

An die Empfänger unserer  
Rundschreiben

Düsseldorf, 04.08.08

**Einladung**

***Mit interkultureller Kompetenz zum Erfolg  
Erfolgsfaktoren für Geschäftsbeziehungen mit der Türkei***

Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland und die Türkei verbinden traditionell vielfältige und intensive Beziehungen, die über Generationen zurückreichen. Deutschland ist mit einem Exportvolumen von 15 Mrd. € (2007) seit langem der bedeutendste Handelspartner der Türkei. Die Türkei liegt für nordrhein-westfälische Unternehmen mit einem Volumen von 3,857 Mrd. € auf Rang 15 der wichtigsten Absatzmärkte, noch vor den EU-Staaten Dänemark (Rang 16), Ungarn (Rang 17) und Finnland (Rang 18).

Wer in der Türkei erfolgreich sein will, der kann sich nicht nur auf eine hohe Produktqualität und eine stark ausgeprägte Fachkompetenz berufen. Für ein erfolgreiches Engagement sind Kenntnisse der Geschichte und der Kultur unerlässlich. Wie kann ich die Sympathie beim türkischen Geschäftspartner gewinnen? Welche kulturellen Besonderheiten muss ich von der Kontaktaufnahme bis zur -pflege beachten? Um Ihnen Möglichkeiten und wertvolle Hinweise für den Auf- und Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehungen aufzeigen zu können, laden wir Sie in Kooperation mit der Unternehmerschaft Düsseldorf und Umgebung e. V. ein auf

**Montag, 25.08.2008, 14:30 Uhr – ca. 17:00 Uhr,  
Geschäftsstelle, Achenbachstraße 28, 40237 Düsseldorf**

Als Referentin konnten wir **Frau Selma Atahan**, Deutsch-Türkisches Handelsbüro aus Neuss gewinnen. Besonders freuen wir uns, dass **Herr Christoph Waidner**, Geschäftsführer der Waidner GmbH, uns über seine Erfahrungen im Umgang mit türkischen Geschäftspartnern aus erster Hand berichten wird.

Für Ihre verbindliche Anmeldung bis zum 20.08.2008 verwenden Sie bitte beiliegenden Bogen.

Mit freundlichen Grüßen



Andreas Mühlberg  
AHV NRW – die Außenhändler  
Geschäftsführer

Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf  
Fon 02 11/6 69 08 - 0

Postfach 14 01 65  
40071 Düsseldorf  
Fax 02 11/6 69 08 - 30

www.ahvnrw.de  
info@ahvnrw.de

Mitglied im  **BDEx**

Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V.  
Verband für internationalen Handel



**EuroCommerce**

## Gliederung\*

### ***Mit interkultureller Kompetenz zum Erfolg Erfolgsfaktoren für Geschäftsbeziehungen mit der Türkei***

#### **Begrüßung & Moderation**

*Andreas Mühlberg, Aussenhandelsverband Nordrhein Westfalen e. V.*

#### **I. Die türkische Geschäftswelt und –kultur**

*Selma Atahan, deutsch-türkisches Handelsbüro (dth international)*

- wirtschaftliche und politische Struktur in der Türkei
- soziale Kulturaspekte und kulturspezifische Verhaltensmuster
- die Stellung der Frau in der Geschäftswelt
- Regionale Unterschiede zwischen den Geschäftswelten
- Unternehmenskultur und Führungsstil

#### **Tee- und Kaffeepause**

#### **II. Geschäftsbegegnungen**

*Selma Atahan, deutsch-türkisches Handelsbüro (dth international)*

- Vorbereitungen für das erste Treffen
- Der perfekte Messeauftritt
- Umgang mit Ritualen
- Geschäftsessen und private Begegnungen
- Führung und Ablauf von Verhandlungen
- Umgang mit Konflikten

#### **III. Erfahrungsbericht eines mittelständischen Unternehmers vor Ort**

*Christoph Waidner, Geschäftsführer der Waidner GmbH, Mönchengladbach*

#### **Fragen und Antworten**

\* Änderungen vorbehalten

#### **Referenten:**

**Frau Selma Atahan** lebt seit 1975 in Deutschland. Sie besitzt umfangreiche betriebswirtschaftliche Kenntnisse und ist Unternehmerin aus Leidenschaft. Ihre zielorientierte Arbeitsweise und die schnelle und professionelle Durchführung von Projekten schätzen ihre deutschen und türkischen Kunden. Sie beherrscht beide Sprachen - deutsch und türkisch - verhandlungssicher, kann auch zwischen den Zeilen lesen. Sie kennt die unterschiedlichen Geschäftsmentalitäten, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen in beiden Ländern und ist daher Ihre kompetente Ansprechpartnerin für den Aufbau Ihrer geschäftlichen Beziehungen im jeweils anderen Wirtschaftsmarkt.

**Herr Christoph Waidner**, Geschäftsführer und Gesellschafter der Waidner GmbH und Waidner-Tec GmbH, beide mit Sitz in Mönchengladbach, sowie der Waidner-Teknik San.ve Tic. Ltd. Skt. mit Sitz in Istanbul. Die Unternehmen sind im Bereich der Blechbearbeitung, CAD-Konstruktion und im Anlagenbau tätig. Gefertigt werden in Mönchengladbach Maschinenverkleidungen und Sonderschaltschränke aus Stahlblech und Edelstahl (Waidner GmbH), Preformförderanlagen für die Abfüll- und Verpackungsindustrie (Waidner-Tec), sowie Serienschaltschränke in der Türkei (Waidner-Teknik).

## RÜCKANTWORTBOGEN

*Mit interkultureller Kompetenz zum Erfolg  
Erfolgsfaktoren für Geschäftsbeziehungen mit der Türkei*

**Fax 0211/6 69 08 30**

**Bitte bis zum 20. August 2008 zurücksenden!**

**Aussenhandelsverband Nordrhein – Westfalen e. V.  
AHV NRW - die Aussenhändler**

Frau Hüning

Name:

\_\_\_\_\_

Position / Abteilung:

\_\_\_\_\_

Firma:

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse:

\_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Ich/Wir nehme/n teil.

Meine E-Mail Adresse lautet: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift