

# Lorenz & Partners

---

Legal, Tax and Business Consultants

Kanzlei-Information Nr.: 8 (GE)

## Management in Thailand

Februar 2024

Verehrte Leser,

wir haben mit dieser Informationsschrift einen kurzen Leitfaden für erfolgreiches Verhalten in der thailändischen Geschäftswelt erarbeitet.

LORENZ & PARTNERS ist eine Wirtschaftskanzlei, die fast ausschließlich Investitionsvorhaben deutschsprachiger und sonstiger europäischer mittelständischer und Großunternehmen in Südostasien betreut. In diesem Zusammenhang wollen wir Sie über ein angemessenes Verhalten bei Geschäftsverhandlungen, aber auch über Verhaltensweisen im privaten Bereich informieren. Natürlich kann dieser Leitfaden keine umfassende Einführung in die thailändische Kultur bieten, sondern nur einen ersten Einstieg darstellen.

Obwohl dieser Überblick mit großer Sorgfalt hergestellt ist, übernehmen wir keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts. Sämtliche Rechte am Inhalt behalten wir uns vor. Kopien unter Nennung der Kanzlei sind jedoch willkommen.

Für Ihr Interesse bedankt sich

**Lorenz & Partners**

# Inhaltsverzeichnis

I.	Einleitung: Wirtschaftslage und geschäftliche Chancen in Thailand .....	5
II.	Geschichte Thailands und deutsch-thailändische Beziehungen.....	6
1.	Deutscher Handel mit dem „Land der Freien“ .....	6
2.	Machtkämpfe im Inneren.....	6
3.	Der König als Integrationsfigur.....	6
4.	Berechenbarkeit und Stabilität der Wirtschaftspolitik .....	7
III.	Merkmale der thailändischen Wirtschaft.....	7
IV.	Das Image der Deutschen.....	8
1.	Made in Germany.....	8
2.	Fußballstars, Krupp und das deutsche Postsystem.....	8
3.	Vorurteile gegen Deutsche.....	9
V.	Generelle Verhaltensempfehlungen.....	9
1.	Das Wertesystem als Grundlage des Handelns .....	9
2.	Buddhismus und Gelassenheit .....	9
3.	Hierarchisches Denken in einer Gesellschaft der Ungleichen.....	9
4.	Vom Umgang mit Zeit .....	10
5.	Konfliktvermeidung und Selbstbeherrschung.....	10
6.	Der mittlere Pfad.....	10
7.	Vertrauen schaffen und Referenzen nutzen .....	11
8.	Gesichtswahrung trotz Kritik .....	11
9.	Identitätswahrung trotz Anpassung.....	11
VI.	Verhalten bei bestimmten Anlässen.....	12
1.	Höflichkeits- und Umgangsformen .....	12
a)	Begrüßung .....	12
b)	Anrede.....	12
c)	Austausch der Visitenkarten .....	13
d)	Sitzhaltung.....	13
e)	Intimität in der Öffentlichkeit.....	13
f)	Gruß- und Glückwunschkarten.....	13
2.	Berufliche und private Einladungen .....	13
a)	Pünktlichkeit .....	13
b)	Taxifahren.....	14
c)	Schuhe ausziehen.....	14
d)	Kopfberührungen.....	14
e)	Achtung vor Buddhafiguren und Portraits der königlichen Familie.....	14
f)	Banketts .....	14
g)	Essen in Thailand .....	15
h)	Tabuthemen .....	15
i)	Als Gastgeber.....	16
3.	Geschenke.....	17
a)	Kleine Geschenke für alle.....	17
b)	Das Insidergeschenk .....	17

c)	Blumen und Schildkröten.....	17
d)	Die Geister milde stimmen .....	17
e)	Beziehungen pflegen .....	18
4.	Kleidung .....	18
a)	Kleidung als Statussymbol.....	18
b)	Kleidung zu formalen Anlässen.....	18
c)	Kleidung bei privaten Einladungen.....	18
d)	Bekleidung beim Besuch religiöser Stätten .....	19
VII.	Verhandlungen.....	19
1.	Englisch als Verhandlungssprache .....	19
2.	Smalltalk zur Gesprächseröffnung und zum Abschluss.....	19
3.	Geduld und Gesicht bewahren.....	19
4.	Sympathie schaffen durch die Akzeptanz kultureller Unterschiede .....	20
5.	Scheinbare Zustimmung.....	20
VIII.	Die Vorgesetztenrolle.....	20
1.	Hohe Anforderungen an Führungspersonal.....	20
2.	Entscheidung von oben.....	21
3.	Sich informieren statt informiert werden .....	21
4.	Die Abläufe im Auge behalten .....	22
5.	Die Bedeutung guter persönlicher Beziehungen zu den Mitarbeitern .....	22
6.	Fürsorge und Loyalität.....	23
7.	Sensible Reaktion auf Kritik .....	23
8.	Erfolg durch Geduld und unterstützende Grundhaltung .....	23
IX.	Zusammenfassung.....	24

Verehrte Leserin, verehrter Leser,

es ist sicher nachvollziehbar, dass es großen Aufwand und nicht unerhebliche Kosten verursacht, Broschüren zu erstellen und auf dem neuesten Stand zu halten.

Unseren Mandanten, Verbänden und öffentlichen Organisationen stellen wir die vollständigen Versionen unserer Broschüren gerne kostenlos zur Verfügung. Wir bitten aber um Verständnis, dass wir anderen Nutzern eine Kostenbeteiligung von 50 EUR berechnen.

Sollte Ihr Interesse an diesem Thema geweckt worden sein, senden Sie eine E-Mail an: [info@lorenz-partners.com](mailto:info@lorenz-partners.com) mit der genauen Bezeichnung der Broschüre(n), die Sie erhalten möchten. Wir werden Ihnen diese dann umgehend zukommen lassen.

Mit freundlichen Grüßen  
Lorenz & Partners

[www.lorenz-partners.com](http://www.lorenz-partners.com)