

Oostenrijk: zakencultuur

Zakelijke relaties

Oostenrijkers streven naar langdurige zakelijke contacten en gaan hierbij niet over één nacht ijs.

Persoonlijk contact speelt een belangrijke rol.

Omgangsvormen

De zakelijke omgang is vrij formeel; tutoyeren gebeurt niet snel.

Titels zijn belangrijk en dienen ook genoemd te worden bij het aanspreken.

Onderhandelingen

Oostenrijkers stellen zich bij onderhandelingen over het algemeen flexibel op. Er wordt tevens verwacht dat deze flexibiliteit wederzijds is.

Kennis van het Duits is belangrijk; Oostenrijkers stellen het op prijs gesprekken in het Duits te voeren.

Afspraken

Voor zakelijke gesprekken moet bij voorkeur een afspraak worden gemaakt. Dit kan telefonisch of per e-mail.

Afspraken voor vrijdagmiddag zijn moeilijk te maken.

Bij zakelijk afspraken wordt zakelijke, formele kleding gedragen.

Visitekaartjes en promotiemateriaal

Visitekaartjes worden bij voorkeur in het Duits gedrukt.

Een degelijke presentatie van het product wordt zeer op prijs gesteld. Dit geldt niet alleen voor het product, maar ook voor de verpakking en brochures.

Oostenrijkers zijn gevoelig voor producten 'die eruit springen'.

29-11-2010