

## Leseprobe

Zum Abschluss eines gemeinsamen Mittagessens oder Frühstück kommt es im Allgemeinen zu einem Wettstreit um das Begleichen der Rechnung (vgl. Kasten 1).

Ein getrenntes Bezahlen nur des eigenen Konsums ist unüblich und gilt als unhöflich. Selbst wenn man ausdrücklich eingeladen hat, kann es passieren, dass der Eingeladene versucht, die gesamte Rechnung zu begleichen. Unterliegt man in diesem Wettstreit, gebietet es die Reziprozitätsnorm, bei einer ähnlichen Gelegenheit das Bezahlen der Rechnung zu übernehmen.

### **Kasten 1: Der Kampf um die Rechnung**

Wenn Mexikaner miteinander zum Essen gehen, findet zum Abschluss meist ein Kampf um die Rechnung statt. Für Mexikaner ist es unüblich, wenn jeder seine Speisen und Getränke selbst begleicht. Meist steht derjenige, der zahlen möchte, kurz vor Abschluss des Essens unter einem Vorwand auf und begleicht die Rechnung an der Kasse, möglichst ohne die anderen dies merken zu lassen. Wenn der Kellner die Rechnung am Tisch überreicht, versucht jeder in der Runde, das Rechnungsformular an sich zu nehmen. Der Sieger in diesem Konkurrenzkampf legt das Geld oder die Kreditkarte auf die Rechnung. Dieser Wettkampf um Begleichung der Rechnung gehört zu den Ritualen der mexikanischen Höflichkeit. Es wäre nun für den ausländischen Gast ein großer Fehler, aus dem Verlieren im Wettkampf keine Konsequenzen zu ziehen. Wer diesen Kampf um die Rechnung einmal verloren hat, sollte beim nächsten gemeinsamen Essen von vornherein klar stellen, dass er bezahlt. Hinter dem Kampf um die Rechnung steckt eine genaue Buchhaltung, bei der die Beteiligten wissen, wer das letzte Mal bezahlt hat und wer jetzt die Rechnung zu begleichen hat.

Die Anbahnung der persönlichen Beziehung zwischen den künftigen Geschäftspartnern ist „Chefsache“. Ebenso wie sich auf mexikanischer Seite ein hochrangiges Mitglied der Unternehmensspitze oder der Unternehmer selbst Zeit für den Beziehungsaufbau nimmt, ist es notwendig, dass auch das deutsche Unternehmen möglichst hochrangig auftritt. Angesichts der starken Entscheidungscentralisation in mexikanischen Unternehmen muss zunächst diese eine freundschaftlich-vertrauensvolle Beziehung zu ihren Rollenpartnern in deutschen Unternehmen aufbauen, bevor in die Geschäftsverhandlungen eingetreten wird.