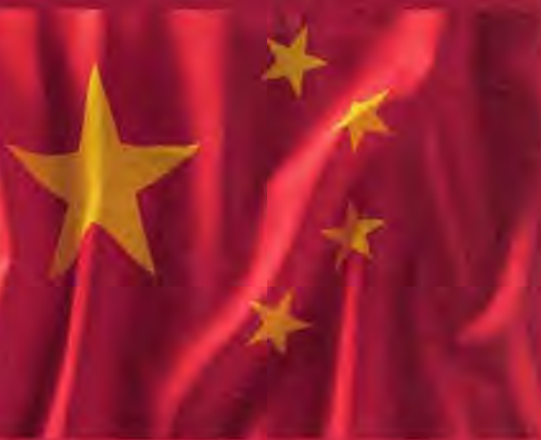


Mit dem BME zur ISF

International Sourcing Fair Shanghai

- Treffen Sie Supplier aus 30 chinesischen Provinzen
- Stellen Sie Ihren Bedarf am eigenen Stand vor
- Profitieren Sie von individuellen Matchmakings



Programm September 2012

- BME CONFERENCE 10.9. Shanghai
- BME GET-TOGETHER 10.9. Shanghai
- WORKSHOPS 11.9. Shanghai
- REVERSE MESSE 12.-13.9. Shanghai
- FIELD TRIPS Yangtze-Delta

Der BME bündelt die Einkäuferstände in der BME European Sourcing Area.

Seit 2006 waren unter dem Dach des BME Einkäufer aus 160 Unternehmen dabei.

Ihre Ansprechpartnerin:

Sabine Ursel
Tel.: 069 30838-113
Fax: 069 30838-189
E-Mail: sabine.ursel@bme.de

MEHR INFOS: www.bme.de/china

Geschäftskultur: Stereotype führen in die Irre

Auf dem BME-Symposium in Berlin konnten die Teilnehmer im Rahmen der Studie „Business Culture Integration“ ihre kulturelle Identität messen lassen. Kritische Faktoren liegen in den Bereichen „Menschen und Emotionen“, „Diplomatie und Wahrheit“ sowie „Menschen und Positionen“ – hier prallen Gegensätze aufeinander, die Geschäftsbeziehungen gefährden können. Das Kulturmodell von Richard Lewis hilft, eigene kulturelle Wurzeln und die des Gegenübers besser zu verstehen. Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky (Universität Würzburg) erläutert das Modell.

Was muss ich über mich selbst wissen, um andere „lesen“ zu können?

Roland Bogaschewsky: Es ist ein Kardinalfehler zu glauben, man selbst sei „der Deutsche“ und der andere „der Chineser“. Erst wenn ich weiß, wie ich selbst kulturell geprägt bin, kann ich mich in Relation zu anderen Kulturen einschätzen. Die Sicht in sich selbst hinsichtlich Sprechen, Zuhören, Planen, Umgang mit der Wahrheit schärft den Blick. Es gibt kein „gutes“ oder „schlechtes“ Kulturprofil, sondern nur ein wertfreies, individuelles.

Was kennzeichnet „typisch deutsch“?

Wir haben inzwischen fast 1000 solcher Analysen durchgeführt. Linear-aktive

Menschen planen genau, sind sehr zuverlässig, argumentieren logisch und stringent, haben eine sachbezogene Einstellung zur Wahrheit. Trotzdem haben viele dieser Typen zumeist auch multi-aktive Eigenschaften, etwa hinsichtlich Emotionen und Kreativität, wie sie beispielsweise eher bei Südamerikanern ausgeprägt sind. Einige zeigen aber auch reaktive Muster, geduldiges Zuhören und Konsensstreben, Eigenschaften, die stärker bei Asiaten ausgeprägt sind. So entstehen individuelle kulturelle Profile, und es gibt damit „den Deutschen“ gar nicht. Tendenziell überwiegen aber bei den meisten Deutschen die linear-aktiven Charakteristika.

Warum laufen Verhandlungsstrategien vielfach ins Leere?

Wenn man das typisch deutsch geprägte Gesprächs-, Kommunikations- und Konfrontationsverhalten betrachtet, stellt man schnell fest, dass dies sehr viele Kulturen als „fremd“, wenn nicht „unangenehm“ oder sogar „feindlich gesinnt“ empfinden. Eine denkbar schlechte Ausgangssituation. Man sollte beachten, wie andere Kulturen solche Dinge angehen. Sehr viele Kulturen außerhalb des Nord-Westeuropäischen Kreises sind viel beziehungsorientierter als wir. Insgesamt vertreten nur zehn bis 15 Prozent eine „Business-first“-Auffassung. Persönliche Dinge, die Familie, Gemeinsamkeit und Beziehungen sind dort mindestens dem geschäftlichen gleichgestellt, wenn nicht übergeordnet. Dies gilt grundsätzlich für alle schwerpunktmäßig multi-aktiven und reaktiven Kulturen, aber auch für einige eher linear-ak-



tive. Zu beachten ist aber auch, dass Konfrontationen in uns relativ ähnlichen Kulturkreisen wie den USA zum guten Ton gehören. Pauschalantworten sind wenig hilfreich, man muss sich eingehender mit dem Thema beschäftigen.

Auf dem BME-Symposium wurden Führungskräfte zu Business Culture Integration (BCI) befragt. Was bringt die Methodik?

Wenn Sie die BCI-Methodik verinnerlicht haben, können Sie sich selbst und auch Ihr Gegenüber besser einschätzen. Wenn ein Geschäftstreffen mit einem Inder ansteht, können Sie Ihr persönliches Profil in nur drei Minuten mit dem „Durchschnitts-inder“ matchen und so generelle Unterschiede und Gemeinsamkeiten hinsichtlich der wesentlichen kulturellen Kategorien identifizieren. Das reicht für ein erstes „Go“ und „No go“ für bestimmte Verhaltensweisen. Wenn Sie dann noch wissen, dass Ihr Gesprächspartner einige Jahre etwa in den USA studiert hat und viel in der Welt unterwegs war, können Sie sich gut auf ihn vorbereiten.

DAS LEWIS-MODELL

Die Dimensionen

Linear-aktiv: Linear aktiv geprägte Menschen sind eher sachlich-orientiert, sukzessiv und strukturiert vorgehende Planer. Typisch deutsch?

Multi-aktiv: Multi-aktive Typen sind emotional, redselig, impulsiv; sie orientieren sich an Familie und Beziehungsumfeld. Hierfür stehen Südamerikaner, Italiener und Spanier.

Reaktiv: Reaktive Menschen sind höflich und freundlich, passen sich an, hören mehr zu, als selbst das Heft des Handelns sichtbar in die Hand zu nehmen; persönliches Netzwerk, gemeinschaftliche Verpflichtung und kollektive Harmonie sind wesentliche Grundwerte, Gesichtswahrung ein Muss. Klassische Merkmale für die ostasiatische Welt.

Weitere Infos und persönliches Kulturprofil (Kurztest, BCI): www.cfsm.de

Gibt es intuitiv beherrschbare Kulturelemente?

Jein! Solche Aussagen sind gefährlich, da es auf die persönliche Disposition und das Gegenüber ankommt. So kann ein Kulturelement zwischen Ihnen und dem „Durchschnitts-inder“ unkritisch sein, dasselbe aber mit dem „Durchschnittschinesen“ hochexplosiv. Die auf dem weltweit renommierten, aber in Deutschland bisher kaum bekannten Kulturenmodell von Richard Lewis basierte Business-BCI-Methodik kann hier einen präzisen Rahmen liefern, um Vorurteile zu überwinden und mit neuen Konstellationen sicher umgehen zu können. Leider erkennen auch manche welterfahrenen Geschäftsleute scheinbar eindeutige Situationen nicht richtig und treten zielgenau ins Fettnäpfchen. Die oberflächlichen Tipps, etwa wie man in Asien Business Cards übergibt, welche Zahlen und Farben un-/angemessen sind, kann jeder schnell erfassen und umsetzen. Dies vermeidet aber in der Regel nur Blamagen, bringt einen jedoch nicht wirklich weiter.

Wo liegen kritische Faktoren?

Das Spannende ist ja, dass jede der Kulturkategorien sich als kritisch herausstellen kann – eben je nach Situation. Kritisch ist also das richtige Einschätzen der Situation und des Gegenübers. Natürlich irritiert es uns mit am meisten, dass typische Vertreter bestimmter Kulturen ein völlig anderes Verhältnis zu den Themen Zeit und Wahrheit haben als wir. Damit können wir uns auf aus unserer Sicht klar Vereinbartes nicht voll verlassen. Wer dies versteht, findet aber auch Wege, wie er das Gewünschte erreichen kann – und verlässt sich nicht auf ein Stück Papier, das wir Vertrag nennen, die anderen aber nicht für wichtig halten.

Wie erfährt man mehr über die BCI?

Durch BCI-Seminare lässt sich der Umgang mit dem Modell trainieren. Damit können Sie auch auf eine umfangreiche Datenbank zugreifen, über die Sie sich mit nahezu allen Kulturen dieser Welt matchen können. Das wird bereits in hunderten Unternehmen und vielen Hochschulen weltweit durchgeführt.

Die Fragen stellte **Sabine Ursel**, BME

Jinsheng Forging Co., Ltd. Your Forging Partner in China!

Wuxi Jinsheng Forging Co., Ltd. is a main member of China Forging Society, located at Shuofang Town Wuxi China and a leading Manufacturer & Supplier of all kinds of forged parts. Products are widely used in the power, petroleum, chemistry, metallurgy and steel industries.

Founded in 2003 the factory has expanded to 20,000m², registered capital of RMB 50 million and total investment of RMB 38 million, 228 employees including professional technicians and engineers.

Equipment includes 4.500t hydraulic machine, 5t Wagner's hammer, 56t crane, 50t manipulator, large machining equipment. Devices used for inspection include tensile testing equipment, impact testing machine, hardness gauge, cryogenic box, broacher, complete chemical analysis instruments, metallurgical analysis instruments, complete temperature monitoring, ultrasonic fault detector and spectrometer.

ISO 9001-2000 certified, Safety registration certificate of steel forgings for pressure vessel issued by China Standardization Committee of Boiler and Pressure Vessel, special equipment and manufacture license of pressure piping elements.

Qualified supplier to Siemens Industry Corporation, Weir Minerals Netherlands B.V., Oerlikon Technology Co., Ltd., Lanzhou Lanshi Group Co., Ltd., Tungsten Ming Co., Ltd., Zigong High Pressure Valve Co., Ltd. and many other world class companies.

We are confident in our quality, performance and costing systems and we believe that if you place trial order to test our company, it will be the first step towards a prosperous and long term business relationship.

Wuxi Jinsheng Forging Co., Ltd.

Huangjia Men, Shuofang
Jiangsu, Wuxi New District 214142
P.R. China

Tel: +86 (510) 8526 1227
Fax: +86 (510) 8526 0360
E-Mail: wjshen@126.com
website: www.wxjsdy.cn