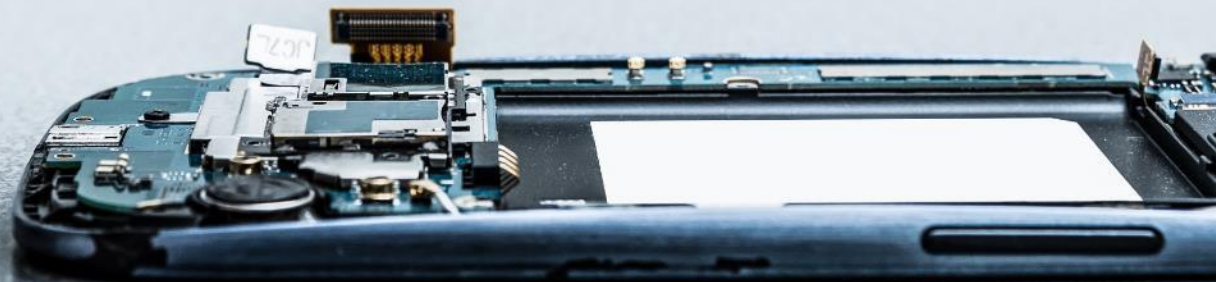


Berücksichtigung von interkulturellen Aspekten bei der Geschäftsanbahnung in ausländischen Märkten

Oldenburg, 21. August 2019



Agenda

1. Interkulturelle Aspekte
2. Einflussfaktoren
3. Gleichgewicht der Kräfte in einer Geschäftsbeziehung
4. Andere Kulturen wertschätzen
5. Vertrauen und eine gemeinsame Wertebasis schaffen

Interkulturelle Aspekte

Versuch einer Definition

Kultur

Kultur umfasst die gesellschaftlichen und individuellen Gewohnheiten, Regeln und Verhaltensweisen, die von einer größeren Gruppe über einen längeren Zeitraum hinweg gestaltet, übernommen und angewendet werden und die das Zusammenleben der Menschen unter einem gemeinsamen Wertegefüge bestimmen.

Kulturdimensionen

Um Kultur objektiver greifbar zu machen, zielen verschiedene Ansätze auf eine Erfassung der zugrunde liegenden Werte und Wertunterschiede. Dabei haben sich zwei Ansätze als bedeutsam für den wirtschaftlichen Bereich erwiesen; als aktueller und ausgereifter gilt die GLOBE-Studie.

Kulturdimensionen der GLOBE-Studie (90er Jahre)

- Unsicherheitsvermeidung:
- Institutioneller Kollektivismus
- Gruppen-/familienbasierter Kollektivismus
- Geschlechtergleichberechtigung
- Zukunftsorientierung
- Leistungsorientierung
- Humanorientierung

“

Je größer die kulturellen Unterschiede zwischen den handelnden Parteien desto schwieriger Deal- und Postdeal – Phase...



Einflussfaktoren

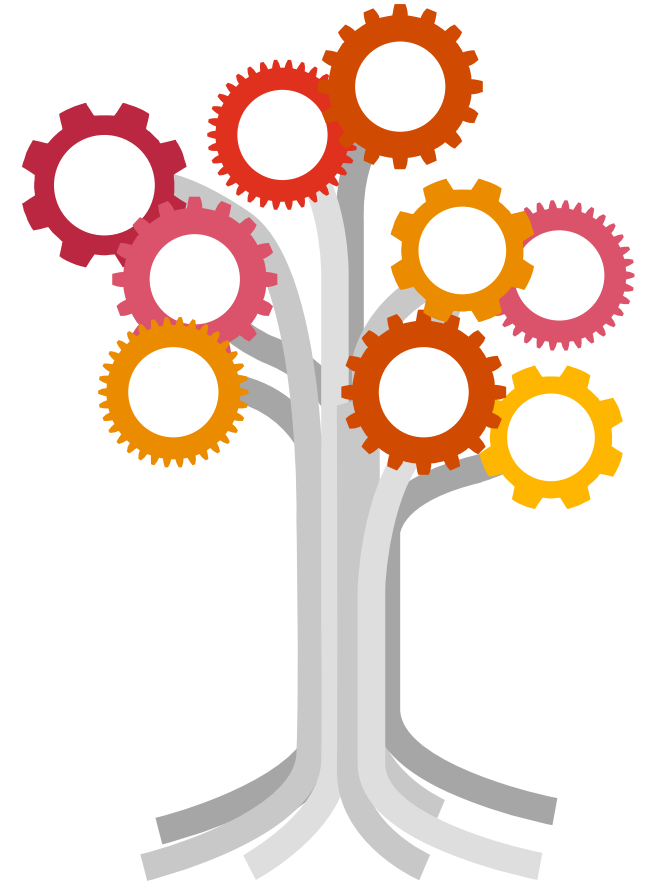
Wir stehen auf den Schultern unserer Ahnen.. in vielerlei Weise

Stereotype ... „pünktliche und fleißige Deutsche“

Persönliche Erfahrungen... „im Urlaub war da einer, der...“

Welt- / Religionsgeschichte ...

...



Gleichgewicht der Kräfte in einer Geschäftsbeziehung

Häufig gibt es einen stärkeren und damit auch einen schwächeren Partner



Andere Kulturen wertschätzen – Grenzen überwinden

Die Berücksichtigung von kulturellen Unterschieden erhöht den Erfolg der Geschäftsbeziehung

- Verbiegen Sie sich nicht, aber respektieren Sie die Kultur des Anderen; z.B. in Ländern mit starker Hierarchieorientierung nicht zu kollegial auftreten; in Ländern mit kooperativer Arbeitsmentalität nicht zu autoritär..
- Vermeiden Sie, zu generalisieren und berücksichtigen Sie regionale Unterschiede.
- Versuchen Sie zu verstehen, was für die andere Seite wichtig ist.
- Erliegen Sie nicht der Gefahr, zu denken, dass es in Europa im Geschäftsleben keine kulturellen Unterschiede mehr geben würde.
- Versuchen Sie, bereits in den Teams für z.B. eine Übernahme, Mitarbeiter mit dem gleichen oder ähnlichen kulturellen Hintergrund wie die Mitarbeiter des Übernahmeobjekts einzusetzen.
- ...

Vertrauen & eine gemeinsame Wertebasis schaffen

- Setzen Sie auf ein persönliches Kennenlernen und finden Sie eine gemeinsame Basis abseits des Geschäftlichen – bauen Sie dadurch beiderseitige Vorurteile ab.
- Schulen Sie Ihre Mitarbeiter bereits im Vorfeld von Auslandskontakten und beziehen Sie kulturelle Effekte in Ihre Planungen mit ein (Prozesse, Hierarchien, ...).
- Wenn Sie ein Unternehmen erwerben, dann definieren Sie gemeinsame (Unternehmens-)Werte, die international Gültigkeit besitzen *(und lassen Sie sich nicht täuschen... das ist schwieriger als Sie denken)*.
- ...



Folgen Sie dem „gesunden Menschenverstand“

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

[pwc.de](https://www.pwc.de)

© 2019 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Alle Rechte vorbehalten. "PwC" bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.