

THORSTEN GEORG  
VERHEYDEN



**TRAVELLING FOR  
BUSINESS**

# Inhalt

Danksagung

Einleitung

Über den Autor

    Bundeswehr

    Ausbildung

    Studium

    Die Jobs

Ländererfahrungen im Einzelnen

    Europa

        Deutschland

        Österreich

        Spanien

        Portugal

        Italien

        Polen

        Tschechien

        Bulgarien

        Rumänien

        Norwegen

        Finnland

        England

        Griechenland

        Türkei

## Asien

China

HongKong

Indien

Singapur

Thailand

Südkorea

Taiwan

Vietnam

Japan

Indonesien

## Vereinigte Arabische Emirate

Dubai

Abu Dhabi

## Amerika

USA

Mexiko

Brasilien

## Generelles

Informieren Sie sich

Sprache

Essen

Arbeitszeit & Urlaub

Trinken

Small Talk

Erklären Sie richtig

Termine, Termine

Der Kampf gegen den Jetlag

Präsentationen / Vorträge

Gastgeschenke

Trinkgeld  
Revanche  
Begleitung  
Fliegen bzw. Warten  
Reiseklassen  
»Geliebte« Fernreisen  
Spesen  
Hotel-Utensilien als Andenken  
Visum  
Reiseversicherung  
Wirklich nützliche Reiseutensilien  
Zu vermeidende Reisebegleiter  
Messen

## Recht im Ausland

Im Allgemeinen  
Handschlag, Unterschrift und Stempel  
Internationale Verträge  
Internationale Vertragsverhandlungen  
Internationales Recht

## Globale Zusammenarbeit

### Reise Sicherheit

»ICE« - Gut oder Böse  
Sicherheitstipps im Einzelnen  
Die Taxifahrt  
Die beste Reisezeit  
Verkehr  
Geld, Wertsachen und Ihre PIN  
Nicht den Helden spielen  
Low Profil

Umsichtig sein  
Reisepass, Perso und Visum  
Farben und Kleidung im Ausland  
Beratung  
Sicherheitskontrollen  
Uniformen  
Clean devices  
Festnahme, Entführung & Co.

### Krisengebiete

Die Krisen-Kontinente  
Afrika  
Asien  
Europa  
Amerika

### Zusatz

Ein Lehrreiches Spiel  
Checkliste Dienstreise  
Besondere kulinarische Tipps  
Zitate  
Nützliche Webseiten

## **Danksagung**

**G**anz besonderen Dank möchte ich an dieser Stelle all denjenigen aussprechen, die mich auf all meinen Reisen über viele Jahre hinweg begleitet haben und denjenigen die mich von zu Hause so toll dabei unterstützt haben. Trotz der teilweise großen Entfernungen waren die Menschen, die mir besonders wichtig waren, immer für mich da und auch irgendwie immer bei mir.

## Einleitung

Schon zu Kindheitstagen war es mein größter Wunsch die Welt zu sehen. Während einige meiner Mitschüler sich in den Sommerferien auf in die große weite Welt gemacht haben, sind wir mit der Familie meist in Deutschland geblieben. Und es war schön! Doch im tiefsten Innern blieb etwas neidvoll immer der Wunsch, es den Freunden nachmachen zu können.

Vielleicht auch deshalb, habe ich mich schon zu Schulzeiten mit verschiedenen Kulturen auseinandergesetzt. Ob es die neuen Mitschüler aus Afrika, die langjährigen Fußballkumpel aus Griechenland, Freunde aus Kroatien und Polen oder die italienischen Großfamilien aus der Nachbarschaft waren. Schon früh wurde mir bewusst, dass es nicht nur bei der Sprache und beim Essen Unterschiede gab. Schnell wird sogar einem Kind klar, dass die Familien der ausländischen Freunde und Bekannten teilweise völlig andere Hierarchie-Strukturen aufweisen.

Schnell lernte ich, auf die Feinheiten zu achten. Denn selbstverständlich war ich als Kind nicht unbedingt in der Lage, die verschiedenen Sprachen und Dialekte zu verstehen. So beschränkten sich meine Beobachtungen meist auf Gestik und Mimik der Freunde und deren Verwandter. Ein klarer Vorteil war es natürlich, dass bei den meisten Südländern oft mit deutlich mehr Gestikulation gesprochen wird, als es bei uns in Deutschland üblich ist. Wer früh lernt dies zu deuten und zu verstehen, dem wird es später viel leichter fallen auch mal zwischen den Zeilen zu lesen.

Über die Jahre hinweg hat mich dann meine berufliche Laufbahn immer wieder in neue Gebiete und Kulturen der Welt geführt. So hatte ich die Chance, die als jugendlicher gewonnenen Fähigkeiten weiter zu festigen und neue hinzu zu lernen. In diesem Buch werde ich Ihnen also so viel preisgeben, dass Sie zumindest ein grundlegendes Verständnis im Umgang mit ähnlichen oder total verschiedenen Kulturen beherrschen. Über vereinzelte Länder werde ich mal mehr, mal weniger eingehen. Da sich häufig einige Gepflogenheiten überschneiden, wurden die einschlägigsten Erlebnisse dem jeweiligen Land zugeordnet in dem sie geschehen sind oder in dem man am wahrscheinlichsten auf diese treffen wird.

Ob im Privaten und/oder Beruflichen, Einblicke dieser Art werden sich für Sie sehr schnell bezahlt machen. Denn wer die Spielregeln des internationalen Geschäfts und deren Beziehungen erst einmal kennt und verstanden hat, wird sowohl im Ausland als auch bei heimischen internationalen Unternehmen stets die Nase vorn haben. Ein simpel klingender, aber sehr entscheidender Vorteil.

Erlauben Sie mir noch eine abschließende Bemerkung. Obwohl alle Erfahrungen und Ereignisse tatsächlich so geschehen sind bzw. gut recherchiert wurden, darf ich den Hinweis natürlich nicht vernachlässigen, dass diese ggf. auch teilweise zu Unrecht einem Land oder einer Region zugeschrieben werden. Es sind eben nur Erfahrungen, die ich persönlich als Einzelner auf unzähligen Reisen erleben durfte. Falls es doch einmal den Anschein erwecken sollte, dass ein Land eher etwas unvorteilhafter dargestellt wurde, bitte ich Sie einfach darum, sich Ihr eigenes Bild zu verschaffen. Gern nehme ich dann auch Ihre Gegendarstellung entgegen. Denn auch nach Jahrzehntelanger Reiseerfahrung habe ich zumindest so viel gelernt: Kultur- und Länderübergreifend lernt man nie aus!

Vielen Dank!

## **Über den Autor**

In der Einleitung haben Sie schon das ein oder andere über mich und meinen persönlichen Antrieb erfahren. In diesem Kapitel möchte ich jedoch noch ein paar Kleinigkeiten aus meinem Werdegang ergänzen. Denn wie es auch bei der beruflichen Laufbahn war, setzen sich meine Erfahrungen aus unzähligen Kleinigkeiten, genau wie ein Puzzle zusammen.

## **Bundeswehr**

Definitiv erwähnenswert sind dabei meine Erlebnisse aus der Bundeswehrzeit. Denn schon vor meiner eigentlichen beruflichen Laufbahn wurde ich auf die verschiedensten Zusammentreffen mit unterschiedlichsten Kulturen vorbereitet. So ergab es sich (für mich damals etwas willkürlich), dass ich meinen Wehrdienst im Wachbataillon des BMVg (Bundesministerium der Verteidigung) absolvierte. Die Aufgabe meiner Kameraden und mir bestand größtenteils darin, ausländische Staatsgäste mit militärischen Ehren zu empfangen.

Neben einer durchaus harten Ausbildung, bei der ca. 45 junge Männer darauf gedrillt wurden, bestimmte militärisch korrekte Abläufe in Bruchteilen einer Sekunde gleichzeitig auszuführen galt ein spezielles Augenmerk unserer Ausbilder darauf, dass unsere Mimik sich keinesfalls verändern durfte. Und zwar auch dann nicht, wenn uns während wir zur Begrüßung eines kulturell vollkommen fremden Staatsgastes (inkl. seiner teils mehr als

überraschenden traditionellen Kleidung) im Spalier stehen. Schließlich repräsentierten wir in diesem Moment (zumindest ein wenig) unser Land. Und die Gäste waren ja auch nicht »irgendwer«, sondern in der Regel hochrangige Politiker und Staatsoberhäupter. Um uns auf solche Situationen bestmöglich vorzubereiten, waren unsere Vorgesetzten manchmal schon sehr einfallsreich. Neben dem harten Kurs und schier endloser Wiederholungen des Protokolls, munterten sie uns regelmäßig mit Testdurchläufen auf. Gelegentlich geschah dies so, dass sich ein höherrangiger Soldat ein wenig provokant kleidete und mit komischen Gesten wild hantierte. Ob eine Feder im Haar, lustige Kleidung oder einfach nur ein amüsanter Gang.

Letztendlich (und vielleicht auch ein wenig im Nachhinein) half es mir schon sehr, die ersten spontanen Reaktionen auf fremdartige Kulturen und Gepflogenheiten zu unterdrücken. Und bereits nach dem ersten »Schock« sieht die Welt meist schon etwas anders aus und wir sind offener und bereiter uns auf die Persönlichkeit einzulassen statt uns von reiner Äußerlichkeit ablenken zu lassen.

## **Ausbildung**

Im direkten Anschluss an meine Wehrdienstzeit knüpfte sich dann auch schon meine Ausbildung zum Industriekaufmann an. Damit war der erste berufliche Schritt gesetzt und die Weichen gestellt.

Schon kurz nach Beginn der Ausbildung wurde mir offenbart, dass ich den Ausbildungsabschnitt »Vertrieb« in einem anderen Unternehmen absolvieren müsse, da in meiner Ausbildungsstätte eben diese Abteilung nicht sehr ausgeprägt war. Zu meinem Glück war unser damaliger Geschäftsführer sehr gut in der internationalen Firmengruppe vernetzt und er gab meiner Bitte nach, dass ich diese Zeit doch im Rahmen eines der Firmengruppe angeschlossenen Unternehmen vollziehen durfte. Und genau hier legte ich fest, dass meine berufliche Karriere nicht allein auf meine Heimatstadt beschränkt sein darf.

## **Studium**

So setzte es sich dann während meines ersten Studiums fort. Unser neuer Geschäftsführer und eine Art Mentor für mich, ermöglichte mir während der Semesterferien dann einen vierwöchigen Aufenthalt in unseren Tochtergesellschaften in Nanjing, Shanghai und Peking. Eine tolle Erfahrung, die mich aber auch durchaus an Grenzen gebracht hat. Doch auch heute noch, habe ich zu den damals noch fremden Menschen aus der chinesischen Tochtergesellschaft Kontakt. Hin und wieder gibt es sogar während Besuchen in China das ein oder andere Wiedersehen. Schön wie die ehemaligen Kollegen noch über

den damals so jungen und etwas tollpatschigen Kollegen aus Deutschland lachen können.

## **Die Jobs**

Nachdem ich dann das Studium abgeschlossen hatte, konzentrierte ich mich zunächst auf meine Aufgabe, den deutschen Markt für meinen Arbeitgeber vertrieblich weiter aufzubauen. Eine tolle Aufgabe, die für mich lediglich daran scheiterte, dass es eben nur um Deutschland ging. Als sich dann wie aus heiterem Himmel die Chance ergab, die Seiten und in den internationalen Einkauf zu wechseln, fiel mir die Wahl nicht wirklich schwer. Jegliche Bedenken nahm mir mein neuer Chef in nur wenigen Gesprächen. Ich erkannte die Möglichkeit, in seinem Team zu wachsen und mich mit seiner Unterstützung selbst weiterzuentwickeln.

Getrieben von den Möglichkeiten, die mein Chef und mein neuer Job mit sich brachten, entschied ich mich nun zu einer weiteren Spezialisierung und begann mein Studium im Wirtschaftsrecht. So wappnete ich mich neben den verhandlungstechnischen Soft Skills ganz nebenbei mit den juristisch erforderlichen Grundlagen. Ein großer Vorteil in vielen Verhandlungssituationen.

Nach zahlreichen Jahren in einem sehr tollen beruflichen Umfeld habe ich viel gelernt und viel gesehen. Letztendlich kam dann jedoch der Wunsch auf, das erlernte Wissen auch mal anderswo zu nutzen und meinen persönlichen Horizont noch mehr zu erweitern. So ergab es sich für mich glücklicherweise, dass ich mich einer ähnlichen Aufgabe bei einem ganz anderen Unternehmen stellen durfte. Von der Größe zwar unterschiedlich, von der Mentalität jedoch absolut passend.

Mit Hilfe dieses kurzen Überblicks über meinen bisherigen beruflichen Weg, wird es Ihnen an der ein oder anderen Stelle sicher leicht fallen sich in die Situation ein zu denken und entsprechend mitzufühlen.

## **Ländererfahrungen im Einzelnen**

**W**enn jemand eine Reise tut, so kann er was erzählen.« Frei nach diesem Motto von Matthias Claudius (1740 – 1815) gibt es aus jedem Land ganz eigene Geschichten zu erzählen. Und dies war nicht nur zu Lebzeiten des deutschen Dichters und Journalisten so. Die Welt hat sich verändert. Reisen ist nun nicht mehr nur etwas für Privilegierte, sondern zieht sich immer mehr durch sämtliche Schichten und Berufe. Teils sehr günstige Flüge und die absolute Vergleichbarkeit im Internet auf unzähligen Online-Portalen sorgen von ganz allein für eine stetig wachsende Erreichbarkeit naher und ferner Orte. Die Welt und sämtliche Kulturen öffnen uns die Tore, um sie hier bei uns und auch vor Ort selbst zu erleben.

In diesem Kapitel möchte ich von der einen oder anderen Erfahrung aus den verschiedensten Ländern und Kulturen berichten. Selbstverständlich sind dies lediglich meine Erlebnisse und Erfahrungen. Teils mögen diese vielleicht ein wenig einseitig sein, zeigen aber auch gleichzeitig wie individuell Erlebnisse während einer Dienstreise, einem Städtetrip oder einem Urlaub sein können. Wenn es um Geschäfte im Ausland geht, sind Sie auf ein gutes Netzwerk angewiesen. Dies aufzubauen dauert oft Jahre und erfordert ein hohes Maß an geeigneter Kommunikation. Und gerade dies lässt sich nicht ausschließlich auf Urlaubserfahrungen zurückführen. Einen ersten Eindruck möchte ich Ihnen (zumindest in der Theorie) im folgenden Kapitel vermitteln.

## **EUROPA**

Beginnen möchte ich meine Reise mit Ihnen zu den verschiedensten Kulturen in Europa. Denn auch wenn wir in den letzten Jahrzehnten eine gewisse Nähe zu unseren direkten Nachbarn aufgebaut haben, sind die Verhältnisse immer noch teils sehr verschieden. Zumindest den innereuropäischen Handel hat die Gründung der Europäischen Union beflügelt und vereinfacht. Und dies nicht nur durch schnellere und unkomplizierte Zollabwicklungen und der teilweisen Vereinheitlichung der Währung. Auch menschlich fühlen sich viele Europäer nun mehr miteinander verbunden. Ob dies auch in der Zukunft weiter so sein wird oder sich sogar noch verstärkt ist unmittelbar mit dem gegenseitigen Verständnis verbunden. Aus diesem Grund folgt in diesem Kapitel eine jeweilige kurze Darstellung meiner persönlichen Erfahrungen mit bzw. aus Ländern innerhalb Europas.

Um Sie dabei nicht mit Alltagsgeschichten zu langweilen habe ich mich auf (zumindest für mich) besondere Ereignisse beschränkt. Aus diesem Grund sind einige Berichte ein wenig ausführlicher als andere. Was aber nicht bedeuten soll, dass jemand anderes nicht vielleicht die gleichen oder noch viel mehr Erfahrungen in einem ganz anderen Land erleben kann.

Am besten Sie begeben sich selbst auf die Reise. Und vielleicht wird Ihnen die ein oder andere Geschichte von mir dann wieder einfallen.

## **Deutschland**

Klassischerweise fing meine berufliche Laufbahn – auch auf dem Gebiet der Dienstreisen – hauptsächlich in Deutschland an. Dies bedeutete natürlich endlose Stunden im Auto auf vollen Autobahnen und unübersichtlichen Landstraßen. Doch hatte ich hier wirklich viel Glück. Viele meiner Dienstreisen trat ich gemeinsam mit einem Kollegen an. Das hatte den sehr großen Vorteil, dass wir uns Stunde um Stunde über sowohl private als auch fachliche Themen austauschen konnten. Diesem Kollegen bin ich immer noch sehr zu Dank verpflichtet, denn die meisten technischen Grundlagen habe ich auf diese Art und Weise häufig erst so richtig verstanden.

Aber auch ein toller Nebeneffekt entstand und wir haben eine gewisse freundschaftliche Basis gefunden und sahen die Dienstreisen immer auch ein wenig als Ausflug unter Freunden an.

Daraus entwickelte sich im Laufe der Zeit jedoch immer mehr eine Art Shopping Trip. Die Initiativ-Zündung dazu war ein Besuch bei einem Kunden im Süden Deutschlands. Mein Kollege hatte von einem Freund erfahren, dass es in diesem Ort in dem der Kunde seinen Sitz hatte, einen Fabrikverkauf eines Schokoladenherstellers gab. Zu Beginn witzelte ich noch über die Besucher, die einen ganzen Karton voll mit Süßigkeiten dort gekauft haben. Denn wer braucht schon so viel Schokolade? Ca. eine Stunde später stand ich dann vor meinem Auto und versuchte neben unseren Koffern und Produktmustern noch meine 3 Kartons voll mit dem Süßkram unterzubringen. An dieser Stelle war der Grundstein unserer »Outlet-Sucht« gelegt. Nicht lange dauerte es dann auch, bis wir uns aus dem Buchhandel