

Германия – самый важный торговый партнёр России в Европе. Тесное сотрудничество подразумевает деловые переговоры, подписание контрактов. К сожалению, впечатление немецких бизнесменов от встречи с российскими коллегами часто остаётся не слишком позитивным. Причина кроется в непонимании российской стороной тонкостей делового этикета Германии. На деловой этикет Германии повлияли традиционные черты немецкого народа. В первую очередь немцам свойственна пунктуальность. Опоздание на встречу рассматривается как знак неуважения к партнёру и сильно осложняет дальнейшие переговоры. Если же опоздания избежать не удастся, негативное впечатление можно хоть как то сгладить, предупредив партнёра и объяснив ему причину задержки.

Стиль одежды сильно влияет на восприятие вас как солидного партнёра. В выборе делового костюма немцы очень консервативны. В соответствии с деловым этикетом, костюм из натуральных тканей и галстук являются обязательной формой одежды на переговорах. Цвета должны быть приглушенными, классическими считаются серый, черный и синий. Следует запомнить, что коричневый цвет у немцев - табу. У женщин предпочтительная форма одежды – белая блузка и тёмная юбка. При приветствии существует порядок рукопожатия, аналогичный русскому. Женщины подают руку мужчинам, старший по возрасту – младшему, а начальник – подчиненному. В немецком языке, в отличие от английского, присутствует обращение на «вы» (Sie). При переговорах нельзя обращаться к собеседнику на «ты» (du), вежливой формой обращения считается обращение «господин» (Herr) или «госпожа» (Frau).

Во время переговоров немцы всегда придерживаются установленной заранее последовательности, обсуждение следующего пункта можно начинать, лишь полностью обсудив предыдущий. В немецкой бизнес среде не принято говорить комплиментов малознакомым лицам, а также дарить подарки партнёрам, что так любят делать многие отечественные бизнесмены. Подарки и комплементы рассматриваются как попытка заискивания и подкупа.

Если встреча подразумевает бизнес-ланч, то во время еды лучше воздержаться от разговора о работе. Немцы не против умеренного потребления алкоголя за столом, но крепкие напитки во время переговоров не принимают. Зная о любви наших соотечественников к крепким алкогольным напиткам, немцы часто предлагают выпить, но при этом себе не наливают. Такой ход позволяет им добиться более выгодных

условий контракта. При переговорах лучше вообще воздержаться от спиртного.

Рассчитывая на долгосрочное партнёрство, необходимо неукоснительно соблюдать все условия договора. Срыв сроков поставки, поставка некачественного товара сулят значительные денежные возмещения пострадавшей стороне и потерю репутации. В свою очередь, немецкие компании также скрупулезно выполняют взятые на себя обязательства. Соблюдение делового этикета в Германии помогает найти стабильных и выгодных партнёров. Изучение и использование немецкого стиля ведения переговоров позволит изменить негативное восприятие наших бизнесменов за рубежом.