

GLOSSE

Über Ösis und Piefkes

Äußerst erfolgreich sind die österreichischen Immobilien-Profis in ihrem nördlichen Nachbarland – und das trotz einer grundlegend anderen Mentalität. Stellt sich die Frage: Wie werden Österreicher eigentlich auf dem deutschen Immobilienmarkt wahrgenommen?

von Georges Du Roy

Unlängst hat der Chef des Kulturressorts der Wochenzeitung „Der Spiegel“, Matthias Mattussek, ein Buch veröffentlicht mit dem Titel „Wir Deutschen“. Es gibt einen tiefen Eindruck in die deutsche Seele. Gewiss sind Studien über Konsumverhalten wichtig, um einen Markt zu verstehen. Aber ebenso wichtig ist es, die Mentalität der Marktteilnehmer und insbesondere der Handelnden

Kampf der Klischees:
So sehen die Deutschen
die Österreicher

zu verstehen. Auch ist es für einen Immobilienmanager wichtig zu wissen, welche Erwartungshaltungen gegenüber seiner Person bestehen und seinem Habitus im Bourdieuschen Sinne. Was aber ist der Habitus eines österreichischen Immobilienmanagers? Und wie sieht dieser Habitus aus der Perspektive eines deutschen Immobilienmanagers aus?

Kenner des arabischen Marktes weisen darauf hin, dass zuerst das „making-friends“ im Vordergrund steht. Einladungen zum Essen, Gespräche über die Familie und das Kosten von selbstgezogenen Datteln sind in dieser Region oft Voraussetzung, um über große Geschäfte zu sprechen. Socialising, um den Partner einschätzen zu können, ist ein nützliches Verhalten. Andererseits werden die Geschäftskonditionen dadurch nicht wesentlich verändert. Auch nicht dadurch, dass sich Immobilienmanager rasch beim Vornamen nennen, wie im angelsächsischen Raum. Privates und Geschäftliches miteinander zu vermischen, gilt in Deutschland vielen oft als unfein. Diese Unterscheidungskriterien haben auch ein

europäisches Nord-Süd-Gefälle. An dieser Stelle sei an die große Korruptionsdiskussion bei der Europäischen Kommission in Brüssel unter Jacques Santer 1999 erinnert. Der portugiesische EU-Kommissar hatte seinen Schwager in seinem Kabinett beschäftigt. Da stellt sich sogar im Wortsinne die Frage nach Vetternwirtschaft. Doch dieser Schwager hat für den deutlich schlechter bezahlten Job sein Ministeramt im gleichen Ressort in Portugal aufgegeben. Also war er fachlich qualifiziert und hatte

auch keinen finanziellen Vorteil, argumentierten Vertreter der

Südländer. Man beschäftigt keine Verwandten, hielten dem die Nordländer entgegen. An diesem Beispiel lässt sich ermes- sen, dass es in verschiedenen Regionen Europas verschiedene Ansichten gibt, wie gut es für das große Ganze ist, Privates und Geschäftliches zu vermischen. Und Österreicher sehen sich in dieser Diskussion oft mit dem Klischee konfrontiert, dass sie gern leben und leben lassen.

Österreicher werden oft nicht ganz ernst genommen

Deutschen Immobilienmanager eilt im Ausland oft der Ruf der Effizienz, Präzision und Sachorientiertheit voraus, ebenso wie das Klischee, dass sie immer ohne Warm-up zur Sache kommen. Zudem seien sie aber völlig humorlos und interessierten sich nie für ihr Gegenüber, sondern nur für dessen Zahlen. In der deutschen Wahrnehmung sind österreichische Immobilienmanager völlig anders. Gewiss können solche Einschätzungen nicht pars pro toto gelten. Aber viele deutsche Immobilienmanager berichten, dass die Sorgfalt, mit der österreichische Kollegen sich ihrer Kleidung und ihrem Äußeren widmen, auffällig sei. Auch deren häufige Kulturbeflissenheit fiele als Unterschied auf.

In der Sache werden österreichische Immobilienmanager von den deutschen Kollegen oft nicht ganz ernst genommen. Ursache hierfür ist eine Liebenswürdigkeit und Höflichkeit, die gelegentlich aufgesetzt wirkt, aber oftmals so in der Sozialisation von High Potentials in Österreich verankert ist, dass es ihnen selbst schon gar nicht mehr auffällt. Daraus entsteht oft das kulturelle Missverständnis, dass jemand, der um Zustimmung wirbt, sich für einen Fauxpas umfänglich entschuldigt und raue Sitten vermeidet, damit ein Zeichen von Schwäche zeige. Zweifelsohne ist die Abwesenheit von Dominanzgebaren noch keine Schwäche. Dass dieser „österreichische Weg“ des Leben-und-leben-lassen in Ost- und Südosteuropa sehr viel erfolgreicher ist als der angelsächsische oder deutsche Verhandlungsstil, wird in Deutschland deshalb oft mit Erstaunen vernommen, da die Immobilienmanager beider Länder interkulturelle Kommunikation als Voraussetzung dieses Verstehens nicht oben auf der Agenda haben. Vielleicht ist das ein guter Ansatz, beim nächsten deutsch-österreichischen Business-Meeting herauszufinden, warum die Österreicher in so vielen Märkten erfolgreich sind, aber eben nur in bestimmten wahrnehmbar vertreten sind.

© TOM_Korn

