

NORWEGEN



Zahlen & Fakten

Hauptstadt:	Oslo
Einwohner:	4.937.000
Regierungsform:	Konstitutionelle Monarchie
Amtssprache(n):	Norwegisch

Norwegische Etikette, Dos & Don'ts

Allgemeines:

- ▲ Viele norwegische Familien bestehen hauptsächlich aus der Kernfamilie.
- ▲ Außerdem sind viele NorwegerInnen nicht verheiratet, leben aber zusammen und haben Kinder. Stellen Sie deshalb keine Annahmen über den Familienstand auf.
- ▲ Frauen werden im Geschäftsbereich sehr hoch geschätzt. Sie erhalten meist gleiche Bezahlung wie Männer und sind in vielen Managementpositionen zu finden.
- ▲ In ganz Skandinavien ist „Jantes Gesetz“ bekannt und wird auch gelebt. Es handelt sich um einen Verhaltenskodex, der im Allgemeinen besagt, dass man bescheiden sein und sich nicht für etwas Besseres halten soll. Dieses „Gesetz“ hatte und hat noch immer großen Einfluss auf die norwegische Kultur. So vermeiden viele NorwegerInnen es, andere Menschen zu kritisieren, oder Reichtum zur Schau zu stellen.
- ▲ NorwegerInnen sind meist sehr egalitär. Für sie ist es nicht wichtig, was jemand hat, in welcher Position man arbeitet oder wie viel man verdient, es geht vielmehr um die Persönlichkeit selbst.
- ▲ Begrüßungen sind beim ersten Aufeinandertreffen meist recht locker. Ein Händeschütteln, direkter Augenkontakt und ein nettes Lächeln sind die Norm. Schütteln Sie bei der Begrüßung und beim Verabschieden die Hände. Es gibt allerdings keine Rangordnung dafür.
- ▲ Viele NorwegerInnen stellen sich schon mit ihrem Vornamen vor. Wenn nicht, dann dauert es meist nicht sehr lange, bis Ihnen das „Du“ bzw. der Vorname angeboten wird.

Meetings & Verhandlungen:

- ⤴ NorwegerInnen benötigen nicht unbedingt eine lange persönliche Beziehung, bevor sie Geschäfte machen. Dennoch bevorzugen Sie es, Geschäfte mit Personen zu machen, denen sie vertrauen.
- ⤴ Beziehungen entwickeln sich langsam und hängen zu großen Teilen von Professionalität und Termintreue ab.
- ⤴ Vor einem ersten Treffen sollten Sie genügend Informationen über sich selbst und Ihre Firma zur Verfügung stellen.
- ⤴ Senden Sie Ihre Agenda kurz vor dem Meeting an Ihre KollegInnen. Dies verschafft ihnen die Möglichkeit, sich vorzubereiten.
- ⤴ Grundsätzlich sind Meetings in Norwegen eher informell.
- ⤴ Termine sind notwendig und sollten so früh wie möglich im Voraus geplant werden.
- ⤴ Versuchen Sie, Meetings nicht in den Sommermonaten (Juli und August) anzusetzen. Das ist die übliche Urlaubszeit. Ebenso ist es schwierig, Termine in den zwei Wochen vor und nach Weihnachten und in der Woche vor Ostern anzusetzen.
- ⤴ Pünktlichkeit wird sehr ernst genommen. Wenn Sie zu spät kommen, könnte das den Anschein erwecken, Sie seien unzuverlässig. Sollten Sie sich wirklich verspäten, rufen Sie an und geben Sie eine Erklärung.
- ⤴ Erwarten Sie auch eher weniger Small Talk, man wird relativ schnell auf Geschäftliches zu sprechen kommen.
- ⤴ Wenn Sie eine Präsentation halten, achten Sie darauf, dass diese gut recherchiert und durchdacht ist. Dies zeugt davon, dass Sie die Geschäftsbeziehung ernst nehmen. Man respektiert selbstsichere und selbstbewusste Geschäftsleute.
Ihre Präsentation sollte Analyse, Zahlen und Fakten enthalten. NorwegerInnen sind detailorientiert.
- ⤴ Vermeiden Sie Übertreibungen.
- ⤴ Planen Sie nach Ihrer Präsentation noch Zeit für Fragen ein. NorwegerInnen werden Sie während der Präsentation nicht unterbrechen, sondern stellen ihre Fragen danach.
- ⤴ Achten Sie darauf, dass Sie nie jemanden unterbrechen, während er/sie spricht.
- ⤴ Entscheidungen werden im Konsens mit anderen getroffen. Die Entscheidungsfindung dauert meist einige Zeit.

- ⤴ Ihr erstes Preisangebot sollte realistisch und konkurrenzfähig sein. Der Preis ist sehr oft das Hauptkriterium. Erwarten Sie ein Minimum an Preisverhandlungen.
- ⤴ NorwegerInnen geben nur selten Preisnachlässe.
- ⤴ Setzen Sie Ihre/n GeschäftspartnerIn nicht unter Druck, das könnte gegen Sie arbeiten.
- ⤴ Der Kommunikationsstil in Norwegen ist eher direkt und man hat keine Hemmungen, öffentlich zu widersprechen.
- ⤴ Achten Sie auf die eher subtile Körpersprache der NorwegerInnen.

Geschenke & Tischmanieren:

Wenn Sie von NorwegerInnen eingeladen werden ...

- ⤴ Bringen Sie ein kleines Geschenk mit. Am besten sind Pralinen und andere Süßigkeiten, Blumen, eine Flasche Wein oder importierte Spirituosen geeignet.
Vermeiden Sie aber Nelken, Lilien oder weiße Blumen im Allgemeinen, diese werden für Begräbnisse verwendet. Ebenso sollten Sie auf Gestecke verzichten.
Gern gesehen sind Zimmerpflanzen oder frisch gepflückte Wildblumen.
- ⤴ Geschenke werden gleich beim Erhalt geöffnet.
- ⤴ Seien Sie pünktlich. NorwegerInnen sind sowohl im privaten wie auch im geschäftlichen Bereich sehr pünktlich.
- ⤴ Fragen Sie Ihre/n GastgeberInnen nach dem Dress-Code.
- ⤴ Bieten Sie dem/r GastgeberIn Ihre Hilfe an.
- ⤴ Sprechen Sie nicht über Geschäftliches. NorwegerInnen trennen ihren Job strikt vom Privatleben.
- ⤴ Erwidern Sie – wenn möglich – jede Einladung.
- ⤴ Tischmanieren sind eher formell: Beginnen Sie erst zu essen, wenn auch die Gastgeberin beginnt.
- ⤴ Fast alle Speisen werden mit Besteck gegessen, auch Sandwiches.