



POCKET
GUIDES



Verhaltenstipps
& Key Takeaways

Interkulturell Handeln - Business auf den

PHILIPPINEN





Verhaltens-Tipps

Erste Begegnung

Konversation

Geschäftsverhandlung

Geschäftssessen

Private Einladungen



Unsere Co-Autorin
und Expertin



Dr. Vendula Knopfova

ist promovierte Chemikerin, globale Führungskräfte-Coach, interkulturelle Trainerin und Psychologin mit mehr als 20 Jahren internationaler Erfahrung. Sie hat bereits in zahlreichen Ländern gearbeitet und gelebt, darunter auch mehrere Jahre auf den Philippinen. Dort sammelte sie wertvolle Einblicke in die philippinische Kultur und Geschäftswelt. Ihre Arbeit verbindet wissenschaftliche Kenntnisse, Erfahrung in der Industrie und psychologische Expertise.

Erste Begegnung



Begrüßung

Achten Sie darauf, bei der Begrüßung einen **freundlichen Händedruck** zu geben. Auf den Philippinen ist das Händeschütteln üblich, oft begleitet von einem leichten Nicken oder Lächeln. Sehr herzlich wirkt die Begrüßung, wenn Sie den Händedruck mit einem freundlichen Lächeln und einem kurzen Small-talk ergänzen. Ein kurzes „Kumusta?“ („Wie geht es Ihnen?“ auf Tagalog) kann Ihre Kenntnisse der lokalen Gepflogenheiten unterstreichen. Bei der ersten Begegnung kann es zur **Verspätung** des philippinischen Geschäftspartners bzw. der Geschäftspartnerin kommen.

Visitenkarten

Nehmen Sie die Ihnen überreichte Visitenkarte mit **beiden Händen** an und studieren Sie den Inhalt aufmerksam. Fragen Sie Ihr Gegenüber ruhig nach der richtigen Aussprache seines bzw. ihres Namens. Übergeben Sie Ihre zweisprachige (Englisch/Tagalog oder Englisch allein) Visitenkarte ebenfalls mit beiden Händen, sodass der Empfänger bzw. die Empfängerin den Inhalt gut lesen kann.

Treffen Sie auf eine Gruppe philippinischer Geschäftsleute, übergeben Sie zuerst dem **ranghöchsten Mitglied** Ihre Karte. Dabei kann es sich durchaus um eine Frau handeln, da weibliche Führungskräfte auf den Philippinen keine Seltenheit sind.

Tsinoy

Achten Sie darauf, dass chinesische **Namen korrekt wiedergegeben** werden, und respektieren Sie traditionelle chinesische Titulierungen (Name: Nachname zuerst, Vorname (oder Titel) danach → Wang Wei. /Herr/Frau: Nachname + Herr/Frau → Herr Wang, Frau Li). Zusätzliche Aufmerksamkeit auf kulturelle Feinheiten, Symbole oder Zahlen, die positiv wirken, kommt beim Gegenüber gut an.



Anrede

Sie sollten **Titel bzw. die Position Ihres Gegenübers** nennen. Auf den Philippinen wird der Vorname häufig beim informellen Umgang verwendet, während in formellen oder geschäftlichen Kontexten der Nachname zusammen mit Titeln bevorzugt wird. Bei den Tsinoyos ist die formelle Anrede besonders wichtig, Respekt vor Hierarchien wird sehr geschätzt.

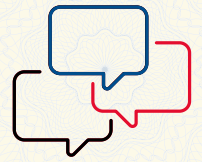
Übersetzung

Es ist ratsam, bei der Präsentation persönlicher oder firmenbezogener Daten, z. B. auf Visitenkarten (die werden gleich bei der Begrüßung übergeben) oder in Unternehmenspublikationen, Unterstützung durch einen fachkundigen Muttersprachler bzw. eine fachkundige Muttersprachlerin oder einen kompetenten Übersetzer bzw. eine kompetente Übersetzerin einzuholen. Eine einfache Übersetzung der deutschen Angaben reicht oft nicht aus. **Vielmehr sollte die Übersetzung ein positives Image vermitteln.** Die vollständige Nennung Ihrer Titel, Funktionen und sonstigen (Ehren-) Ämter trägt zusätzlich zur vorteilhaften Reputation bei.

Kleidung

Kleiden Sie sich auf den Philippinen für geschäftliche Anlässe **gepflegt, konservativ und respektvoll** – Männer in Hemd und langer Hose, Frauen in dezenter, eleganter Kleidung.

Konversation



Smalltalk

Auf den Philippinen steht Smalltalk **am Anfang eines jeden geschäftlichen Termins** und dient dazu, eine freundliche Atmosphäre zu schaffen sowie Vertrauen aufzubauen. Unterschätzen Sie daher diese Phase nicht und bringen Sie Geduld mit: Filipinos investieren oft viel Zeit in den persönlichen Austausch und nähern sich dem eigentlichen Thema nur langsam.

Themen

Halten Sie einige Gesprächsthemen bereit, die Sie in den Austausch mit Ihrem philippinischen Gesprächspartner oder Ihrer Gesprächspartnerin einbringen können. Das können Erlebnisse bei der eigenen Anreise sein oder Themen, die den Stolz der Filipinos angemessen ansprechen. Beispiele hierfür sind die Freundlichkeit der Menschen, die Schönheit der Natur oder erfolgreiche kulturelle und sportliche Veranstaltungen. Wichtig ist, eine **positive Grundhaltung gegenüber dem Land** authentisch zu vermitteln. Vermeiden Sie sensible Themen wie politische Konflikte, Religion oder kritische Kommentare über ehemalige Kolonialmächte.

Stil

Wichtig ist ebenfalls, den eigenen Kommunikationsstil an die philippinischen Gepflogenheiten anzupassen. Verwenden Sie Humor vorsichtig, **vermeiden Sie Ironie** (kann in Asien schnell als unhöflich oder respektlos verstanden werden) und **seien Sie stets höflich**. Ein direktes „Nein“ wird häufig vermieden, da Konfrontationen ungern gesehen werden. Daher ist es empfehlenswert, offene Fragen zu stellen, anstatt Entscheidungsfragen zu verwenden. Zustimmung wird direkt ausgesprochen, Ablehnung eher diplomatisch angedeutet. Unterbrechen Sie weder den Gesprächspartner oder die Gesprächspartnerin noch den Dolmetscher bzw. die Dolmetscherin. Eine **Unterbrechung wirkt unhöflich**, ebenso wie Aufbrausen, Kritik oder Verärgerung. Grundsätzlich gilt: Kommunizieren Sie auf den Philippinen **respektvoll und gesichtswahrend**.



Geschäfts- verhandlung



Vorbereitung

Eine sorgfältige Vorbereitung ist für die erfolgreiche Verhandlung auf den Philippinen besonders wichtig. **Informieren Sie sich vor der Verhandlung** möglichst genau über Ihre Partner. Sie werden feststellen, dass sowohl einheimische Filipinos als auch Tsinoys in der Regel ebenso gründlich vorbereitet sind. Filipinos treten oft in kleinen Teams auf, während Tsinoys gelegentlich größere Delegationen entsenden, besonders bei wichtigen Verhandlungen. Reisen Sie daher nicht allein, sondern umgeben Sie sich mit einem **gut zusammengestellten Team** aus Fachleuten Ihres Unternehmens. Klären Sie vorher **Rollenverteilung und Verhandlungstaktik**.

Beachten Sie, dass sowohl Filipinos als auch Tsinoys Respekt vor erfahrenen und ranghöheren Gesprächspartnern und -partnerinnen zeigen und ihnen meist die Führungsrolle zuordnen. Auf den Philippinen und bei den Tsinoys basiert der Respekt gegenüber Führungsrollen auf dem Rang, dem Alter und der Tatsache, dass der Geschäftspartner bzw. die Geschäftspartnerin aus dem Ausland kommt.

Verhandlungsführung

Erste Kontakte und Verhandlungen finden bei Filipinos und Tsinoys **fast immer persönlich** statt, da Vertrauen und Beziehung sehr wichtig sind. Nach Aufbau dieser Beziehung sind auch Online- oder Telefonkommunikation möglich, während E-Mails eher formell zur Dokumentation oder Terminvereinbarung genutzt werden.

Filipinos legen Wert auf eine **kooperative und freundliche Atmosphäre**. Tsinoys verbinden diese Herzlichkeit häufig mit langfristiger, strategischer Planung, die stark auf persönliche Beziehungen und Familiennetzwerke ausgerichtet ist. Im Vergleich dazu konzentrieren sich Deutsche bei der Planung eher auf Effizienz, feste Zeitpläne und klar definierte Strukturen. Zeigen Sie daher



Geduld – wahrgenommener Zeitdruck kann dazu führen, dass Ihr Gegenüber taktisch oder ausweichend reagiert.

Bleiben Sie hartnäckig bei Punkten, die Ihnen wichtig sind, aber zeigen Sie **Flexibilität und Bereitschaft zu Kompromissen**.

Entscheidungen werden häufig nicht sofort getroffen, sondern intern oder hinter den Kulissen vorbereitet. Drängen Sie nicht zu einem schnellen Entschluss. Überraschungen können immer auftreten, selbst wenn scheinbar alles geregelt ist.

Konflikte

Verträge werden ernst genommen, dienen aber oft als Grundlage für weitere Gespräche. Konflikte sollten nicht sofort juristisch ausgetragen werden.

Setzen Sie auf Mediation oder erfahrene Vermittler oder Vermittlerinnen, um Gesichtsverlust zu vermeiden und **harmonische Lösungen** zu finden.

Bei Tsinoys ist die **langfristige Beziehung** sehr wichtig. Entscheidungen oder Kompromisse, die Vertrauen aufbauen und die Bindung stärken, werden deshalb besonders geschätzt – der kurzfristige Vorteil ist weniger entscheidend.

Kulturelle Feinheiten

Respekt, Geduld und Höflichkeit sind in allen Phasen zentral. Zeigen Sie Interesse an persönlichen und geschäftlichen Hintergründen Ihres Gegenübers – dies stärkt Vertrauen und Kooperation. Humor und Smalltalk können helfen, die Atmosphäre zu lockern, sollten aber angemessen eingesetzt werden.

Geschäfts-essen



Einladung

Auf den Philippinen spricht in der Regel der **Gastgeber bzw. die Gastgeberin** die Einladung zum Geschäftsessen aus. Die Rechnung übernimmt der Gastgeber bzw. die Gastgeberin. Bevorzugt werden gute Restaurants, oft mit abgetrennten Räumlichkeiten, die Ruhe und Diskretion für geschäftliche Gespräche bieten.

Sitzordnung

Ranghohe Personen und der Gastgeber bzw. die Gastgeberin nehmen üblicherweise die Plätze ein, die **am weitesten von der Tür** entfernt sind. Traditionell sitzt die ranghöchste Person weiter von der Tür entfernt, da dies Schutz vor Angriffen bietet und gleichzeitig Kontrolle über den Raum ermöglicht. **Ihr Platz wird Ihnen vom Gastgeber bzw. von der Gastgeberin zugewiesen**, sowohl bei Filipinos als auch bei Tsinoys.

In gemischten Gruppen achten alle auf Höflichkeit, aber Tsinoys legen mehr Wert auf Tischhierarchie, um Respekt und Harmonie zu wahren.

Speisen

Die Speisen, meist lokale Spezialitäten wie Adobo, Lechon oder Lumpia oder chinesische Gerichte, werden meist vom Gastgeber bzw. von der Gastgeberin ausgewählt und großzügig bemessen. Grundsätzlich wird erwartet, dass jeder von jedem **Gericht probiert**. Möchten Sie ein bestimmtes Gericht nicht probieren, können Sie die Platte weiterdrehen, ohne negative Kommentare abzugeben.



Trinkrituale

Fordert der Gastgeber bzw. die Gastgeberin zu einem **Trinkspruch** auf, etwa mit dem chinesischen „Gan bei!“ („auf ex trinken“) oder dem philippinischen „Mabuhay!“ („zum Wohl“), erhebt man das Glas. Ein „Auf ex“-Trinken ist nicht zwingend, Sie können um eine kleinere Menge oder alkoholfreie Alternativen bitten. Der Fokus liegt auf dem **gemeinsamen Anstoßen** und der Anerkennung der Gastgeber/Gäste, nicht auf dem schnellen Konsum. Während des Essens können Sie die Geste zum Anstoßen erwidern und sich gleichzeitig für die Einladung bedanken. Bei Tsinoyts kann zusätzlich ein formellerer Umgang beim Trinkspruch erwartet werden, z. B. nach Hierarchie zu prostern.

Essgewohnheiten & Etikette

Laute Essgeräusche wie Schlürfen oder Schmatzen gelten auf den Philippinen nicht als unhöflich, werden aber deutlich weniger toleriert als in China.

Lautes Naseputzen sollte vermieden werden. Respektvolles Verhalten und eine freundliche Grundhaltung sind entscheidend, sowohl gegenüber einheimischen Filipinos als auch Tsinoyts.

Ende des Essens

Nach dem letzten Gang (meist Obst oder Dessert) ist das Essen üblicherweise beendet. Man verlässt das Restaurant vergleichsweise zügig, aber nicht hastig.

Bedanken Sie sich noch einmal bei allen Teilnehmern und Teilnehmerinnen, insbesondere beim Gastgeber bzw. bei der Gastgeberin.

Essen



Private Einladungen



Vertrauensbeweis

Private Einladungen nach Hause werden auf den Philippinen eher selten ausgesprochen. Häufiger sind gemeinsame Restaurantbesuche, gelegentlich verbunden mit einem anschließenden Besuch in einer Bar oder einem Karaoke-Lokal. Wenn Sie von einem Tsinoy oder einem einheimischen Filipino in die eigenen vier Wände eingeladen werden, ist dies eine **Geste von besonderem Vertrauen und Wertschätzung**.

Pünktlichkeit

Im privaten Bereich ist Pünktlichkeit weniger wichtig und streng einzuhalten als im Geschäftsalltag. In sozialen Situationen steht das **Zusammensein im Vordergrund**, nicht die exakte Uhrzeit. Bei erheblicher Verspätung informieren Sie Ihren Gastgeber bzw. Ihre Gastgeberin höflich.

Etikette

Bevor Sie die Wohnung betreten, ziehen Sie Ihre **Straßenschuhe** aus. Üblicherweise werden Hausschuhe angeboten oder man läuft auf Strümpfen.

Komplimente

Loben Sie ruhig die Wohnungseinrichtung, beziehen Sie das Kompliment aber besser auf die **gesamte Einrichtung** und nicht auf einen einzelnen Gegenstand. Ein Lob für ein bestimmtes Objekt könnte Ihren Gastgeber oder Ihre Gastgeberin veranlassen, es Ihnen aus Gastfreundschaft anzubieten.



Dauer des Besuchs

Gesellige Abende dauern in der Regel nicht bis tief in die Nacht. **Verabschieden Sie sich rechtzeitig**, auch wenn der Gastgeber bzw. die Gastgeberin aus Höflichkeit einen längeren Aufenthalt „bestehen“ lässt.

Geschenke

Bringen Sie Ihrem Gastgeber bzw. Ihrer Gastgeberin und seiner bzw. ihrer Familie (auch den Kindern) **kleine Geschenke** mit. Überreichen Sie die Geschenke kurz nach der Ankunft. Ihr Gastgeber bzw. Ihre Gastgeberin wird sie meist nicht sofort auspacken oder später erwähnen. Geschenke werden oft später oder heimlich gewürdigt, um Verlegenheit oder Konkurrenzgefühle zu vermeiden.

Für Tsinoy verpacken Sie die Geschenke bevorzugt in **rotem Papier** (Glücksfarbe) und vermeiden Sie Weiß (Trauerfarbe). Eine goldene Schleife rundet die Verpackung ab. Bei einheimischen Filipinos sind **bunte, festliche Verpackungen** ebenfalls willkommen. Rote Farbe wird positiv aufgenommen, Weiß sollte ebenfalls nicht dominieren.

Private
Einladung



Key-Takeaways

Begrüßung

- ✓ Mit leichtem Nicken oder Händedruck (Frauen werden nicht umarmt).
- ✓ Ein freundliches „Kumusta?“ („Wie geht’s?“) wirkt sympathisch.
- ✓ Bei Tsinoy wird ein fester, respektvoller Händedruck geschätzt. Lächeln signalisiert Freundlichkeit.

Meetings

- ✓ Pünktlich erscheinen und die Tagesordnung vorab kennen.
- ✓ Bei Tsinoy besonders auf Hierarchien achten und den ranghöchsten Teilnehmer bzw. die ranghöchste Teilnehmerin zuerst ansprechen.

Gastgeschenke

- ✓ Immer angemessene Geschenke mitbringen; zu teure oder sehr persönliche Geschenke vermeiden.
- ✓ Bei Tsinoy: Geschenke in rotem Papier (Glücksfarbe) verpacken, weiße Farbe vermeiden.
- ✓ Bei einheimischen Filipinos: Bunte, festliche Verpackungen sind willkommen.

Business-Verhandlungen

- ✓ Langfristige Beziehungen aufbauen, Vertrauensbasis schaffen.
- ✓ Geduld zeigen; Entscheidungen werden oft hinter den Kulissen getroffen.
- ✓ Flexibilität zeigen, aber wichtige Punkte nicht zu schnell aufgeben.

Kommunikation

- ✓ Höflich, respektvoll und indirekt kommunizieren. Bloßstellungen vermeiden.
- ✓ Smalltalk halten und freundliche Anrede stärken die Beziehung. Smalltalk-Themen auf den Philippinen sind zum Beispiel: Anreise, Wetter, lokale Feste, Sehenswürdigkeiten, Essen, Sport oder allgemeine Familien-Themen. Politik, Religion und sensible historische Themen sollten vermieden werden sollten.

Wichtige Adressen

Auslandshandelskammer Philippinen –
8F Doehle Haus Manila
30–38 Sen. Gil Puyat Ave.
1234 Makati City –
Tel. +63 2 8519 8110

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland Manila –
25/F Tower II, RCBC Plaza
6819 Ayala Ave.
1200 Makati City –
Tel. +63 2 8702 3000

