

# Mit Schleier und Laptop

.....  
Eine Hannoveranerin  
unterrichtet den  
**BUSINESS-KNIGGE** für  
arabische Länder.  
.....

TEXT: BEATE ROSSBACH

*Desiree Mc Court vermittelt  
zwischen den Kulturen.*

Geschäfte in Dubai, im Oman oder Saudi-Arabien? Für Global Player kein Problem. Doch Kontakte vor Ort garantieren in arabischen Ländern noch lange nicht den Erfolg. Wer sich nicht auskennt und nach deutscher Art vorgeht, trifft zielsicher irgendein Fettnäpfchen. Welche Regeln gelten beim Smalltalk mit einem Scheich? Wie begegnet man einer verschleierte Geschäftspartnerin? Und wieso ist das Geschäftsessen so gut gelaufen, aber der Auftrag kommt nicht? Die Antworten darauf gibt Desiree Mc Court, die Fachfrau für den Businessknigge in der arabisch-islamischen Welt.

Sie kennt alle Fallstricke, über die deutsche Manager stolpern könnten und veranstaltet Seminare, um dies zu vermeiden. Arabisches Denken und das Führungsverhalten arabischer Manager stehen ebenso auf dem Stundenplan wie die nonverbale Kommunikation, die wichtigsten arabischen Floskeln in Wort und Schrift und das Thema „Die Frau im arabischen Geschäftsleben“.

Desiree Mc Court hat internationale Wurzeln. Ihr Vater wurde auf einer Farm in Südafrika geboren, ein Engländer mit irischen und schottischen Vorfahren. Nach seiner Militärzeit bei der Royal Airforce arbeitete er als freier Journalist für die Times und andere englische Zeitungen. Sein Spezialgebiet war der Nahe Osten, seine deutsche Frau lernte er in Prag kennen, und Desiree wurde in Berlin geboren, bevor die Familie Mitte der siebziger Jahre nach London zog.

Familie Mc Court hatte viele arabische Freunde und verbrachte den Urlaub meist in arabischen Ländern, und so lag es nahe, dass Desiree einige Semester Islamwissenschaft in England studierte. Ein Freund ihres Vaters vermittelte ihr 1991 einen Job in Kairo, in der Konsularabteilung der britischen Botschaft.

„Das war eine sehr aufregende Zeit. Durch den Golfkrieg lebten viele Kuwaitis in Kairo, die aus ihrer Heimat geflüchtet waren.“ Aber nicht nur die Kontakte waren aufregend, die sich daraus ergaben, sondern auch die Umstellung auf das Leben in Ägypten. „Trotz aller Vorkenntnisse hatte ich eine Art Kulturschock“, erzählt Desiree Mc Court. „Ich war der Meinung, arabische Länder recht gut zu kennen. Aber der Anfang in Kairo war so schwierig, dass ich fast verzweifelt bin. Der Alltag dort ist eben doch anders als ein paar Tage Urlaub, und ich hätte mir gewünscht, dass ich besser auf meinen Aufenthalt vorbereitet gewesen wäre.“

Dass ein solcher Kulturschock etwas völlig Normales ist und wie man damit umgeht, erfuhr Desiree Mc Court erst bei ihrer Rückkehr nach Deutschland, als der umgekehrte Schock einsetzte. Schon damals begann sie, ihre Freunde auf Aufenthalte in der arabischen Welt vorzubereiten. Vertieft wurden ihre Kenntnisse, als sie mit ihrem Ehemann einige Jahre in Saudi-Arabien lebte.

Heute ist Desiree Mc Court in Hannover zuhause. Sie ist Beiratsmitglied der Deutsch-Arabischen Gesellschaft, für die sie seit 1992 Seminare und Veranstaltungen orga-

.....  
 »Trotz Vorkenntnis  
 hatte ich anfangs  
 in Ägypten  
 einen Kulturschock!«  
 .....

Die Welt  
 atmet  
 auf!



**PurAir ist da!**  
 Villeroy & Boch

Villeroy & Boch hat ein WC entwickelt, das Schluss mit unangenehmen Gerüchen nach der Toilettenbenutzung macht: das Reine-Luft-WC PurAir. Mit seiner PurAir-Technologie geht es aktiv gegen den Geruch vor. Dabei ist Ihr altes WC ganz einfach gegen das neue PurAir WC auszutauschen.

Wollen Sie darüber hinaus Ihr ganzes Bad renovieren, bietet Ihnen unser Villeroy & Boch Bad Atelier® umfassende Beratung, kreative Planung nach Ihren Vorstellungen und das maßgeschneiderte komplette Villeroy & Boch Markenbad – natürlich inklusive handwerklicher Umsetzung aus einer Hand. Zum Festpreis versteht sich.



HANNOVER

Villeroy & Boch Bad Atelier®  
 BADkonzept GmbH & Co. KG  
 Joachimstr. 2 · 30159 Hannover  
 Telefon 0511/3 5347 47  
 www.badatelier.com/hannover

Exklusiv bei uns!  
**CULTI**  
 BADEZUSATZ - HOME-SPA-PRODUKTE



Desiree Mc Court bei einem ihrer zahlreichen Geschäftstermine.

> nisiert. Ab dem Jahr 2000, in dem Desiree Mc Court für die Islamische Entwicklungsbank auf der EXPO arbeitete, entwickelte sich aus ihrem privaten Seminarangebot ein eigenes Geschäft.

Mit ihrer Firma „Orient-ation“ bedient sie nun einen immer größer werdenden Markt. „Immer mehr Menschen wollen ihr Glück im Ausland versuchen, und deutsche Firmen sehen die Notwendigkeit, ihre Mitarbeiter und deren Familien auf ein Partnerland vorzubereiten.“ Der Beratungsschwerpunkt von Orient-ation liegt, neben England und Osteuropa, auf den arabisch-islamischen Ländern. Darüber hinaus werden Kliniken in Deutschland unterstützt, die muslimische Patienten behandeln.

**Anhand einiger Beispiele** aus ihrem Erfahrungsschatz verdeutlicht Desiree Mc Court die unterschiedliche Denkweise europäischer und arabischer Geschäftsleute. So ist es für Araber ganz wichtig, dass die Chemie zwischen den Verhandlungspartnern stimmt. Das Zwischenmenschliche wird großgeschrieben. Fragen nach dem Wohlergehen der Familie leiten jedes Gespräch ein, und es kommt immer gut an, wenn der Kontakt warm gehalten

wird. „Wenn es irgend geht, sollte man immer mal wieder anrufen oder eine Mail schreiben, auf jeden Fall zu den Feiertagen“, sagt die Auslandsexpertin. Ganz wichtig ist auch die Erkenntnis: Wer Ungeduld zeigt, sich auf feste Termine festlegen will und unwirsch wird, wenn das nicht klappt, der hat sich den Eintritt in den arabischen Markt verdorben.

Mehrmals im Jahr fährt Desiree Mc Court in ihre Zielgebiete, um Kunden zu begleiten oder eigene Kontakte zu pflegen. So war sie Ende März in Kuwait, um einen Vortrag zu halten. Für Herbst 2008 steht eine Reise nach Dubai auf dem Programm, ein spezielles Angebot für Geschäftsfrauen. „Das werden zwei sehr interessante Wochen. Wir werden mit Top-Managerinnen und Firmenchefinnen zusammentreffen. Davon gibt es vor allem in den Emiraten eine ganze Menge“, verspricht Mc Court, die sogar über Kontakte zum saudischen Königshaus verfügt.

Teilnehmerinnen für diese Delegationsreise gibt es bereits, auch wenn sich noch nicht allzu viele deutsche Geschäftsfrauen zutrauen, den arabischen Markt zu erobern. „In den Emiraten und den Golfstaaten gibt es dafür aber gute Voraussetzungen. Die Engländerinnen und Amerikaner-



Maggie Cheung Paris, Juli 2007  
 Konradie Sato, Jean-Marie Meunier  
 Poltrona Frau Collection



Pro office  
 Women & Business

Theaterstraße 4 - 5 30159 Hannover  
 Fon 0511 95079890 Fax 0511 95079990

www.puff.com



Diese europäische Geste ist im arabischen Raum verpönt. Die Handfläche gehört hier immer nach unten.



Wenn die Zeigefinger aneinanderreiben, haben beide Verhandlungspartner Grund zur Freude: man ist einig.



rinnen sind da wesentlich mutiger.“ Qualitätsmanagement, berufliche Fortbildung und der Tourismusbereich sind die Geschäftsfelder, die bereits von Unternehmerinnen entdeckt werden, so Mc Court.

**Vor der Reise nach Dubai** wird es ein spezielles Seminar geben, um die Teilnehmerinnen auf unterschiedliche Situationen und Denkweisen vorzubereiten. Desiree Mc Court berichtet von ihrer ersten Begegnung mit einer sehr extremen konservativen Tradition. „Ich kam in ein Büro, in dem die Sekretärin am PC komplett verschleiert war. Nicht einmal die Augen waren sichtbar, und sie trug Handschuhe, um ja nichts Männliches zu berühren. Eine sehr konservative Form, die in letzter Zeit jedoch wieder etwas zunimmt.“

Schleier oder Kopftuch gehören im Orient zum Alltag. Deutsche Managerinnen sollten ihren arabischen Kolleginnen deshalb nicht mit der Einstellung begegnen, dass es sich hier um bedauernswerte unterdrückte Frauen handelt, fährt Desiree Mc Court fort. „Eine Top-Managerin, die sowohl im Orient als auch im Abendland zuhause ist, sagte zu mir in einer Diskussion, dass ein Kopftuchverbot in Europa

völlig in Ordnung sei, weil wir hier keine entsprechende Tradition haben. In ihren eigenen Ländern aber tragen die Frauen ihr Kopftuch freiwillig, sogar wie eine Art Businessuniform. Das wurde mit dem Vergleich begründet, dass in Europa früher eine Dame auch nicht ohne Hut und Handschuhe auf die Straße ging.“

Der „Schleier“ ist ein knöchellanger Mantel mit schwarzem Schal, der locker umgelegt wird. Das saudische Modell ist schwarz und relativ unförmig.

In Dubai wird der Umhang etwas eleganter geschnitten und mit Pailletten bestickt. Als Desiree Mc Court das erste Mal mit ihrem Mann in seine Heimat flog, war sie noch nicht perfekt eingekleidet. „Bei der Ansage des Kapitäns, dass wir uns im Landeanflug auf Riad befinden, zogen alle Araberinnen das Ding aus der Tasche und warfen es sich über. Ich durfte den Flughafen erst verlassen, nachdem mir ein Umhang gebracht wurde.“

Geht es geschäftlich nach Saudi-Arabien, müssen auch Europäerinnen einen Schleier im Gepäck haben. Aber keine Angst, man kann dieses wichtige Verkleidungsstück heute über das Internet kaufen. Desiree Mc Court kennt dafür die richtigen Adressen. w

Es lebe der feine Unterschied. Für die wenigen, die besseres

von gutem unterscheiden können, gibt es in Hildesheim eine gute Adresse. Otto-Christian Reiche bietet Ihnen die selten gewordene Möglichkeit, sich bei der Einrichtung Ihrer Küche deutlich von anderen zu distanzieren.

Durch die bessere Innenarchitektur, die ungewöhnlichen Details, die ideenreichere Planung und natürlich die exklusiveren Küchenmarken. Wie Küchen aussehen, die in allem ein bisschen besser sind, zeigen wir in unserer Ausstellung.

Reiche Küchenspezialhaus · Kaiserstraße 14 · 31134 Hildesheim

Telefon (0 51 21) 1 37 10 · [www.reiche-kuechen.de](http://www.reiche-kuechen.de)

**REICHE**  
KÜCHEN