

Szia Magyarországra!

Ungarn und Österreich – eine Einheit?

Schon lange nicht mehr.

Obwohl es eine gemeinsame Vergangenheit gibt, sollten wir uns beim Geschäfte Machen mit unseren Nachbarn doch der heutigen kulturellen Unterschiede bewusst sein, die es in jeder Region unbestritten gibt. Das erleichtert den Geschäftsabschluss.

Ja, es scheint noch immer eine spezielle Verbindung zu bestehen, die sich auf frühere freundschaftliche, verwandtschaftliche und wirtschaftliche Beziehungen zurückführen lässt. Diese fördern durchaus das Zustandekommen und den Verlauf österreichisch-ungarischer Wirtschaftsbeziehungen. Doch dürfen wir uns nicht der Schwarz/Weiß-Malerei hingeben und glauben, wir hätten es immer mit einem typischen Ungarn zu tun, wenn sich unser Gegenüber als dieser vorstellt. Was ist das überhaupt, ein typischer Ungar? Den gibt es genauso wenig, wie typische Österreicher. Aber es gibt Kulturmerkmale und kulturell bedingte Verhaltensweisen. Davon

spricht man, wenn bei ca. 60 bis 70 % der Bevölkerung einer bestimmten Region diese Merkmale zu beobachten sind. Sie zu kennen, ist die Basis einer erfolgreichen Verkaufssituation.

Höflichkeiten austauschen

Freundschaft und eine Mischung zwischen privater und beruflicher Sphäre stehen in Ungarn hoch im Kurs. Im Vergleich dazu wirken Österreicher sehr sachlich und trennen – beinahe strikt – zwischen Beruflichem und Privatem. In Ungarn gilt es jedoch, persönliche Beziehungen aufzubauen. In der geschäftlichen Kommunikation werden in der Regel persönliche Treffen

und Telefonate viel mehr geschätzt als etwa E-Mails. Bei persönlichen Treffen ist es üblich, sich persönlich zu unterhalten und sich Zeit dafür zu nehmen. Erzählen Sie etwas über sich und versuchen Sie, auch auf privater Ebene auf Ihr Gegenüber einzugehen. Wenn Sie diese Zeit nicht haben, gilt das schnell als große Unhöflichkeit. Ein freundliches Miteinander wird von Ungarn also sehr geschätzt. Höflichkeit hat im geschäftlichen Leben wie im Privaten einen hohen Stellenwert. Konflikte aber auch ganz klare Kommunikation werden gerne vermieden und offene Kritik sowie Angriffe gelten als absoluter Faux pas. So werden Sie nie hören, dass Ihr

Angebot keinesfalls den Vorstellungen entspricht, sondern, dass es sich um ein interessantes Angebot handelt, das sich der Kunde intensiv durch den Kopf gehen lassen muss.

In Ungarn ist man auch in der Geschäftswelt grundsätzlich schnell beim „Du“. Dass dies in Österreich nicht so ist, ist für Ungarn manchmal seltsam und gewöhnungsbedürftig. Allerdings ist Englisch mittlerweile die „lingua franca“ in der Geschäftswelt geworden und damit ist dieser Unterschied weniger augenfällig. Vergessen Sie dabei jedoch nicht, dass Sie und Ihr ungarischer Geschäftspartner unterschiedliche Muttersprachen haben. Allein dadurch sind – auch wenn Englisch gesprochen wird – viele Kommunikationsfallen automatisch vorhanden. Lernen Sie jedenfalls einige wichtige ungarische Phrasen, um Höflichkeiten auszutauschen. Damit zeigen Sie Interesse und Respekt. Das ist schon mal ein großes Geschenk, das Sie mitbringen, und das Ihnen viel Sympathie einbringt.

Wirtschaftliche Hintergründe kennen

Die Lebenshaltungskosten in Ungarn sind beinahe mit unseren vergleichbar. Das durchschnittliche Einkommen liegt jedoch weit unter dem in Österreich: 2011 betrug es rund € 810,- brutto, das sind € 530,- netto. Auch wenn der Gehaltszettel in einer gehobenen Position mehr ausweist, die hohen Lohnnebenkosten und die Inflation lässt die meisten Ungarn nicht wirklich reicher werden. Das Bild vom „goldenen Westen“ ist aufrecht. Das löst bei vielen Ungarn ein Gefühl der Minderwertigkeit aus beziehungsweise fühlen sie sich sehr oft als minderwertig behandelt. Die Bezeichnungen „Ostländer“, „Ostpartner“ oder ähnliche werden oft als abwertend empfunden und somit nicht gerne gehört.

In Anbetracht der Einkommenssituation sind Sie bei Einladungen zum Essen in ein Restaurant oder



Daten und Fakten:

Mit 9,96 Mio. hat Ungarn um 1,5 Mio. mehr Einwohner als Österreich. Und das auf einer Fläche von 93.036 km². Auch flächenmäßig ist Ungarn größer als Österreich, um rund 10.000 km². Das ungarische BIP betrug 2011 100,45 Mrd. Euro, ein Drittel des österreichischen. Das Wirtschaftswachstum betrug 2011 1,7 %. Die Inflationsrate lag 2011 in Ungarn mit 3,9 % etwa gleich hoch wie in Österreich (3,3 %). Die Arbeitslosenquote war 2011 bei unseren östlichen Nachbarn mit 10,9 % mehr als doppelt so hoch als bei uns. Achtung, in Ungarn gibt es noch keinen Euro, bezahlt wird mit Forint (HUF). 1 Euro sind rund 280 Forint*

Rechtsspezifika

Im Rahmen von Vertriebsverträgen ist zu beachten, dass in Ungarn weder der verlängerte noch der erweiterte Eigentumsvorbehalt anerkannt sind. Die Besicherung der Zahlungsansprüche muss daher mit Sicherungsmitteln wie z. B. Bürgschaften, Pfandrechten oder Bankgarantien gewährleistet werden.

Bestechung im Geschäftsverkehr wird in Ungarn härter bestraft als in Österreich. So droht z. B. Personen, die Entscheidungsträgern in Privatunternehmen für die Verletzung ihrer Pflichten einen Vorteil versprechen, eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren.

*Stand November 2012

bei einem Gastgeschenk gut beraten, bescheiden vorzugehen. Bedenken Sie, dass Ihr Gegenüber sich verpflichtet fühlt, im selben Ausmaß eine Gegeneinladung auszusprechen oder ein Geschenk zu machen. Das kann jedoch die vorhandenen Möglichkeiten übersteigen. Stolz und Ansehen sind in Ungarn wichtig. Vermeiden Sie daher alles, was Ihr Gegenüber kränken und sein Ansehen schädigen könnte. Andererseits sind Ungarn generell sehr gastfreundlich und bieten zu gegebenem Anlass auch gerne Speis und Trank an. Enttäuschen Sie sie nicht und nehmen Sie die Angebote dankend an.

Fazit: Wissen Sie über Land und Leute bescheid, seien Sie informiert, was sich aktuell in der ungarischen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft tut. So können Sie einigermaßen richtig interpretieren. Die Fähigkeit, aus der Wahrnehmung und Deutung einer Situation auch angemessen handeln zu

können, ist der nächste Schritt hin zu einer exzellenten interkulturellen Kommunikation, die die Basis in jeder Verkaufssituation ist. Auch zwischen Ungarn und Österreich. Werfen Sie jedoch alle fixen Vorstellungen und Vorurteile über Bord, und lernen Sie Ihr ungarisches Gegenüber kennen. Es geht immer um ganz konkrete Personen, nicht nur um Ungarn oder Österreicher. **V**

*Hallo Ungarn!

IN KOOPERATION MIT



TaylorWessing

ein|WIC Rechtsanwälte