

**Geschäft mit Hindernissen: Ringo Müller (26) aus Seiffen verkaufte Weihnachtspyramiden an die Japaner.**  
Foto: Axel Berger



## Der Japan-Knigge eines Seiffener Unternehmers

Die Betten sind kürzer, Waschbecken tiefer, U-Bahnen voller. Ringo Müller (26), Geschäftsführer einer Seiffener Kleinkunstfirma (25 Mitarbeiter, 2,3 Mio. Mark Jahresumsatz), wollte in Tokio Holzpyramiden verkaufen.

Schwerer als gedacht: Die Reise kostete doppelt soviel, wie er an Aufträgen einheimen konnte. Mit seinem „Knigge für Händler“ verrät er jetzt, wie man's richtig macht.

**Lektion 1:** Japaner kaufen nicht

die Katze im Sack. Deshalb untersuchten sie zuerst die Weihnachtspyramiden wie dienstefrige Zollbeamte. „Die wollten ergründen, warum sie sich drehen, tippeten auf Miniatur-Solarzellen“. Merke: An simple Erklärungen glaubt im High-Tech-Land Japan niemand mehr.

**Lektion 2:** Du bist nichts - deine Visitenkarte ist alles. „Wenn sie nicht auf einer Seite japanisch beschriftet ist, kommt ganz sicher kein Auftrag zustande.“ Das kleine Pappkärtchen muß außerdem exakt 9,4 x 5,5 cm groß sein - damit es in die Einheits-Etuis der Japaner paßt.

**Lektion 3:** Ja heißt noch lange nicht ja. Japaner lieben Beständigkeit. Obwohl sie Müller bereits bei der Messe im vergangenen Jahr Aufträge versprochen, kamen sie erst diesmal zustande.

**Lektion 4:** Putz Dir nie die Nase in Gegenwart eines Japaners. Denn dann ist er tödlich beleidigt. „Höflicher ist es, dezent zu schniefen.“

Obwohl das große Geschäft ausblieb, fliegt Ringo Müller nächstes Jahr wieder ins Land des Lächelns und vertraut auf Lektion 5: Beim dritten Zusammentreffen werden Japaner plötzlich ganz kaufwütig.

U.B.