



POCKET
GUIDES



Verhaltenstipps
& Key Takeaways

Interkulturell Handeln - Business in
VIETNAM





Verhaltens-Tipps

Erste Begegnung

Konversation

Geschäftsverhandlung

Geschäftssessen

Private Einladungen



Unser Co-Autor und Experte

Axel Mierke

ist Diplom-Volkswirt mit langjähriger Südostasien-Expertise.

Er hat von 1999 bis 2001 das vietnamesische Planungsministerium im Auftrag der Vereinten Nationen beraten. Heute arbeitet er als Berater für Entwicklungszusammenarbeit und Markteintritt in Vietnam, lehrt im Executive-MBA-Programm in Ho-Chi-Minh-Stadt und reist regelmäßig in die Region.



Erste Begegnung



Begrüßung

Ein respektvoller **Händedruck**, begleitet von einem freundlichen Lächeln und leichtem Nicken, ist die übliche Begrüßung, wenn Vietnamesinnen und Vietnamesen auf Ausländerinnen und Ausländer treffen. **Frauen** sollte man nur die Hand geben, wenn sie den ersten Schritt tun, ansonsten reicht ein freundliches Lächeln mit einem Nicken aus.

Vietnamesinnen und Vietnamesen schätzen **Zurückhaltung und Höflichkeit**. Vermeiden Sie einen festen Händedruck oder übermäßige Gestik sowie körperlichen Kontakt wie Umarmungen oder Küsschen. Ein höfliches Kopfnicken zeigt Respekt.

Visitenkarten

Visitenkarten sollten Sie mit **beiden Händen** überreichen und entgegennehmen. Verwenden Sie **Englisch oder zweisprachige Karten** (Englisch/Vietnamesisch). Achten Sie darauf, die Karte so zu übergeben, dass sie sofort lesbar ist. **Titel und Positionen** sollten vollständig angegeben sein, da sie Ansehen und Vertrauen fördern.

Anrede

Vietnamesen haben typischerweise drei **Namen**, die der folgenden Struktur folgen: Familienname – Mittelname – Rufname. Manche Vietnamesen haben zwei Mittelnamen, manche auch keinen.

Angesprochen wird man in Vietnam mit der **Anrede und dem Rufnamen**. Nachnamen werden hier nicht genutzt. Eine typische Anrede wäre also „Mr. Tiep“ für einen Mann mit dem Namen Ngyuen Khac Tiep bzw. formeller „Director Tiep“, wenn er Direktor ist. Wenn man sich besser kennt, lässt man die Anrede weg und spricht sich nur mit dem Rufnamen an.



Kleidung

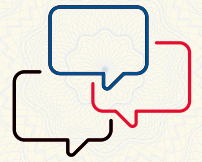
Die Kleidung ist **formell und gepflegt**, insbesondere bei Erstkontakten. **Männer** tragen Hemd und lange Hose, **Frauen** dezente Business-Kleidung. Zu auffällige Farben oder Freizeitkleidung wirken respektlos.

Pünktlichkeit

Pünktlichkeit **wird geschätzt**, auch wenn Vietnamesinnen und Vietnamesen selbst gelegentlich flexibel damit umgehen. Ein kurzer Anruf oder eine Nachricht bei **Verspätung** gilt als höflich.



Konversation



Smalltalk

Beziehungen entstehen im Gespräch: Smalltalk ist in Vietnam ein **wichtiger Türöffner**.

Themen

Themen wie **Familie, Herkunft, Reisen** oder **vietnamesisches Essen** sind willkommen. **Kritik** an Politik, Religion oder historischen Ereignissen beziehungsweise generell kritische und **negative Themen** sollten vermieden werden. Ein ehrliches Kompliment über Land, Kultur oder Küche wird geschätzt. Auch eine Herabwürdigung Deutschlands im Gespräch ist nicht angebracht.

Stil

Kommunikation erfolgt **indirekt und harmoniebewahrend**. Ein direktes „Nein“ wird selten ausgesprochen. Stattdessen hören Sie vielleicht ein „Wir werden darüber nachdenken“ oder sehen ein Lächeln – beides kann auch Ablehnung bedeuten und ist ohne den Kontext für uns Deutsche oft schwer zu interpretieren.

Achten Sie auf **nonverbale Signale**. Ironie oder Sarkasmus werden meist nicht verstanden. Freundlichkeit, Geduld und Humor schaffen Vertrauen.

Bei **Gesprächen in Gruppen** gilt: Der Ranghöchste spricht zuerst. Jüngere oder rangniedrigere Personen äußern sich oft zurückhaltend beziehungsweise sprechen nur dann, wenn sie dazu aufgefordert werden. **Geduld** ist daher ein Zeichen von Respekt.

Unterbrechungen der Gesprächspartnerin oder des Gesprächspartners oder **direkter Widerspruch** im Gespräch gelten als unhöflich. Widerspruch wird eher indirekt oder mit Umschreibungen formuliert.

Konversationsan



Geschäfts- verhandlung



Vorbereitung

Vertrauen wird zur Zusammenarbeit: In Vietnam ist **Vertrauen wichtiger als es Verträge sind**. Der Aufbau einer persönlichen Beziehung steht am Anfang jeder geschäftlichen Kooperation. Dies gilt insbesondere für längerfristige Geschäftsbeziehungen. Erst wenn gegenseitiges Vertrauen besteht, werden konkrete Inhalte besprochen.

Ablauf

Entscheidungen fallen selten spontan. Oft werden sie intern abgestimmt oder mit Vorgesetzten und Behörden besprochen. Zeigen Sie **Geduld** – Druck oder Konfrontation führen schnell zum Rückzug.

Verhandlungen verlaufen meist **harmonieorientiert**. Emotionale Zurückhaltung, eine ruhige Stimme und höfliche Sprache sind entscheidend. Vermeiden Sie offene Kritik und das „Verlieren des Gesichts“. Sollte ein Problem auftreten, wird es diskret und indirekt angesprochen.

Abschluss

Verträge dienen als **Absichtserklärungen** nicht als starre Rechtsgrundlagen. Vertrauen, Reputation und langfristige Perspektive wiegen oft mehr als juristische Präzision. Wenn **Änderungen** nötig sind, werden sie flexibel im Dialog angepasst. Dies ist für deutsche Unternehmen oft ungewohnt, kann aber durchaus auch zum eigenen Vorteil genutzt werden.



Geschäfts-essen



Einladung

Beziehungen werden gepflegt: Gemeinsame Mahlzeiten sind ein **zentraler Bestandteil des vietnamesischen Geschäftslebens**. Die Einladung erfolgt meist von der vietnamesischen gastgebenden Person, die auch die **Rechnung** übernimmt. Wenn möglich, sollte bei langfristigen Geschäftspartnern auch eine **Gegeneinladung** erfolgen.

Sitzordnung

Die Sitzordnung richtet sich nach **Rang**: Die gastgebende oder die ranghöchste Person sitzt **gegenüber dem Eingang**, der **Ehrengast daneben**.

Trinkrituale

Trinkrituale („Môt, hai, ba – yo!“ / „Zum Wohl!“) bei Geschäftsessen mit westlichen Geschäftspartnern sind **nicht mehr so weit verbreitet** wie vor einigen Jahren, gehören aber noch immer dazu. Ein Glas zu heben und einen kleinen Schluck zu nehmen, zeigt **Respekt**.

Speisen

Bevorzugt werden **Restaurants mit lokaler Küche**, wobei inzwischen je nach Mode auch internationale Restaurants beliebt sind. In lokalen Restaurants bestellt die gastgebende Person für alle, das Essen wird dann in **Servierschalen in der Mitte des Tisches** platziert. Der Gastgeber bzw. die Gastgeberin eröffnet das Essen und reicht oftmals besondere Leckerbissen auf das Schälchen des Gastes. **Probieren** Sie von allem ein wenig, das gilt als höflich. Wenn Sie satt sind, lassen Sie Reste auf dem Teller. Denn ein leerer Teller wird als Zeichen verstanden, dass man nicht satt geworden ist.

Geschäftsessen



Private Einladungen



Tischgespräch

Während des Essens werden häufig **Anekdoten** erzählt – bleiben Sie freundlich und positiv. Über Geschäfte, Geld oder Politik spricht man am Tisch nicht. Das gemeinsame Essen dient dazu, sich besser kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen.

Vertrauensbeweis

Begegnen Sie Nähe mit Respekt: Eine Einladung in ein vietnamesisches Zuhause ist eine **große Ehre**. Sie signalisiert persönliches Vertrauen.

Geschenke

Bringen Sie ein kleines Gastgeschenk mit – etwa **Obst, Süßigkeiten oder Blumen**. Vermeiden Sie weiße Blumen (Trauersymbol) und schwarze Verpackungen. Rot, Gelb und Gold gelten als **Glücksfarben**.

Etikette

Ziehen Sie vor dem Betreten des Hauses die **Schuhe** aus; oft werden Hausschuhe bereitgestellt.

Loben Sie ruhig das Haus oder das gemeinsame Essen, aber vermeiden Sie übertriebene Bewunderung einzelner Gegenstände – die gastgebende Person könnte sich verpflichtet fühlen, sie zu schenken.

Gesellige Abende **enden meist früh**. Verabschieden Sie sich höflich, auch wenn der Gastgeber oder die Gastgeberin zum Bleiben auffordert.

Pünktlichkeit

Pünktlichkeit wird in Vietnam weniger streng gesehen, aber eine kurze Nachricht bei **größerer Verspätung** bleibt höflich.

Private Einladungen





Key-Takeaways

Begrüßung

-  Freundlicher, zurückhaltender Händedruck und leichtes Nicken. Frauen nur die Hand geben, wenn sie den ersten Schritt machen.
-  Visitenkarten mit beiden Händen übergeben; idealerweise auf Englisch und Vietnamesisch, Titel vollständig angeben.

Meetings

-  Formelle, gepflegte Kleidung, besonders bei Erstkontakten; keine auffälligen Farben oder Freizeitkleidung.
-  Pünktlichkeit wird geschätzt, auch wenn sie situativ flexibel gehandhabt wird.
-  Hierarchien beachten, Ranghöchsten zuerst ansprechen.

Geschenke

-  Kleine, symbolische Geschenke in Rot, Gelb oder Gold; weiße oder schwarze Verpackungen sowie Messer und Scheren vermeiden.

Kommunikation

-  Höflich, ruhig und indirekt kommunizieren; Kritik vermeiden, Geduld zeigen.
-  Smalltalk über Familie, Kultur oder Essen fördert Vertrauen.

Geschäftsverhandlungen

-  Langfristige Beziehungen sind wichtiger als schnelle Ergebnisse; Geduld, Flexibilität und Vertrauen sind entscheidend.

Private Einladungen

-  Ein kleines Geschenk mitbringen, Lob maßvoll äußern und beim Eintreten die Schuhe ausziehen.

Wichtige Adressen

Auslandshandelskammer Vietnam
Deutsches Haus Ho-Chi-Minh-City
4. Stock, 33 Le Duan Blvd.
District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel. +84 28 3823 9775

Deutsche Botschaft Hanoi
27, Tran Phu
Ba Dinh District, Hanoi, Vietnam
Tel. +84 24 3267 3335

