

22. Juni 2017



Visitenkarten-Etikette

Wann darf ich als Rangniederer meine Visitenkarten reichen?

Auf einer Messe treffen zwei Kollegen auf einen wichtigen neuen Kunden. Einer der Kollegen kennt den Kunden bereits, der andere noch nicht. Der Kunde ist offensichtlich davon ausgegangen, dass „man“ weiß, wer er ist. Wie und wann müsste der zweite Kollege seine Karte reichen bzw. den Visitenkarten-Tausch initiieren? Oder muss er warten, bis der Ranghöhere aktiv wird? Eine alltägliche Situation auf Messen ...

Früher: Antrittsbesuch mit der Visitenkarte

Ursprünglich war die Visitenkarte eine Besucherkarte. Im viktorianischen England überreichten Damen und Herren der besseren Gesellschaft ihre Karte dem Butler, der diese Karte auf dem Silbertablett zu seiner Herrschaft trug und die Besucher auf diese Weise standesgemäß ankündigte. Je nach Rang und Status des Gastes wussten die Gastgeber, wie sie sich zu verhalten hatten.



Heute: Regeln für Gast und Gastgeber

Aus dieser Tradition leitet sich ab, dass Gäste auch heute noch ihre Visitenkarten zuerst reichen, erst danach ist der Gastgeber oder die Gastgeberin dran. Und es ist immer noch üblich, dass Visitenkarten zu Beginn eines Treffens getauscht werden. So weiß man, mit wem man es zu tun hat.

Auf neutralem Boden

In der geschilderten Situation gibt es keinen Gast und keinen Gastgeber, da das Treffen auf neutralem Gebiet stattfindet. Es stellt sich die Frage: Wer hat als erster das Recht zu erfahren, wer die ihm unbekannt Person ist? In diesem Fall ist es der Kunde, er ist die ranghöchste Person.

Vorsicht Gerücht!

Es kursiert das Gerücht, dass immer der Ranghöhere zuerst seine Karte reichen muss. Doch so eine Regel würde den generellen Umgangsformen widersprechen. **Es gilt:** Der Ranghöhere erfährt immer zuerst, wer die ihm unbekannte Person ist. Die Information kann per Vorstellung oder per Visitenkartentausch erfolgen.

Eine stilvolle Lösung in diesem Fall wäre also: Kollege A, der den Kunden bereits kennt, stellt die beiden Unbekannten einander vor. Bei der Gelegenheit kann Kollege B seine Visitenkarte überreichen.



Visitenkarten später überreichen

Manchmal ergibt sich erst im Gespräch der Wunsch, in Kontakt zu bleiben. In solchen Fällen sind einige erläuternde Worte angebracht:

- *„Wenn Sie zu diesem Thema noch Fragen haben sollten, können Sie mich gerne kontaktieren. Hier ist meine Karte.“*
- *„Ich werde klären, was sich da machen lässt. Ich gebe Ihnen gern meine Kontaktdaten. Wenn es für Sie bequemer ist, kann ich mich bei Ihnen melden.“*
- *„Ich kann Ihnen vielleicht behilflich sein, eine Lösung für das Problem zu finden ... hier ist für alle Fälle meine Karte.“*

Praxis-Tipp: Wohlüberlegter Umgang mit Daten

Bei zufälligen Business-Bekanntschaften sollten Sie nicht allzu forsch Ihre Karte aufdrängen oder die Ihres Gegenübers fordern. Einige Vertriebsmitarbeiter gehen ziemlich aggressiv beim Kontaktaufbau vor. Sie betrachten es als Sport, möglichst vielen potenziellen Auftraggebern die Visitenkarten aus der Tasche zu ziehen. Genau deswegen scheuen sich wiederum viele Kunden, ihre Kontaktdaten allzu schnell und allzu großzügig zu verteilen: Sie befürchten unerwünschte Akquisitionsanrufe!

