



Großbritannien – still very *british*

Als deutscher Handelspartner rangiert Großbritannien ganz vorn. Zumindest zahlenmäßig scheinen Geschäftskontakte reine Routine zu sein. Und doch, wer über oder unter dem Kanal auf die Insel kommt, betritt eine andere Welt. Ein paar Tipps zum Umgang mit dem Geschäftspartner Großbritannien.

„Aus unserer Erfahrung ist das Vereinigte Königreich im weltweiten Vergleich einer der unternehmerfreundlichsten Standorte“, so der Chief Executive der britischen Siemens-Tochter, Alan Wood. Und die Statistik gibt ihm Recht: Großbritannien steht in der Rangliste der deutschen Handelspartner bei Ein- und Ausfuhr an Platz vier beziehungsweise drei (2002). Ungefähr eine Viertelmillion Arbeitsplätze auf der Insel gehen auf das Konto deutscher Firmen.

Also von wegen Inselmentalität. Zumindest mit einfachen Regularien und dem unkomplizierten Umgang mit der „Fremdwährung“ Euro machen es die Briten deutschen Unternehmen leicht, bei ihnen Fuß zu fassen. Doch wer diesen Schritt wagt, sollte sicher sein, dass er ein überzeugendes Produkt anzubieten hat, denn im Schnitt sind britische Waren um 20 Prozent günstiger. Nach wie vor zählt jedoch das Markenzeichen einer hohen Qualität als wichtigstes Verkaufsargument für deutsche Produkte. Um diese Qualität vermitteln zu können ist natürlich ein intensiver Kundenkontakt unabdingbar. Wer also seine Produkte in Großbritannien verkaufen will, wird besser früher als später den Sprung über den Kanal wagen müssen. Dass sich das lohnt, zeigt die Statistik: Die von deutschen Tochterunternehmen in Großbritannien erwirtschaftete Umsätze sind etwa viermal

so hoch, wie Umsätze aus Direktexporten. Diese Exporte umfassen in zunehmendem Maße Dienstleistungen. Kein Wunder, entwickelt sich doch das Vereinigte Königreich schon seit Jahren von der Industriegesellschaft zur international führenden Dienstleistungsvolkswirtschaft. So wird auch der Anteil des Dienstleistungssektors der dort tätigen deutschen Unternehmen im Zeitraum von 1997 bis 2005 von 20% auf 30% steigen.

Service, Beratung, Übernahme von Planungs- und Konstruktionsarbeiten, gerade der Dienstleistungssektor ist ein sehr kommunikationsintensiver Bereich. Doch Kommunikation ist mehr als Sprache. Wer hier in Großbritannien Fuß fassen will, sollte nicht nur sein Oxford-Englisch pflegen, sondern sich auch auf den korrekten Umgang mit der „fremden Kultur“ vorbereiten.

Very british ...

Einen Kulturschock Großbritannien, gibt es den wirklich noch? Schließlich sind wir alle Europäer. Ups, hier wären Sie schon zum ersten Mal angeeckt. Europäer, das sind die auf dem „Kontinent“, Briten sind british. Und was ist das? Die sogenannte feine englische Art, der britische Humor und das Understatement, die

kunstvolle Untertreibung, gehören wohl ganz vorne mit dazu. Wenn Sie sich in diesen Künsten etwas üben, verläuft Ihr Geschäftsaufenthalt zumindest auf der kulturellen Ebene erfolgreich.

Das fängt mit der Kleidung an. Die ist in Großbritannien eher formell, sprich Kostüm mit Rock oder Hose für die Dame, Jackett und Krawatte für den Herrn. Aber lassen Sie Ihre gestreiften Krawatten zu Hause. Nicht weil die auf der Insel nicht modisch wären. Im Gegenteil, gestreifte Binder sind in Großbritannien oft Zeichen der Zugehörigkeit zu bestimmten Institutionen. Ein ähnliches Muster zu tragen, kann leicht als anmaßend empfunden werden.

Treffen Sie auf Ihren Geschäftspartner, gehört der Handschlag zur Begrüßung. Als Anrede genügt mit der Ausnahme von Doktoren ein einfaches Mister, Mistress oder Miss (*Herr, Frau, Fräulein - abgekürzt Mr, Mrs, Miss jeweils ohne Punkt*). Zur Einleitung des Gesprächs am besten etwas Smalltalk. Als Themen empfehlen sich, natürlich, das Wetter, britische Errungenschaften und wie wohl sie sich in Großbritannien fühlen. Vermeiden sollten Sie auf jeden Fall Politik, die königliche Familie, Sex und das englische Essen, das ohnehin etwas besser geworden ist. Ein paar Witze erleichtern Ihnen den Zugang zu Ihrem Gesprächspartner. Das gilt übrigens auch für Vorträge und Präsentationen. Beginnen Sie diese am besten mit einem Scherz über sich selbst und halten Sie sich mit den bei uns so beliebten klassischen oder philosophischen Zitaten zurück.

Britische Geschäftsleute sind in der Regel an länger währenden Beziehungen interessiert. Dabei wird zu Beginn der Geschäftspartner recht distanziert sondiert und abgetastet. Emotionales, zu kumpelhaftes Verhalten ist am Anfang fehl am Platz, achten Sie stattdessen auf das, was nicht gesagt wird, Understatement oder Ironie. Hat man sich dann aber für Ihr Unternehmen oder Projekt entschieden, kann der Umschwung zu einer sehr direkten Art des Umgangs oft sehr unmittelbar erfolgen. Bei der Zusammenarbeit dann setzen die Briten auf Teamarbeit, ganz im Gegensatz zu der oft streng hierarchischen Ordnung innerhalb der Unternehmen. Hier hinterlässt wohl die weit verbreitete Internatsausbildung ihre Spuren.

Das sind natürlich nur die allernötigsten Tipps zum Umgang mit unseren Nachbarn von der Insel. Falls Sie doch mal ins Fettnäpfchen treten, entschuldigen Sie sich mit einem „Sorry“ besser zu früh als zu spät. Wenn's dennoch schief geht, denken Sie daran: „Mustn't grumble“, murren Sie nicht und ertragen Sie die Situation mit stoischer Ruhe – very british eben. ■

Matthias Meier

Reisetipps

- Viele Hotels und Geschäfte akzeptieren zwar den Euro, lassen sich den Service aber durch einen entsprechenden Kurs gut bezahlen. Besser mit der EC-Karte am Automaten Pfund holen. Euroschecks sind wertlos.
- Bei der Terminplanung beachten: In Großbritannien gibt es weniger Feiertage als bei uns. Damit von diesen keiner verloren geht, werden Feiertage, die auf einen Sonntag fallen, Montags nachgeholt.
- Wer mit dem Mietwagen unterwegs ist, sollte beachten: trotz Linksverkehr gilt an unbeschilderten Kreuzungen rechts vor links.
- Die Netzspannung beträgt zwar 230 Volt, Sie benötigen jedoch einen Adapterstecker. Wer mehrere Elektrogeräte mitnimmt sollte die deutsche Verteilersteckdose nicht vergessen.
- Die britische Tourismusbehörde unterhält eine eigene Abteilung, die sich mit der Vorbereitung von Geschäftsreisen zu Kongressen, Konferenzen oder Messen beschäftigt. Kontakt über Tel. 069/9711-2400 oder www.visitbritain.com/business-tourism

Geschäftstipps

- Wer keinen Geschäftssitz in Großbritannien hat und keine der britischen Umsatzsteuer unterliegenden Umsätze hatte (Freibetrag 55000 £/a) kann sich die gezahlte Umsatzsteuer rückvergüten lassen. Das lohnt sich insbesondere bei Messeauftritten oder Akquisitionsbesuchen. Infos unter www.ahk-london.co.uk
- Das Handelsvertreterrecht ist in Großbritannien wesentlich lockerer gefasst als in Deutschland. Insbesondere bei Handelsvertretern für Dienstleistungen gibt es hier große Lücken. Eventuell müssen Sondervereinbarungen getroffen werden. Mehr bei www.ahk-london.co.uk.
- Wer eine Zweigniederlassung (branch) oder eine Geschäftsstelle (place of business) in Großbritannien gründet, sollte beachten, dass er dann auch die Jahresabschlüsse der deutschen Gesellschaft veröffentlichen muss. Wer sich nicht in die Karten schauen lassen will, sollte eine deutsche Zwischengesellschaft etablieren. Hierbei helfen Wirtschaftsberater wie www.blickrothenberg.com
- Für Tochtergesellschaften bietet sich der Gesellschaftsform der *private company limited by shares (limited / ltd.)* an. Für die Gründung einer *limited* müssen Sie weder Notar noch Anwalt bemühen. Alles was Sie brauchen ist ein Pfund Mindestkapital, einen Gesellschafter und zwei bis drei Wochen Geduld.

www.bfai.de
www.ixpos.de
Bundesagentur für Außenwirtschaft
Zentrale Anlaufstelle für alle Fragen zum Handel mit Großbritannien und 200 weiteren Ländern weltweit

www.germanbritishchamber.co.uk
Deutsch-Britische IHK
Handfeste Informationen zu allen Aspekten des Handels. Viele weiterführende Links

www.exhibitions.co.uk
Messekalender GB

www.cbi.org.uk
Spitzenverband der britischen Industrie
Detailinformationen zur britischen Wirtschaft auf Englisch

www.gbf.com
Deutsch-Britisches Forum
Infos zum Wirtschaftsgeschehen beider Länder. Umfassende Linkliste

www.tuvps.co.uk
Niederlassung des TÜV Süddeutschland in GB.
Service und Hilfe zu Bestimmungen und Normen.

www.visitbritain.com/de
British Tourist Authority

www.patent.gov.uk
Britisches Patentamt

www.hmce.gov.uk
Britische Zollbehörde

www.uktradeinfo.com
Informationen zu Im- und Export GB