

Verhandlungspraxis kompakt

Thailand

Wirtschaft



GERMANY
TRADE & INVEST

Das Land des Lächelns erfordert Geduld

Bangkok (gtai) - Die thailändische Geschäftskultur wird geprägt durch eine komplexe eigene Sozial-ethik, die einen starken Einfluss auf die Verhandlungspraxis mit westlichen Unternehmen ausübt. Die Anlaufphase dauert länger, getragen von dem Bedürfnis nach Harmonie und Sicherheit. In den Firmen herrscht eine starre Hierarchie, während Beziehungen über die langfristigen Perspektiven entscheiden. Bei Verhandlungen kommt die die wachsende Internationalisierung dem westlichen Partner zu Gute.

Kultureller Hintergrund

Der Buddhismus und die Monarchie sind die Fundamente der thailändischen Gesellschaft. Die Wertvorstellungen des Großteils der Bevölkerung beruhen auf der Theravada-Lehre, der ältesten noch existierenden Schultradition des Buddhismus. Ein ebenso wichtiger nationaler Pfeiler ist der König, der fast wie ein Gott verehrt wird. Am 23. Oktober begeht Thailand den Chulalongkorn Day, der den Todestag von Rama V, König von Siam (1868-1910), vor gut einem Jahrhundert markiert. Die Religion und das Königshaus bilden die wichtigsten Bindemittel der Nation - neben dem Stolz, nie unter einer Kolonialherrschaft gestanden zu haben.

Das Wirtschafts- und Gesellschaftsleben wird geprägt durch hierarchische Strukturen und Beziehungsnetzwerke. Die Hierarchie spiegelt sich wider in der Rangfolge in den Unternehmen wie auch der Gesellschaft, was wiederum darüber entscheidet, in welcher Weise und Verbindlichkeit Gespräche oder Verhandlungen geführt werden. Jeder Thailänder weiß genau um seine Position im vertikalen System und wer ihm über- oder untergeordnet ist. Die Seniorität bemisst sich nach Faktoren wie Macht, Reichtum, Berufsran, Alter, Verdienst und Geburt - je mehr dieser Qualitäten eine Person auf sich vereint, umso größer sind Bedeutung und Wertschätzung.

Die Etablierung von Beziehungen stellt eine ganz wichtige Voraussetzung für eine langfristig fruchtbare und wachsende Geschäftsbasis dar. Beziehungspflege ist dementsprechend als ein kontinuierlicher Prozess zu sehen, der durch gegenseitige Einladungen zu formellen wie informellen Ereignissen reift. Beliebte Schauplätze oder Anlässe sind Dining Areas, exklusive Sportclubs, Golfplätze, Hochzeiten oder sonstige Festivitäten. Mit dem Kennenlernen wächst die Akzeptanz und damit auch die Bereitschaft zum Geschäftsabschluss oder zur Weiterleitung an befreundete Personen. Ohne Zweifel sind derlei Gunstbezeugungen manchmal kalkuliert - ist selbstbezogenes Denken im Buddhismus doch durchaus opportun.

Mit Deutschland verbindet Thailand eine langjährige Freundschaft, die durch tiefe Beziehungen auf vielen Ebenen gereift und weiter ausbaufähig ist. 2012 war ein Jubiläumsjahr, in dem 150 Jahre diplomatische Beziehungen wie auch das fünfzigjährige Bestehen der Deutsch-Thailändischen Handelskammer gefeiert wurden. Deutschland ist Thailands wichtigster Wirtschaftspartner in der Europäischen Union, und die Zeichen stehen auf Wachstum. Die deutsche Präsenz vor Ort ist mit 550 Unternehmen recht bedeutend, zudem bestehen lange vielseitige Erfahrungen in der technischen Zusammenarbeit mit einem starken Fokus auf erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Im Bildungswesen bestehen aktuell 130 Kooperationen zwischen thailändischen und deutschen Hochschulen mit den Schwerpunkten in den Natur- und Ingenieurwissenschaften.

Eine Auffrischung erhielten die bilateralen Beziehungen 2012 durch einige wichtige Staatsbesuche. Premierministerin Yingluck Shinawatra reiste im Juli nach Berlin, um vor allem für eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit der beiden Länder zu werben. Begleitet von 80 hochrangigen thailändischen Unternehmensvertretern, lagen die thematischen Schwerpunkte in den Bereichen Energie, Kraftfahrzeuge, Biokunststoffe sowie der dualen Berufsausbildung. Beim Besuch von Wirtschaftsminister Rösler in Bangkok bildeten der Gemeinsame Wirtschaftsausschuss und ein Technologiedialog zum Wassermanagement die zentralen Ereignisse. Das Doppeljubiläum krönte der Besuch von Außenminister Guido Westerwelle - der in diesem Zusammenhang unterstrich, dass die bilateralen Beziehungen auf ein gemeinsames Band an Werten und Vorstellungen gründeten, das weit über das Wirtschaftliche hinausreichte.

Regeln für den Geschäftskontakt

Das Geschäftsleben im Königreich ist geprägt durch eigene Spielregeln und Verhaltensmuster, deren Kenntnis und Beachtung für den Erfolg einer Geschäftsbeziehung ausschlaggebend sein kann. Manchmal scheint ein gutes Maß an Flexibilität und Geduld angesagt, dazu gehört zu Beginn auch reichlich Smalltalk. In Sachen Pünktlichkeit und Termintreue sind Abstriche zu machen, was umgekehrt aber von den Deutschen erwartet wird. Generell gilt aber zunehmend, dass die Globalisierung und die wachsenden westlichen Einflüsse sicher zur gegenseitigen Annäherung der Sichtweisen und Herausbildung von Gemeinsamkeiten beitragen.

Dennoch gibt es bei Geschäftstreffen mit Thailändern einige Verhaltensweisen oder Kommunikationsarten, deren Befolgung zum Vorteil der Geschäftsbeziehung gedeiht. Für Westler scheint die vertraut persönliche Atmosphäre oft befremdlich, ebenso wie die Bereitschaft zum schnellen freundschaftlichen „Du“. Doch ist die Anrede mit dem Vornamen in Thailand Tradition. Und dies zieht sich hoch bis zur Premierministerin Yingluck, deren Familienname Shinawatra weitaus seltener genannt wird, genauso wie die Regierung in den Medien oft einfach als Yingluck-Administration bezeichnet wird. Die Anrede „Khun“, die gleichermaßen für Männer und Frauen vor den Vornamen gesetzt wird, ist gleichzeitig Ausdruck von Anerkennung und Vertrautheit und vor allem bei höhergestellten Personen gebräuchlich.

Thailands vielleicht wichtigstes Markenzeichen im Ausland ist das Lächeln, das angeboren scheint und so viele Bedeutungen haben kann. Zumeist besteht die Absicht des Thai Smile schlichtweg darin, bei dem anderen ein Gefühl der Wohlbefindlichkeit oder Entspannung zu erzeugen. Manchmal steckt eine Bitte um Verständnis, Nachsicht oder Vergeben dahinter. Generell entspringt das Lächeln einem grundsätzlichen Bedürfnis nach Harmonie, auch wenn dies manchmal oberflächlich anmutet. Lautstarke Äußerungen und Aufbrausen sind im „Land des Lächelns“ tabu, stattdessen werden Ärger und Enttäuschung hinter einem Lächeln verborgen.

Grundsätzlich besteht ein großes Bedürfnis an der Erhaltung einer freundlichen Atmosphäre, die das Wohlbefinden aller reflektiert und nicht gestört werden soll. Und ohne Kenntnis und Akzeptanz der Sitten und Spielregeln dürfte der Umgang langfristig schwierig werden. Natürlich haben Thailänder auch Verständnis für die Direktheit und Organisiertheit des Westlers oder „Farang“, handelt dieser doch ohne Absicht in einem ihm fremden Kulturkreis. Lässt sich somit einerseits eine gewisse Bereitschaft zur Nachsicht für westliche Fauxpas feststellen, dürfte andererseits das Bemühen um angepasste Handlungs- und Verhaltensweisen auf viel Anerkennung stoßen.

Grundsätzliche Verhaltensweisen

Die traditionelle thailändische Begrüßung besteht aus dem „Wai“, dem Aneinanderlegen der Handflächen vor der Brust oder dem Hals, abhängig von Respekt und Höflichkeit. Die traditionelle Geste wird nicht nur als Grußhandlung sondern auch als Zeichen von Dank oder Entschuldigung praktiziert. Von Neuankömmlingen wird nicht unbedingt ein Wai erwartet, es reicht ein freundliches Nicken oder eine leichte Verbeugung, mit längerem Aufenthalt wird der Wai aber zur Regel. Per Handschlag grüßen meist nur Thailänder mit Auslandserfahrung, doch sollte der ausländische Besucher nicht als Erster die Hand ausstrecken.

Zur Kennenlernphase gehören der Austausch von Höflichkeiten, gemeinsames Lachen und der unerlässliche Smalltalk. Der Smalltalk soll die Atmosphäre auflockern, gekennzeichnet durch leichte Gesprächsthemen mit allgemeinem Informationsgehalt. Kontroverse Themen mit ernstem Hintergrund sind zu meiden, gleiches gilt für persönliche Probleme. Die Vermittlung eigener Landeskenntnisse ist immer angebracht, ebenso Themen wie Familie, Sport, Kultur, Freizeitgestaltung oder Auslandsreisen. Durchaus opportun sind auch kurz gehaltene (bescheidene) Erklärungen zum Bildungs- und Berufshintergrund samt internationaler Erfahrungen. Immer gut aufgenommen werden positive Kommentare über die Vorzüge des Landes, mit denen Thailand hinsichtlich Gastfreundlichkeit, Naturschönheiten, Küche und Kultur überaus reichlich ausgestattet ist.

Bescheidenheit und Höflichkeit sind zentrale Attribute der thailändischen Gesellschaft. Zu große Direktheit wird oft als Unfreundlichkeit interpretiert. Harsche Kritik oder starke Gefühlsausbrüche kommen einem Gesichtsverlust gleich. Stattdessen sind Besonnenheit und Selbstkontrolle erwünscht, auch in kritischen Situationen, dies wiederum verschafft Respekt. Konfrontationen sind zu meiden, das Ziel besteht in einem harmonischen Miteinander. Lebensqualität wird groß geschrieben, Arbeit und Leben sollen angenehm verlaufen. Kulturwissenschaftlich gilt Thailand als „feminine“ Gesellschaft, in der das Streben nach Perfektion und Dominanz eben weniger ausgeprägt ist als im Westen. Auch die Körpersprache ist in diesem Sinne durch Selbstbeherrschung geprägt.

Für die Beziehung zu Kollegen oder Geschäftspartnern gibt es eigentlich keinen verbindlichen Verhaltenskodex. Die meist übliche Form der Etablierung und Erhaltung von Beziehungen ist die periodische Einladung in ein gutes Restaurant, die zumeist erwidert wird, wobei in der Regel auch ein gegenseitiger Gesprächsbedarf besteht. Auch kleine Gastgeschenke sind üblich. Private Verabredungen zu Kulturereignissen oder Exkursionen eignen sich für den Austausch von Informationen und die Vertiefung der geschäftlichen Vertrauensbasis.

Bekleidungstechnisch ist ein konservativer dunkler Geschäftsanzug mit weißem Hemd und dezentem Schlips die Regel. Zwar herrschen im Freien tropische Temperaturen mit hoher Luftfeuchtigkeit, doch sind Büros, Hotels, Restaurants, Malls, Geschäfte und sonstige Innenräume gut klimatisiert. Auch bei gemeinsamen Freizeitaktivitäten ist ordentliche Kleidung angesagt. Außerhalb von Bangkok sind die Bekleidungsitten etwas lockerer, aber gepflegt.

Die erste Begegnung mit dem Geschäftspartner

Die Kontaktaufnahme mit geeigneten Geschäftspartnern erfordert in der Regel die Einschaltung eines Vermittlers, der über langjährige Erfahrung und entsprechende Expertise verfügt. Die erste Adresse für deutsche Unternehmen ist die Deutsch-Thailändische Handelskammer oder GTCC im englischen Akronym (German-Thai Chamber of Commerce). Abhängig von Branche oder Geschäftsziel lassen sich auch internationale Beratungsunternehmen, Anwaltskanzleien, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder die deutschen Entwicklungsorganisationen oder -banken (GIZ, DEG, KfW IPEX-Bank) konsultieren.

Die GTCC bietet deutschen Unternehmen Adressrecherchen, die Vermittlung von Geschäftspartnern und Direktmarketing. Zum Leistungsspektrum gehören des Weiteren Marktstudien, Rechtsauskünfte und Hilfestellung bei Inkasso- und Schlichtungsangelegenheiten. Ein unverzichtbarer Leitfaden für Unternehmer ist die gemeinsam von der GTCC und der Anwaltskanzlei Rödl & Partner herausgegebene Broschüre „Grund- und Rechtsfragen im Thailandgeschäft 2012“.

Für den Markteinstieg empfiehlt die GTCC zunächst eine individuelle Recherche von passgerechten Unternehmensadressen auf der Basis ihres Netzwerks, aktueller Datenbanken sowie anderer Informationsquellen. Im Anschluss werden direkte Ansprachen zwecks erster Kontakte mit potentiellen Handelsvertretern, Partnern, Kunden oder Herstellern angeboten. Das Konzept beinhaltet die Organisation von Terminen und Transport, die Begleitung mit Muttersprachlern sowie eventuelle Follow-ups. Zum Direktmarketing gehören Organisation und Abwicklung des Versands von Veranstaltungseinladungen, Produktwerbungen und Imagekampagnen.

Visitenkarten sollten in ausreichender Menge und ansprechender Qualität mitgeführt werden. Die Bezeichnung der Funktion im Unternehmen muss dabei in Englisch sein. Einige Beispiele sind President, Executive Director, Managing Director, Country Head, Head of Department, Chief of Division, Chairman, Chief Representative, Senior Manager, Senior Representative, Director oder Business Development Manager. Firmenunterlagen und Informationsmaterial sind dementsprechend auch in englischer Sprache zu präsentieren. Geschenke werden zu Beginn einer Geschäftsbeziehung nicht erwartet, Grußkarten sind nur zu Neujahr üblich.

Ablauf von Besprechungen

Den Beginn einer Besprechung markiert die Begrüßung und der Austausch der Visitenkarten, was mit der rechten Hand erfolgen kann oder zum Ausdruck einer größeren Höflichkeit auch mit beiden Händen. Die Sitzordnung sieht in der Regel vor, dass die thailändische und ausländische Delegation jeweils eine Längsseite des Tisches besetzen, wobei die wichtigsten Wortführer sich in der Mitte gegenüber sitzen. Verhandlungssprache ist Englisch, bei Bedarf empfiehlt sich die Einschaltung eines Dolmetschers. Entsprechend erfolgt die spätere schriftliche Festlegung von Vereinbarungen oder Vertragstexten in Englisch.

Besprechungen beginnen mit Smalltalk, um eine Atmosphäre der Freundlichkeit und Harmonie zu erzeugen und das gegenseitige Kennenlernen zu erleichtern. Der Startschuss für die eigentliche Sache sollte dem thailändischen Gesprächspartner überlassen werden. Von westlicher Seite empfiehlt sich, das eigene Geschäftsanliegen eher locker und freundlich vorzubringen, untermalt mit Humor und Lächeln. Starre Direktheit und ernste Mimik wirken eher abschreckend und lösen Abwehrhaltungen aus.

Während westliche Unternehmen auch auf Konfliktlösungen eingestellt sind, geht es den Thailändern eher um Konfliktvermeidung. Kontroversen werden nicht offen ausgetragen. Kritik oder direkter Widerspruch laufen der thailändischen Mentalität zuwider, vor allem in Gegenwart von Dritten, und implizieren Gesichtsverlust. Auf anbahnende Konflikte reagiert die thailändische Seite mit sanftem Rückzug und Lächeln. Der Besucher gerät in eine für ihn unbefriedigende Situation, insofern essentielle Sachfragen nicht ausreichend geklärt werden. Denn das Ausbleiben von Widerspruch ist keinesfalls als Zustimmung zu deuten. Ein möglicher Ausweg besteht in der freundlichen Darlegung von Alternativen.

Ein weiteres Charakteristikum ist, dass Thailänder sich im Geschäftsleben wie auch in staatlichen Institutionen erfahrungsgemäß möglichst alle Optionen bis zur Entscheidung offenhalten. Das kann dazu führen, dass Verträge im letzten Moment nicht wie vereinbart zum Abschluss kommen und neu verhandelt werden müssen. Für die durchorganisierten Deutschen kann Thailand zu einer Geduldprobe werden - Thailand ist kein Land der schnellen Beschlüsse und Umsetzungen.

Im Hintergrund steht als Grundprinzip vor allem die Vermeidung von Unsicherheiten, was dem westlichen Partner eine positive Mitarbeit an der Geschäftsbeziehung abfordert. Aber auch wenn die Etablierung von Geschäftsbeziehungen mehr Zeit kostet, muss berücksichtigt werden, dass den Deutschen eine große Reputation in punkto Berechenbarkeit und Zuverlässigkeit vorausgeht. Dies genießt eine hohe Wertschätzung und bildet einen bedeutenden Bonus für die langfristige Stabilität der Geschäftsbeziehung.

Geschäftssessen

Hinsichtlich der Lokalität für das Geschäftsessen bietet die quirlige Businessmetropole Bangkok eine schier unendliche Auswahl, die unaufhörlich wächst mit Konzentration auf die beiden Büro- und Bankbezirke Sukhumvit und Silom/Sathorn. Die traditionellen Thai-Restaurants mit gehobenem Standard nehmen hierbei sicher eine herausragende Position ein. Wie in anderen asiatischen Ländern werden mehrere Speisen serviert, um verschiedene Geschmacksvarianten zu präsentieren. Vielfach wird mit Gabel und Löffel gegessen, auch Essstächen sind üblich, wenn auch mehr in japanischen oder chinesischen Restaurants.

Eine mehr westliche Alternative bietet die gewachsene Zahl der großen Hotelketten, die über ausgezeichnete Restaurants verfügen, welche neben der Thai-Küche auch internationale Speiskarten offerieren. Viele Hotels bieten auch spezielle Gourmetabende, die ebenfalls einen geeigneten Rahmen für Einladungen an bedeutende Geschäftspartner darstellen. Die Besonderheit der größeren renommierten Restaurants oder Hotels liegt in der Verfügbarkeit abgetrennter Räume, was gern bei größeren Delegationen genutzt wird. Hier wird die Speisefolge vorher durch den Einladenden festgelegt.

Größere Abendempfänge beginnen zumeist mit einem Empfangscocktail, der gut eine Stunde dauern kann und die Möglichkeit bietet, bekannte Personen zu begrüßen und in diesem Rahmen auch gleich neue Kontakte zu knüpfen. Viele offizielle Anlässe sind für die gehobene deutsche Business Community ein Muss. Empfänge können im Rahmen eines Buffet-Dinners im Stehen stattfinden im Anschluss an zumeist kurz gehaltene Festreden. Beim Essen mit fester Sitzordnung dient das Hors-d'oeuvre zum Kennenlernen der Tischpartner, falls der Tisch nicht schon vorher für eigene Gäste reserviert wurde. Die Festreden sind länger und prominent besetzt - wie etwa durch Bundesaußenminister Westerwelle im Frühjahr 2012 zum fünfzigjährigen Jubiläum der Deutsch-Thailändischen Handelskammer.

Der private Umgang

Der geschäftliche Kontakt kann auch eine private Dimension beinhalten. Beruf und Familie gehören in Thailand stärker zusammen als im Westen, wo Arbeits- und Privatleben gern strikt getrennt werden. In Thailand ist das Privat- und Familienleben allgegenwärtig, was sich mit einer Fülle von Verpflichtungen familiärer Art verbindet wie auch anderer „Engagements“, die nun mal der Job mit sich bringt. Einladungen verlangen einer Bestätigung (RSVP) - die Annahme ist letzten Endes eine Frage von Status und Prestige, was sich mit der beruflichen und gesellschaftlichen Position verbindet.

Die besondere Form der Ehrerbietung ist die Einladung ins private Heim. Die wichtigste Regel hierbei ist, das Schuhwerk vor der Tür auszuziehen und beim Eintreten die Schwelle des Hauses nicht zu betreten. Bei Geschenken wird viel Wert auf die Verpackung gelegt, worauf die lokalen Geschenkläden bestens vorbereitet sind. Sie werden mit beiden Händen und der Andeutung einer leichten Verbeugung überreicht und nicht in Anwesenheit des Gastes geöffnet. Der Abend verläuft in freundschaftlich-familiärer Atmosphäre mit leichter Konversation unter Vermeidung von kritischen Themen und privaten Problemen.

Insgesamt dürfte der private Umgang aber beschränkt sein. Dies hängt im Wesentlichen mit dem sehr unterschiedlichen Kulturkreis und der Oberflächlichkeit der Gesprächsthemen zusammen. Thailänder fühlen sich freizeitmäßig am wohlsten, wenn sie sich im engeren Freundes- oder Bekanntenkreis zum gemeinsamen Essen treffen. Sie lassen sich ungern von westlichen Geschäftspartnern einladen oder schicken nach der Zusage im letzten Moment eine Entschuldigung. Und insofern der berufsbedingte Austausch in den Unternehmen zumeist auf einige Kernaufgaben beschränkt ist, kommt die Erlangung von interkulturellen Kenntnissen zu kurz. Hinzu kommt die Sprachbarriere, denn in der Kenntnis der englischen Sprache hinkt Thailand im Vergleich zu den ASEAN-Nachbarn Singapur, Malaysia wie auch den Philippinen weit hinterher. Symptomatisch hierfür ist die Existenz eines einzigen Radiosenders, der morgens auch Nachrichten auf Englisch ausstrahlt.

Dos and Don'ts

Bei Geschäftskontakten und im Ablauf von Beziehungen gibt es keine streng definierten Dos und Don'ts. Stattdessen sollte das Interesse dahin gehen, die Beziehung durch aktive Bemühungen zu erhalten und zu verbessern. Sicher bestehen im kulturellen und geschäftlichen Miteinander Stolperfallen, doch sollten westliche Besucher diesen mit einer gewissen Lockerheit begegnen. Wichtig ist, dass die Grundeinstellung stimmt und durch eine kontinuierliche positive Kooperation gefestigt wird. Dann fallen auch kleine Fauxpas in der Etikette weniger ins Gewicht. Der eigene persönliche Umgangsstil sollte durch Ruhe, Besonnenheit und Kontrolle geprägt sein.

In der Öffentlichkeit besteht die wichtigste Verhaltensmaßregel im Respekt gegenüber dem Königshaus. Kritische Anmerkungen über den König und seine Familie werden als größste Unhöflichkeit empfunden. Ebenso wichtig ist der Respekt des Buddhismus. Bei der Besichtigung der Tempel ist lange Kleidung vorgeschrieben.

Strenge Beachtung gebührt auch dem körperlichen Verhaltenskodex. Der Kopf gilt als wertvollster Teil und darf nicht berührt werden, dies schließt auch das zärtliche Täschneln von Kindern ein. Die Füße stehen auf der untersten Werteskala, sie sollten nie auf andere Personen zeigen, schon gar nicht auf ein Buddha-Abbild im Tempel. Absolute Tabus sind laute Ausbrüche gegenüber Ehepartnern oder Kindern genauso wie der Austausch von Küssen und Umarmungen in der Öffentlichkeit - erstes bedeutet den Verlust von Respekt, zweites gilt als Unhöflichkeit.

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
Internet: www.gtai.de

Autor: Dr. Waldemar Duscha, Bangkok
Redaktion/Ansprechpartnerin: Wilma Knipp
Tel.: +49 (0)228/24993-259
E-Mail: Wilma.Knipp@gtai.de

Redaktionsschluss: November 2012

Bestell-Nr.: 17470

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

Geschäftsführung:
Dr. Benno Bunse
Erster Geschäftsführer

Dr. Jürgen Friedrich
Geschäftsführer

Layout: Germany Trade & Invest

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



Foto: © Joshua Hodges 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