



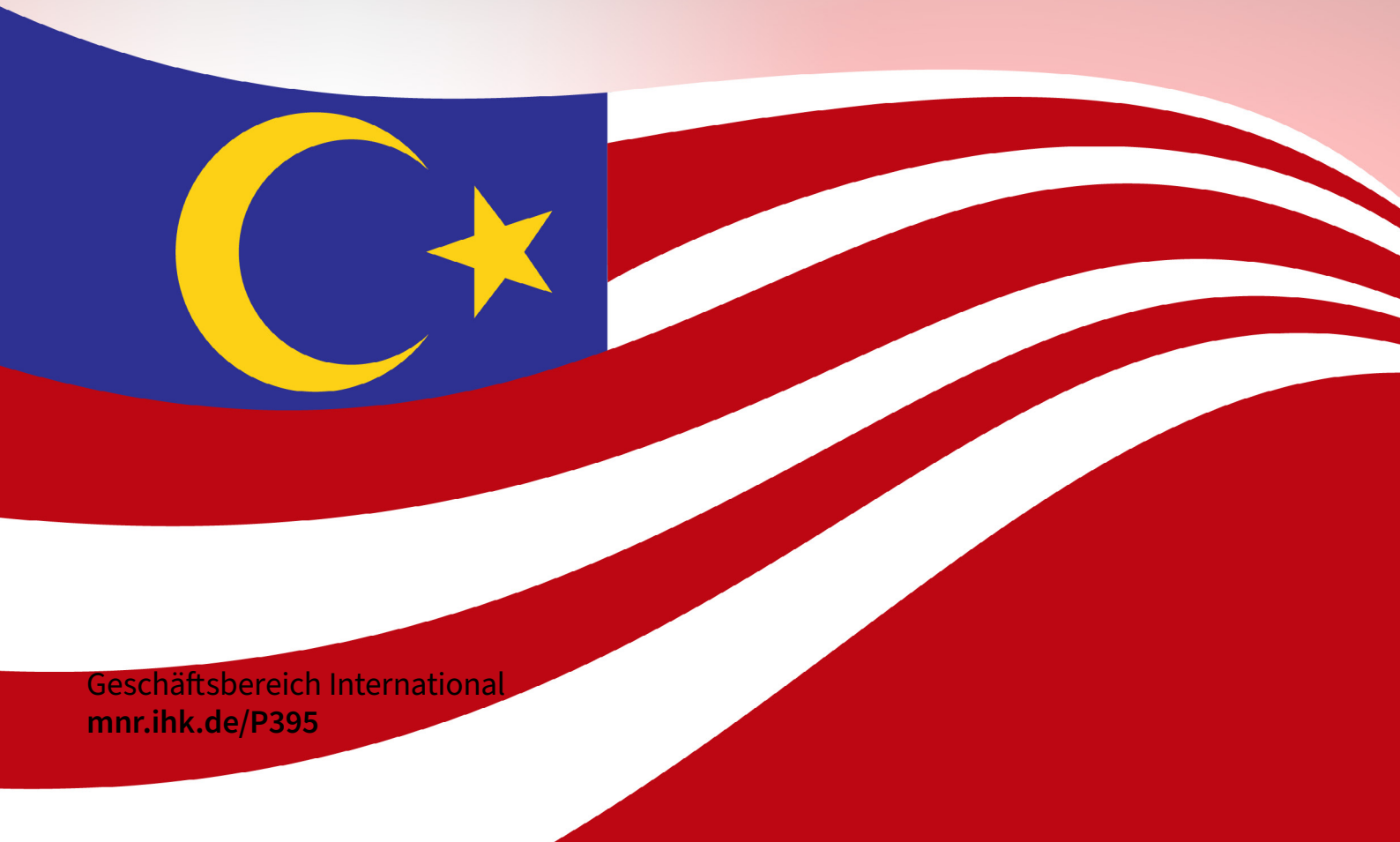
**POCKET
GUIDES**



**Verhaltenstipps
& Key Takeaways**

Interkulturell Handeln - Business in

MALAYSIA



Geschäftsbereich International
mnr.ihk.de/P395



Verhaltens-Tipps

Erste Begegnung

Konversation

Geschäftsverhandlung

Geschäftssessen

Private Einladungen



Unsere Co-Autorin
und Expertin

Molly Ng

ist Sino-Malaysierin und verfügt über langjährige Erfahrung in der interkulturellen Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Ost- bzw. Südostasien, insbesondere Malaysia und Singapur. Sie verbindet Industrie- und Forschungstätigkeiten in Südostasien mit einem akademischen Hintergrund in Chemie, Südostasienwissenschaft und Psychologie.



Erste Begegnung



Begrüßung

Bei der Begrüßung in Malaysia stehen **Höflichkeit und Respekt** im Mittelpunkt. Der Ablauf variiert je nach ethnischer Zugehörigkeit der Gesprächspartner und -partnerinnen. **Malaïen** begrüßen einander mit einem sanften Händedruck und einem freundlichen Lächeln. Besonders bei muslimisch gläubigen Frauen ist Zurückhaltung geboten, da sie nicht immer die Hand geben; hier sollte man abwarten, ob die Initiative von ihnen ausgeht. Nach dem Händedruck folgt häufig die Geste, die rechte Hand an die Brust zu legen, was Aufrichtigkeit und Respekt ausdrückt. **Chinesische Malaysier** und **Malaysierinnen** bevorzugen einen leichten, aber sicheren Händedruck, begleitet von einem Lächeln. Es ist üblich, ranghöhere Personen zuerst zu begrüßen. **Indische Malaysier und Malaysierinnen** begrüßen sich mit einem festen Händedruck, meist auf Englisch. Auch hier entscheiden die Frauen selbst, ob sie die Hand reichen.

Visitenkarten

Visitenkarten sind in Malaysia wichtig: Sie werden **immer mit beiden Händen** übergeben und entgegengenommen. Die Karte **kurz anzusehen**, gilt als respektvoll, bevor man sie sorgfältig weglegt. Englischsprachige Visitenkarten reichen aus, mehrsprachige Karten sind jedoch gerne gesehen. Die Angabe des **akademischen oder beruflichen Titels** auf der Karte steigert das Ansehen.

Anrede

Muslimische Männer werden in Malaysia mit ihrem Vornamen und dem Zusatz „bin“ sowie dem Namen des Vaters angesprochen, zum Beispiel Halim bin Razak – als Anrede genügt „Halim“. **Frauen** tragen den Vornamen mit „binti“ und dem Namen des Vaters, etwa Prof. Halimah binti Abdullah – die Anrede lautet entsprechend „Prof. Halimah“.



Der **chinesische Name** setzt sich aus dem Familiennamen, dem Generationsnamen und dem Vornamen zusammen. Generations- und Vorname können entweder durch ein Leerzeichen oder einen Bindestrich getrennt werden, wie beispielsweise bei Lim Chok Tong. Bei der Anrede wird häufig entweder „Mr. Lim“ oder „Chok Tong“ verwendet. Eine **chinesische Ehefrau** behält in der Regel ihren Mädchennamen, wie zum Beispiel Tan Siew Ling, die als „Madam Tan“ oder „Miss Tan“ angesprochen wird. Viele malaysische Chinesen und Inder wählen zudem einen englischen Vornamen, um westlichen Gesprächspartnern und -partnerinnen die Ansprache zu erleichtern.

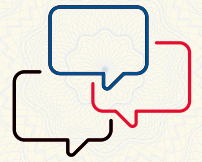
Bei **Hindus** gibt es traditionell keine Familiennamen. Stattdessen steht bei einem hinduistischen **Mann** zunächst der Anfangsbuchstabe des Vaters vor dem persönlichen Namen, zum Beispiel K. Balakrishnan. Die Anrede erfolgt entweder mit „Mr. Balakrishnan“ oder dem Rufnamen „Bala“. Indische **Frauen** nutzen das gleiche Prinzip, wobei sie nach der Heirat meist den Anfangsbuchstaben des Ehemanns anstelle des Vaters übernehmen. Bei indischen **Sikhs** setzt sich der Name aus dem Vornamen und dem Zusatz „Singh“ für Männer beziehungsweise „Kaur“ für Frauen zusammen. Die korrekte Ansprache erfolgt hier stets mit Titel und Vornamen, zum Beispiel „Mr. Rangit“ oder „Dr. Amritpal“.

Kleidung

Kleidung bei Geschäftsterminen sollte **gepflegt, konservativ und respektvoll** sein. In muslimisch geprägten Bereichen ist auf **angemessene Bedeckung** zu achten. Männer tragen meist Hemd und lange Hose. Bei formellen Anlässen tragen sie eine Jacke oder ein **Batikhemd**. Letzteres ist ein traditionell gemustertes Hemd und zeugt von besonderem kulturellen Respekt.

Frauen kleiden sich **dezent**, vermeiden tiefe Ausschnitte und wählen Kleidungsstücke, die Schultern und Knie bedecken. Farben sollten unaufdringlich sein, um Seriosität zu vermitteln.

Konversation



Smalltalk

Smalltalk ist der **Einstieg in jedes geschäftliche Gespräch** in Malaysia. Ohne diesen entspannten Einstieg entsteht selten die vertrauensvolle Atmosphäre, die für Geschäftsbeziehungen erforderlich ist. Gespräche beginnen meist mit unfänglichen Themen.

Themen

Die vielfältige **malaysische Küche** ist ein häufiges und sehr willkommenes Thema. Malaysier und Malaysierinnen sprechen gerne über lokale Spezialitäten, besondere Essensorte oder regionale Unterschiede in Gerichten. **Familie** ist ebenfalls ein beliebtes Thema – allerdings ohne zu persönlich zu werden. Auch die **Sehenswürdigkeiten** oder **wirtschaftlichen Entwicklungen** eignen sich gut als Gesprächsstoff. **Sensible Themen** wie Politik, ethnische Fragen oder Religion sollten vermieden werden. Kritik am Land oder seiner Geschichte ist unangebracht. **Humor** ist willkommen, solange er freundlich und respektvoll bleibt.

Stil

Der malaysische Kommunikationsstil ist **indirekt und diplomatisch**. Ein direktes Nein wird in der Regel vermieden. Stattdessen hört man Formulierungen wie „Wir prüfen das noch“, „Das könnte schwierig werden“ oder „Vielleicht zu einem späteren Zeitpunkt“. Diese Aussagen sind höfliche Andeutungen einer Ablehnung. Ein lauter oder konfrontativer Tonfall wirkt unhöflich. Die Menschen in Malaysia legen großen Wert auf Selbstbeherrschung und eine höfliche Ausdrucksweise.

Konversation

Geschäfts- verhandlung



Vorbereitung

Geschäftsverhandlungen in Malaysia setzen Geduld, Respekt und ein sensibles Gespür voraus. Eine sorgfältige Vorbereitung ist wichtig, da das Verhalten der Geschäftspartner und -partnerinnen stark von ihrer ethnischen Zugehörigkeit beeinflusst wird.

Malaien legen Wert auf eine **höfliche, harmonische Atmosphäre**. Sie akzeptieren „fremde“ Konzepte nur, wenn sie im Großen und Ganzen mit der islamischen Religion vereinbar sind. Entscheidungen werden oft auf Gruppenebene getroffen und nicht von Einzelpersonen. Dies geschieht meistens intern oder hinter den Kulissen.

Chinesische Malaysier und Malaysierinnen sind im Geschäftsleben oft direkter, bleiben aber stets respektvoll. In Familienunternehmen spielen familiäre Netzwerke eine zentrale Rolle, und strategische sowie langfristige Planung genießt hohen Stellenwert. Traditionen wie die Konsultation eines Astrologen können dazu führen, dass Vertragsabschlüsse bis zu einem günstigen Zeitpunkt aufgeschoben werden.

Bei **indischen Malaysiern und Malaysierinnen** herrscht ein stärker **formalisierter Kommunikationsstil**, und Bildung sowie Titel werden besonders geschätzt. Im Vergleich zu den Chinesen und Malaien sind Inder in der Kommunikation **direkter**.

Ablauf

In der Regel beginnen Verhandlungen selten mit der Sache selbst. Zunächst wird **Vertrauen** aufgebaut. Erst wenn eine persönliche Ebene hergestellt ist, wendet man sich geschäftlichen Punkten zu.

Abschluss

Das malaysische **Rechtssystem** und die Verfassung sind stark vom britischen System geprägt. **Verträge** werden ernst genommen, aber häufig eher als Grundgerüst betrachtet, das im Verlauf der Zusammenarbeit flexibel ausgelegt werden darf. Drängen wird als unangemessen empfunden und kann zu Verzögerungen oder Ablehnung führen.

Entscheidungen werden oftmals lange intern diskutiert, und selbst nach einer scheinbaren Einigung kann es zu Änderungen kommen, wenn die Gruppenharmonie es erfordert.

Geschäfts-essen



Einladung

Geschäftsessen dienen in Malaysia dazu, Beziehungen zu vertiefen. Die gastgebende Person lädt ein, wählt meist ein **halal-zertifiziertes Restaurant** und übernimmt die Rechnung. Die Auswahl des Restaurants und der Speisen berücksichtigt die religiösen und ethnischen Hintergründe aller Gäste.

Sitzordnung

Gäste setzen sich erst auf Aufforderung der gastgebenden Person, die Sitzordnung richtet sich nach **Hierarchie** und **kultureller Sensibilität**. Besonders bei **chinesisch-malaysischen Geschäftspartnern und -partnerinnen** ist die Sitzordnung ein Ausdruck von Respekt und Harmonie.

Speisen

Die Speisen werden häufig in der **Mitte des Tisches serviert**, und es wird erwartet, dass jeder von jedem Gericht probiert. **Schweinefleisch** ist bei muslimischen Gästen tabu und sollte generell aus Respekt vermieden werden.

Trinkrituale

Alkohol wird bei **malaiischen Gastgeberinnen und Gastgebern** nicht serviert. In **chinesisch-indischen** Kreisen kann hingegen Alkohol angeboten werden. Der traditionelle Ausruf „Yam Seng!“ wird gemeinsam lautstark zelebriert und soll Glück, Wohlstand und eine erfolgreiche Zusammenarbeit symbolisieren. Es versteht sich aber von selbst, dass niemand gedrängt wird, Alkohol zu trinken.

Tischmanieren

Essverhalten und Tischmanieren in Malaysia betonen Zurückhaltung, Respekt und Höflichkeit. **Laute Essgeräusche** werden – im Gegensatz zu manchen ostasiatischen Ländern – eher vermieden.

Private Einladungen



Vertrauensbeweis

Private Einladungen ins eigene Zuhause sind in Malaysia selten, besonders im Geschäftsleben. Werden Gäste nach Hause gebeten, gilt das als **Ausdruck besonderen Vertrauens**. Üblicher sind Treffen in Restaurants oder Cafés.

Ein besonderes kulturelles Merkmal Malaysias ist das sogenannte „**Open House**“, das vor allem **während großer Feste** wie Hari Raya, Chinese New Year oder Deepavali stattfindet. Familien öffnen dann ihr Zuhause für Freundinnen und Freunde, Kolleginnen und Kollegen und manchmal auch für Geschäftspartnerinnen und -partner, die **frei ein- und ausgehen** dürfen, um gemeinsam zu essen, Kontakte zu pflegen und die festliche Gastfreundschaft zu erleben. „Open House“ steht für Gemeinschaft, Großzügigkeit und den multikulturellen Geist Malaysias und bietet einen **seltenen, authentischen Einblick** in das soziale Leben des Landes.

Geschenke

Es gilt als höflich, **kleine Aufmerksamkeit** wie deutsche Süßigkeiten, Tee, Kaffee oder landestypische Souvenirs mitzubringen. Dabei sollte stets die gesellschaftliche Zugehörigkeit der Gastgeberin oder des Gastgebers beachtet werden:

Für **muslimische Malaien** sind neutrale, halal-konforme Geschenke wie verpackte Süßigkeiten ohne Gelatine, hochwertige Datteln, Tee, Kaffee oder dekorative Kleinigkeiten passend – alkoholische Getränke und Produkte aus Schweinefleisch sind zu vermeiden. **Chinesische Malaysier und Malaysierinnen** freuen sich meist über ansprechend verpackte Lebensmittel, Gebäck oder symbolische Geschenke; Rot und Gold gelten als Glücksfarben, während Weiß und Schwarz mit Trauer assoziiert werden. Bei indischen Malaysiern und Malaysierinnen kommen Gewürze, Süßigkeiten (z. B. Pralinen oder Kekse) und kleine, farbenfrohe Dekorationsartikel gut an. Wenn die Familie hinduistisch ist, sollten Rindprodukte ausgeschlossen werden.

In allen Fällen sind Geschenke eher **symbolisch zu verstehen** und sollen Wertschätzung ausdrücken, nicht den materiellen Wert.



Pünktlichkeit

Pünktlichkeit wird in Malaysia geschätzt, aber nicht zu streng gesehen. Eine **geringe Verspätung** ist üblicherweise kein Problem, besonders im privaten Kontext. Bei längerer Verzögerung sollte der Gastgeber bzw. die Gastgeberin höflich informiert werden.

Etikette

Beim Betreten des Hauses ist es üblich, die **Schuhe** auszuziehen, insbesondere in malaiischen und indischen Haushalten, wo dies aus kulturellen oder religiösen Gründen erwartet wird.

Private Einladungen



Key-Takeaways

Begrüßung

- ✓ Ein höflicher, zurückhaltender Händedruck. Bei malaiischen Frauen sollte man abwarten, ob sie die Hand geben möchten.
- ✓ Titel und Rang unbedingt respektieren und korrekt ansprechen.
- ✓ Lächeln und Zurückhaltung signalisieren Respekt.

Meetings

- ✓ Pünktlich erscheinen, jedoch mit kultureller Flexibilität rechnen.
- ✓ Die ranghöchste Person zuerst begrüßen und ansprechen.
- ✓ Zu Beginn ist Smalltalk notwendig, bevor Fachthemen folgen.

Gastgeschenke

- ✓ Kleine, neutrale Geschenke sind angemessen.
- ✓ Für muslimische Malaysier gilt: kein Alkohol, Schweinefleisch-Produkte vermeiden.
- ✓ Für indische Malaysier: Gewürze, Süßigkeiten, bunte Deko-artikel sind gern gesehen – kein Rindfleisch.

Business-Verhandlungen

-  Geduld zeigen: Entscheidungen benötigen interne Rücksprache.
-  Indirekte Kommunikation beachten und Konfrontationen vermeiden.
-  Verträge gelten als Grundlage, sind aber nicht absolut verbindlich.

Kommunikation

-  Höflich, respektvoll und indirekt kommunizieren.
-  Kritik nur diplomatisch äußern, denn „Nein“ wird selten offen gesagt
-  Smalltalk über Essen, Kultur oder Familie stärkt die Beziehung.

Geschäftsessen

-  Halal-Anforderungen respektieren, Alkohol ist bei malaiischen Gastgebern unangebracht.
-  Rindfleisch sollte bei Hinduisten vermieden werden.
-  Die vom Gastgeber zugewiesene Sitzordnung sollte beachtet werden.
-  Es ist empfehlenswert, von allen Gerichten zu probieren

Private Einladungen

-  Ziehen Sie beim Betreten der Haushalte die Schuhe aus.
-  Wertschätzung allgemein ausdrücken und Übertreibungen oder das Hervorheben einzelner Dinge vermeiden. Man sollte kleine Geschenke mitbringen, die den ethnische Herkunft der gastgebenden Person berücksichtigen.
-  Nutzen Sie die Tradition des „Open House“ während großer Feiertage und genießen Sie die Offenheit der gastgebenden Familien

Wichtige Adressen

Auslandshandelskammer Malaysia
Menara Hap Seng 2, Plaza Hap Seng
No. 1 Jalan P. Ramlee
50250 Kuala Lumpur
Tel. +60 3 9235 1800

Deutsche Botschaft Kuala Lumpur
26th Floor, Menara Tan & Tan
207, Jalan Tun Razak
50400 Kuala Lumpur
Tel. +60 3 2170 9666

