

ITALIEN



Zahlen & Fakten

Hauptstadt:	Rom
Einwohner:	60.626.442
Regierungsform:	Parlamentarische Republik
Amtssprache(n):	Italienisch

Italienische Etikette, Dos & Don'ts

Allgemeines:

- ⤴ Die Familie ist die Basis der italienischen Gesellschaft. Im Norden lebt oft die Kernfamilie zusammen, im Süden lebt sogar die ganze Großfamilie in einem Haus.
- ⤴ Es ist wichtig, sich gut zu kleiden und zu präsentieren. Der erste Eindruck ist von großer Bedeutung. Für viele ItalienerInnen ist das Konzept der „bella figura“ (ein gutes Image) von großer Wichtigkeit.
- ⤴ ItalienerInnen sind sehr expressive Sprecher.
- ⤴ Italien ist als Land der Mode bekannt und dementsprechend sind viele ItalienerInnen sehr modebewusst.
- ⤴ Obwohl nur etwa ein Drittel der ItalienerInnen praktizierende Katholiken sind, verfügt die römisch-katholische Kirche über großen Einfluss.
- ⤴ Es kann vorkommen, dass man in vielen Bürogebäuden Kreuze oder religiöse Statuen sieht.
- ⤴ In Italien hat man großen Respekt vor Alter und Erfahrung, sowie vor Personen aus einflussreichen Familien. Hierarchie ist wichtig.
- ⤴ Die italienische Gesellschaft ist keine, in der man sich gleich mit dem Vornamen anspricht. Warten Sie ab, bis man Ihnen das „Du“ bzw. den Vornamen anbietet.

Meetings & Verhandlungen:

- ⤴ ItalienerInnen machen am liebsten mit Menschen oder Unternehmen Geschäfte, die sie kennen und denen sie vertrauen. Des Weiteren ziehen ItalienerInnen es vor, mit höherrangigen Personen zu verhandeln.
- ⤴ Sie handeln oft aus ihrer Intuition heraus – auch was geschäftliche Entscheidungen angeht.

- ▲ Persönlicher Kontakt wird bevorzugt. Nehmen Sie sich also Zeit, um Ihr Netzwerk in Italien aufzubauen und zu pflegen. Man wird sich auch für Persönliches interessieren. Sie sollten im Gegenzug auch Ihre/n italienischen GeschäftspartnerInnen zu Familie und persönlichen Interessen ein paar Fragen stellen. Dies gehört zum Vertrauensaufbau.
- ▲ Termine sind notwendig und sollten ein paar Wochen im Vorhinein geplant werden. Bestätigen Sie den Termin kurz davor nochmals.
- ▲ Versuchen Sie, Meetings nicht im August anzusetzen. Einige Unternehmen sind den ganzen Monat über geschlossen, bzw. wenn nicht, dann sind viele MitarbeiterInnen auf Urlaub.
- ▲ Begrüßungen können in Italien zwar sehr enthusiastisch ablaufen, dennoch wird eine gewisse Formalität gewahrt. Normalerweise begrüßt man sich mit einem Händeschütteln und einem Lächeln.
- ▲ Im Norden Italiens wird man Pünktlichkeit von Ihnen erwarten. Ihre norditalienischen Kollegen werden dementsprechend auch pünktlich sein. Im Süden hingegen wird der Pünktlichkeit eher nicht so viel Bedeutung beigemessen.
- ▲ Das erste Treffen dient meist hauptsächlich zum Kennenlernen und zum Aufbau von Respekt und Vertrauen.
- ▲ Geschäfte und Verhandlungen dauern meist ihre Zeit. Seien Sie geduldig und setzen Sie Ihre/n GeschäftspartnerIn nicht unter Druck, das könnte gegen Sie arbeiten. Der Eindruck, den Sie bei Ihrem/r italienischen GeschäftspartnerIn hinterlassen haben, beeinflusst Entscheidungen meist mehr, als Zahlen und Fakten.
- ▲ Schriftliche Materialien, inkl. Visitenkarten, sollten Sie immer in Englisch und Italienisch dabei haben. Auch wenn viele Italiener Englisch sprechen, ist es eine gute Idee, eine/n DolmetscherIn zu engagieren.
- ▲ Visitenkarten werden nach der offiziellen Vorstellung ausgetauscht. Führen Sie Ihre akademischen Titel und Ihre Position im Unternehmen auf Ihrer Karte an. Sehen Sie sich die Visitenkarte(n), die Sie erhalten haben, genau an, bevor Sie diese weglegen. Somit zeigen Sie Respekt.
- ▲ Nehmen Sie es Ihren italienischen KollegInnen nicht übel, wenn man Sie beim Sprechen unterbricht oder wenn mehrere Personen zur selben Zeit sprechen. Es kann auch vorkommen dass jemand dabei lauter wird. Das ist kein Zeichen von Ärger, sondern dient nur dem Überhören der anderen Stimmen.

- ⤴ Es gibt häufig eine Agenda für Meetings, diese wird dann aber nur selten wirklich eingehalten.
- ⤴ Entscheidungen werden meist nicht in Meetings gefällt.
- ⤴ Halten Sie sich vor allem an mündliche Vereinbarungen. Sollten Sie dies nicht tun, kann das Ihre Geschäftsbeziehung gefährden.
- ⤴ Preise und Liefertermine werden oft von der italienischen Seite noch nachverhandelt.

Geschenke & Tischmanieren:

Wenn Sie von ItalienerIn eingeladen werden ...

- ⤴ Nehmen Sie ein kleines Geschenk mit. Am besten eignen sich dafür Pralinen, bzw. Süßigkeiten, Wein, oder Blumen.
Achten Sie darauf, dass Sie keine Chrysanthemen mitbringen, diese werden mit Begräbnissen bzw. Trauer in Verbindung gebracht.
Wenn Sie Wein mitbringen, sorgen Sie dafür, dass es ein guter Jahrgang ist.
- ⤴ Geschenke werden gleich ausgepackt, wenn sie erhalten werden.
- ⤴ Pünktlichkeit ist nicht obligatorisch. Eine Verspätung von ca. 15 Minuten zu einem Abendessen bzw. 30 Minuten zu einer Party sind akzeptabel.
- ⤴ Warten Sie, bis man Sie auffordert, sich zu setzen.
- ⤴ Achten Sie darauf, dass Sie sich nicht mit den Ellenbogen am Tisch abstützen.
- ⤴ Nehmen Sie sich anfangs nicht viel, man wird Ihnen sicher einen Nachschlag anbieten. Es ist akzeptabel, wenn Sie eine kleine Menge übrig lassen.
- ⤴ Wenn Sie keinen Wein mehr möchten, lassen Sie Ihr Glas fast voll.
- ⤴ Wenn Sie satt sind, essen Sie Ihren Teller nicht ganz leer.