matata und fertig ist der „Leidens-Cocktail“ für den deutschen Geschäftsmann. Und genau da scheitern viele europäische Unternehmen, beziehungsweise machen den Fehler, nicht „am Ball“ zu bleiben. Daher: Dicke Bretter bohren und langen Atem haben.

Umgekehrt frustriert und (schlimmer) verärgert schwarze Geschäftspartner eine allzu zielorientierte und perfektionistische Herangehensweise eines Europäers. Darunter fallen das sofortige zum Punkt kommen im Gespräch und das Demonstrieren von Perfektion in jeder Beziehung. Schwarze Geschäftspartner sitzen häufig in ausschreibenden Regierungsstellen, ausgestattet mit erheblichen Vollmachten. Sie wollen sich keinesfalls gedrängelt fühlen, oder schlimmer - für dumm gehalten werden. Zu perfektes Auftreten wirkt auf Afrikaner tendenziell unmenschlich und im weiteren Sinne auch humorlos. Zu beobachten waren derartige Missverständnisse vor allem in der Frühphase der Auftragsvergabe für die Fußball-WM 2010 in Südafrika. Seinerzeit fielen deutsche Firmen fast wie die Heuschrecken über Südafrika her. Erfahrungen hatten diese Firmen in der Regel nur mit dem Fußballgeschäft, nicht hingegen mit Südafrika. Die Südafrikaner, an den entscheidenden Stellen vertreten von hohen schwarzen Beamten waren überfordert von den Heerschaaren perfekt organisierter und teilweise besserwisserisch auftretender Berater und Lieferanten und wendeten sich teilweise von ihnen ab.

Sehr wichtig ist daher sachlicher Small Talk. Bloß nicht gleich „zur Sache“ kommen. Fragen stellen, die den Geschäftspartner „gut aussehen“ lassen. Hier kommen Ausdrücke wie „wow“, „really?“ „serious?“ „unbelievable“ so richtig zur Anwendung. Zudem ist ein steter Kontakt auf der simplen „Hey, howzit?“-Basis elementar. Besonders schwarze Geschäftspartner wollen wahrgenommen und - ganz wichtig - auch mal zum Lachen gebracht werden. Auch ein anscheinend grundloser Anruf reicht da schon.



### Der private Umgang

Wenn es eine vertiefte Beziehung zum südafrikanischen Geschäftspartner gibt, kann mit einer Einladung am Wochenende nach Hause zum „Braai“ gerechnet werden. „Braai“ ist die südafrikanische Variante des Grillens, das häufig an einem Samstag- oder Sonntagnachmittag veranstaltet wird. Ein solcher Braai ist eine sehr legere Angelegenheit. Auch hochrangige Gastgeber laufen im Sommer mit Shorts und Sandalen herum und trinken das Bier mitunter direkt aus der Dose. Die Veranstaltung zieht sich meist von 13 Uhr bis 18 Uhr hin, dabei wird oft erst um 15 Uhr gegessen. Kleinere Geschenke, wie eine Flasche Wein, ein Strauß Blumen oder am besten noch eine kleine Aufmerksamkeit aus Deutschland sind zwar kein Muss, gelten aber als sehr geschätzte Aufmerksamkeit.

Da zu einem Braai mitunter viele Gäste kommen, wird man als eingeladener ausländischer Geschäftspartner nicht unbedingt vom Gastgeber abgeholt und muss sich daher unter Umständen selber um den Transport kümmern. Aus Sicherheitsgründen sollte ein Taxi genommen werden, was neuerdings selbst in Johannesburg kein großes Problem mehr darstellt. Das Taxi kann im Hotel bestellt werden, ein realistischer Preis kann vorher dort beziehungsweise beim Anruf der Taxizentrale erfragt und mit dem Taxifahrer festgelegt werden. Für die Rückfahrt sollte man sich auf jeden Fall die Adresse des Gastgebers, die Telefonnummer des Hotels und die Telefonnummer der Taxizentrale notieren. Die Kosten je Kilometer liegen je nach Wechselkurs etwas niedriger als in Deutschland. Abzuraten ist vom Selbstfahren, vor allem, wenn getrunken wird. Spätestens seit der Fußball-WM 2010 sind die Kontrollen der Polizei häufig und streng geworden. Selbst Fahrer mit sehr geringem Alkoholpegel werden über Nacht festgenommen und erst am nächsten Morgen gegen Kautionszahlung auf freiem Fuß gelassen. Gleichzeitig hat sich die Verfügbarkeit von Taxis jedoch deutlich verbessert, so dass die alte Ausrede, es gebe in Südafrika keine Taxen, zumindest in den Großstädten nicht mehr gilt.

Von schwarzen Geschäftspartnern kommt häufig eine Einladung auf ein paar Drinks in eines der nahe gelegenen Townships, wie zum Beispiel Soweto. Obwohl ein solcher Besuch sich bis tief in die Nacht hinziehen und daher anstrengend werden kann, bleibt dieser oft ein unvergessliches Erlebnis. Wenn man keine zeitlichen Vorgaben macht, kann der Ausflug sich bis in die frühen Morgenstunden hinziehen, was von Seiten des afrikanischen Gastgebers als Respektsbekundung zu verstehen ist: Für wichtige Gäste nimmt man sich Zeit!

### Impressum

**Herausgeber:** Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Tel.: +49 (0)228/24993-0  
Fax: +49 (0)228/24993-212  
E-Mail: [info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)  
Internet: [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

**Autor:** Carsten Ehlers, Bonn  
**Redaktion:** Melanie Volberg  
Tel.: +49 (0)228/24993-492  
E-Mail: [Melanie.Volberg@gtai.de](mailto:Melanie.Volberg@gtai.de)

**Ansprechpartnerin:**  
Edith Mosebach  
Tel.: +49 (0)228/24993-288  
E-Mail: [Edith.Mosebach@gtai.de](mailto:Edith.Mosebach@gtai.de)  
**Redaktionsschluss:** August 2011

**Bestell-Nr.:** 16377

Alle Rechte vorbehalten. © Nachdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung.  
Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

**Hauptsitz der Gesellschaft:** Friedrichstraße 60, 10117 Berlin  
**Geschäftsführer:** Dr. Jürgen Friedrich, Michael Pfeiffer

**Registergericht:** Amtsgericht Charlottenburg  
**Registernummer:** HRB 107541 B

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



Foto: © Joshua Hödges Photography - istockphoto.com

## Über uns

*Germany Trade & Invest* ist die Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, mit Außenwirtschaftsinformationen.

*Germany Trade & Invest* wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

**Germany Trade and Invest**  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn

T. +49 (0)228 24993-0  
F. +49 (0)228 24993-212  
info@gtai.de

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)