

# MAROKKO



## Zahlen & Fakten

Hauptstadt:	Casablanca
Einwohner:	31.627.428
Regierungsform:	Konstitutionelle Monarchie
Amtssprache(n):	Arabisch; es sind aber auch Berber Dialekte und Französisch weitverbreitet

## Marokkanische Etikette, Dos & Don'ts

### Allgemeines:

- ⤴ Der Großteil der MarokkanerInnen sind Muslime. Beachten Sie, dass die Religion in viele Bereiche des Lebens eingreift.
- ⤴ Die marokkanische Gesellschaft ist eine beziehungsorientierte Gesellschaft.
- ⤴ Die Familie ist die Basis der sozialen Struktur und spielt eine wichtige Rolle in allen sozialen Beziehungen.
- ⤴ Das Individuum wird immer der Familie oder der Gruppe untergeordnet.
- ⤴ Vetternwirtschaft wird als etwas Positives angesehen.
- ⤴ In Marokko existiert das Konzept der Schande, „Hshuma“. Wenn sich jemand schlecht benommen hat, hat er/sie Schande über sich und die ganze Familie gebracht. Ehre und Würde sind deshalb besonders wichtige Faktoren. Es ist wichtig, was andere über einen denken.
- ⤴ In Marokko wird man oft aufgrund seiner Erscheinung und seines Äußeren beurteilt.
- ⤴ Man wird Ihnen immer Pfefferminztee anbieten, wenn Sie jemanden treffen. Dies ist ein Zeichen der Gastfreundlichkeit.

### Meetings & Verhandlungen:

- ⤴ MarokkanerInnen bevorzugen es, Geschäfte mit Personen oder Unternehmen zu machen, die sie kennen und respektieren. Sie suchen in der Regel eher nach langfristigen Geschäftsbeziehungen, weshalb persönliche Beziehungen ausschlaggebend für das gegenseitige Vertrauen sind.
- ⤴ Gute Verbindungen und ein gutes Netzwerk sind besonders wichtig. Wen Sie kennen ist wichtiger als was Sie können.

- ▲ Im Businesskontext wird hauptsächlich Französisch gesprochen. Informieren Sie sich im Vorhinein, in welcher Sprache Ihr Meeting geführt werden soll. Organisieren Sie dementsprechend eine/n DolmetscherIn.
- ▲ Zur Begrüßung ist zwischen Personen gleichen Geschlechts ein Händeschütteln üblich. Bei einer Begrüßung zwischen Männern und Frauen sollte der Mann abwarten, ob die Frau ihre Hand ausstreckt. Wenn nicht, ist ein Kopfnicken üblich.
- ▲ Achten Sie darauf, dass sie gut gekleidet sind und sich gut präsentieren.
- ▲ Termine sind notwendig und sollten früh genug geplant werden. Bestätigen Sie den Termin kurz davor nochmals.
- ▲ Der islamische Fastenmonat Ramadan oder andere islamische Feiertage sind keine gute Zeit für Termine. Achten Sie auch darauf, dass Sie Ihre Termine nicht während der Gebetszeiten (besonders freitags zwischen 11:00 Uhr und 15:00 Uhr) ansetzen.
- ▲ Seien Sie pünktlich. Es ist aber wahrscheinlich und auch normal, dass man Sie warten lässt.
- ▲ Meetings werden des Öfteren auch in letzter Minute abgesagt.
- ▲ In Marokko gilt die „Politik der offenen Tür“: Geschäftstermine können mehrmals unterbrochen werden. Es ist recht üblich, dass andere Personen dazukommen und ein neues Gespräch beginnen. Steigen Sie in das neue Gesprächsthema ein. Versuchen Sie aber nicht, die Diskussion zum ursprünglichen Thema zurückzubringen.
- ▲ Äußern Sie Kritik nie in der Öffentlichkeit. Das kommt einem Gesichtsverlust gleich.
- ▲ Beachten Sie, dass MarokkanerInnen nicht gern auf Konfrontation gehen. Man möchte auch Ihnen keinen Gesichtsverlust verursachen.
- ▲ Geschäftstermine beginnen meist mit ausgedehntem Smalltalk, bei dem man sich über die Gesundheit, die Familie und ähnliches unterhält.
- ▲ Visitenkarten sind zwar üblich, aber nicht notwendig. Lassen Sie aber – wenn möglich – eine Seite der Karte ins Französische und/oder Arabische übersetzen.
- ▲ Kleiden Sie sich bescheiden und konservativ. Frauen sollten darauf achten, dass Beine und Arme bedeckt sind.
- ▲ Marokkanische Geschäftspraktiken sind stark von den Franzosen beeinflusst worden und sind von Höflichkeit und einer gewissen Formalität durchzogen.

- ⤴ Hierarchie und Bürokratie sind sehr stark ausgeprägt in Marokko. Entscheidungen dauern sehr lange und werden – in Absprache mit dem Team – von der ranghöchsten Person getroffen. Setzen Sie Ihren marokkanischen Geschäftspartner deshalb nicht unter Druck, das könnte gegen Sie arbeiten.
- ⤴ MarokkanerInnen handeln gerne und gut. Seien Sie auf dementsprechende Verhandlungen vorbereitet. Ein Angebot wird selten als final betrachtet.
- ⤴ Verabschieden Sie sich von jeder Person einzeln.

#### Geschenke & Tischmanieren:

Wenn Sie von MarokkanerInnen eingeladen werden ...

- ⤴ Bringen Sie ein kleines Geschenk mit. Am besten sind dafür Süßigkeiten, Backwaren, Nüsse, Feigen, Datteln oder auch Blumen geeignet.
- ⤴ Sollten Ihr/e GastgeberIn Kinder haben, bringen Sie auch ihnen eine Kleinigkeit mit.
- ⤴ Nehmen Sie auf keinen Fall Alkohol mit, es sei denn Sie wissen mit Sicherheit, dass Ihr/e GastgeberIn auch Alkohol trinkt.
- ⤴ Geschenke werden nicht gleich nach dem Erhalt geöffnet.
- ⤴ Ziehen Sie Ihre Schuhe aus, bevor Sie den Wohnbereich betreten.
- ⤴ Kleiden Sie sich gut und konservativ.
- ⤴ Begrüßen Sie jede Person einzeln.
- ⤴ Es kann sein, dass das Essen auf einem kniehohen Tisch serviert wird und dass alle von einer gemeinsamen Schüssel essen.
- ⤴ Essen Sie von dem Bereich der Ihnen am nächsten ist. Greifen Sie nie über die ganze Schüssel um ein Stück dort zu erreichen.
- ⤴ Verwenden Sie nur die rechte Hand zum Essen. (Die linke Hand wird als unrein angesehen.)
- ⤴ Man wird Sie höchstwahrscheinlich dazu auffordern noch mehr zu essen. Dies ist ein Zeichen für Gastfreundlichkeit.