

25.09.09 Berlingske Nyhedsmagasinet Nr. 28

Fra speedbåd til supertanker

Der er en del af vænne sig til, når man som dansk advokat flytter til Tyskland. Hans-Oluf Meyer har prøvet det – og lært, at meget går langsommere syd for grænsen.

Af Michael Kuttner, Berlin

Da Hans-Oluf Meyer for ni år siden kom til Berlin for at lede et dansk advokatfirmas filial i den tyske hovedstad, ar der en del, han blev forbløffet over. Når en tysk kollega fra et andet sagførerkontor ville i kontakt med ham, ringede denne ikke selv, men lod en sekretær kalde op. Sekretæren talte med Meyers sekretær og siden med Meyer selv. Først derefter stillede hun sin chef igennem til den danske advokat.

"Jeg tænkte: 'Hold da op'. For det havde jeg aldrig oplevet i Danmark," fortæller Meyer i dag, lettere hovedrystende, mens han ser tilbage på en vellykket karrierestart.

Meyer er 40 år og har, med en tysk kompagnon, haft sit eget advokatfirma i byen siden 2006. Her har han specialiseret sig i dansk-tyske forretninger for eksempel danskere, der køber lejligheder eller ejendomme i Berlin, eller tyske virksomheder med interesser i Danmark.

Han er holdt op med at undre sig og tager i stedet til efterretning, at man i Danmark og Tyskland, skønt nabolande, agerer forskelligt i erhvervslivet og det offentlige rum.

"Det med telefonen drejede sig jo om selvoptagethed og selvhøjtidelighed. Det har også med status at gøre. En jurauddannelse i Tyskland er en stor ting, og så tror man, at man er noget. Man lader en klient vente 15 minutter for at markere sig. Rangordenen er vigtig, og man værner om den." Det betyder også, siger Meyer, at man nødtigt bevæger sig den forkerte vej i organigrammet. "I Danmark er vi rede til at gå ned og tale i øjenhøjde med folk, der er lavere i hierarkiet. I Tyskland er det de andre, der må komme op."

Høflighed og albuer: For danskere, der kommer til Tyskland i professionelt øjemed, er der en række forskelle at registrere (det gælder i øvrigt også i forhold til en række andre land): Man lægger mere vægt på høflighed og korrekt opførsel, cowboybukser og/eller hvide tennissokker til en forhandling er ikke en god idé, og man er altid De's, selv med den 17-årig piccoline, der kommer med kaffen.

Bag disse ydre forhold ligger også dybere mentalitetsforskelle, påpeger Hans-Oluf Meyer. "I Danmark er organisationsstrukturen horisontal, i Tyskland vertikal. Af den grund er der i Tyskland en albuementalitet, man bliver nødt til at puffe og arbejde hårdere, hvis man vil være mere synlig. Man må hele tiden vende sig udad og forsvare territoriet. I den forbindelse kan danskerne opfattes som afslappende og nonchalante."

"Derfor nytter det ikke bare at være den flinke, hvis man vil frem i Tyskland. Hvis du kommer til en hård forhandling og er sød og rar, bliver du slugt rå, for modparten ændrer sig ikke", siger Meyer.

Kurfürstendamm 57
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9

www.advokatfirma.de

Stavnsbindingen: Hvis man kan generalisere, er tyskere i virkeligheden gammeldags og konservative, lader Meyer forstå.

"Danskerne har f.eks. vænnet sig til, at vi lever i en globaliseret verden, som vi er åbne overfor. Tyskerne er stadig bange for globaliseringen."

I en al mindelig forhandlingssituation kan det f.eks. udløse en vis mistænksomhed, hvis begynder med smalltalk og spørger, hvordan det går børnene, eller om man har været operaen for nylig, fortæller Meyer.

"Hvorfor vil han have det at vide, vil ofte være reaktionen hos tyskeren," siger han.

Nervøsiteten over for globaliseringen kan også begrundes med, at man er angst for sit job. "Tyskerne er jo stavnsbundet til deres arbejdsplads," siger han med henvisning til, at det er næsten umuligt at afskedige medarbejdere i forbundsrepublikken, "derfor flytter de sig ikke. Arbejdspladsen er hellig. Den danske fleksibilitet kendes ikke."

Fortrinene: Man skal heller ikke, fastslår han, regne med en dansker-bonus.

"At sige, at man kommer fra Danmark, hjælper ikke som udgangspunkt. Danmark er måske kendt i Slesvig-Holsten og blandt folk, der har holdt ferie hos os, men det er jo ikke alle 82 millioner tyskere. På den anden side er de, der har besøgt os, som regel begejstrede. Vi opfattes som åbne, tolerante, fleksible, venlige og ukomplicerede. Vi bevæger os hurtigere, og det misunder tyskerne os. Det er jo sjovere at sidde i en lille speedbåd end en stor tanker. Men begge har deres fordele."

For den tyske model har sine fortrin, ellers kunne man ikke - trods globalisering og finanskrise- fortsat være den største økonomi i Europa og stå for nogle af verdens stærkeste produkter, fra Mercedes til mælkesnitter.

"En tysk medarbejder kræver klare rammer. Dem forlader han ikke, han tør ikke bevæge sig udenfor. Men indenfor arbejder han med præcision og professionalisme. Og fordi man har faste rammer, kan man bedre kalkulere og regne med det. Som dansker f.eks., ved man, hvor man har modparten. Det er mere forudsigeligt."

Urværket: Derfor kan Meyer også glæde sig over Tyskland. Hans firma er indrettet i smukke lokaler på Kurfürstendamm, Vestberlins strøggade, han er som den første udlænding nogensinde indvalgt i bestyrelsen for Berlin advokatråd, og han er i bestyrelsen for Den danske Klub, der fungerer som netværk for danskere, især erhvervsfolk, i byen.

Privat er han for nogle år siden blevet grebet af vandets glæder, han er medlem af en svømmeklub og har flere gange overtalt sine kammerater til at deltage i mesterskaber i Kanalen i København. Også hos svømmerne møder han erhvervsfolk og fremtrædende embedsmænd, som han udveksler erfaringer med, men det er en sidegevinst. Han svømmer for at få motion og en pause fra arbejdslivet.

Den stivhed, der kan præge tyskere, inden man lærer dem godt kende, er også trængt i baggrunden.

"Det fungerer jo rigtig godt i Tyskland. Det hele er nøje sat sammen, som et urværk. Man kan se det ved gadefester, også de rigtig store som Love Parade. Først kommer optoget, lige efter følger rengøringskolonnen, og så kommer trafikken."

Forandringerne: Hans-Oluf Meyer ser også tegn på, at mentaliteten ændrer sig, om end i det små.

”Det er jo unge tyskere, som har været i udlandet og ved, hvordan det foregår andre steder. At man kan hyggesnakke lidt i begyndelsen af et møde som i USA eller Storbritannien, uden det går ud over seriøsiteten. Det er en ny generation, og jeg tror, den vil sætte sit præg.” Men foreløbig fortsætter Hans-Oluf Meyer med at drive sin praksis som et dansk-tysk projekt. Alle er dus, ”og det første, jeg siger til nye medarbejdere, at jeg forventer kritik og modsigelse. Det er også usædvanligt i Tyskland.”

Og han er blevet vant til at tale med sekretær, som stiller deres chef igennem på telefonen. ”Men da en sekretær engang fortalte, at nu var chefen, der havde bedt om samtalen, blevet optaget af noget, blev jeg sur. Jeg gav sekretæren mit direkte nummer og bad hende sige til ham, at han selv kunne ringe. Det gjorde han.”

TYSKERE OM DANSKE FORRETNINGSPARTNERE

Positivt:

Venlig
Ærlig
Åben
Samarbejdsvillig
Ukompliceret, ligefrem
Gæstfri, menneskelig
Beskeden
Uhierarkisk

Negativt:

Usikker
Dilettantisk
Konfliktsky
Uerfaren
Uden dybere indsigt
Unøjagtig
Dyr
Ukritisk

KULTURFORSKELLE

Danmark/danskere

Kommunikativ
Horisontal kommunikation
Selvstændig problemløsning
Fleksibel
Spontan problemløsning
Tilfældig planlægning
Uformel
Mennesket som individ
Godt arbejdsklima

Tyskland/tyskere

Hierarkisk
Vertikal kommunikation
Udstykket løsningsmodel
Konkret, effektiv
Problemerne bliver forudset
Strategisk planlægning
Formel
Mennesket som ansat
Høj arbejdsmoral

Kurfürstendamm 57
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9

www.advokatfirma.de