



Der Schlüssel zum Geschäftserfolg

GRENZENLOS. Für erfolgreiche Tätigkeit im Ausland braucht es mehr als fachliches Wissen. Interkulturelle Kompetenz öffnet die Türen.

Tag für Tag pilgern heimische Manager ins Ausland, um dort Marktlücken aufzutun, Geschäfte anzubahnen, Verträge abzuschließen oder Tochterfirmen zu gründen. Erfolgreiche Auftritte im Ausland bedingen in den meisten Fällen auch besondere Kompetenzen – nämlich nicht nur die unternehmensspezifisch-fachlichen, sondern auch soziale Fähigkeiten und ein Bewusstsein dafür, dass in anderen Ländern eben andere Sitten herrschen.

Fit fürs Auslandsengagement

Aufholbedarf ortet in diesem Bereich Mag. Rodrigo Sarmiento. Der gebürtige Bolivianer lebt seit 15 Jahren in Linz, hat hier Volkswirtschaft studiert und bietet interkulturelles Training an. Sarmiento konzentriert sich auf Beratung für interkulturelle Kompetenz im lateinamerikanischen Raum. Neben der Einführung in den Kulturkreis und seine Besonderheiten wartet Sarmiento auch mit ent-

sprechendem Spanisch-Unterricht auf. Alles aus einer Hand also – was sich gerade bei der kurzfristigen Vorbereitung eines Auslandsengagements als nützlich erweisen kann. Was ist es nun, das den lateinamerikanischen Kulturkreis von unserem deutlich unterscheidet? Rodrigo Sarmiento wartet im Gespräch mit konkreten Beispielen auf:

CHEFINFO: Wie würden Sie die Mentalitätsunterschiede zwischen Österreich und La-

teinamerika grundsätzlich beschreiben?

Mag. Rodrigo Sarmiento: Der Hauptunterschied liegt darin, dass in Europa der Individualismus, in Lateinamerika der Kollektivismus vorherrschend ist. Hat der Lateinamerikaner beispielsweise gerade Geld, schmeißt er eine riesige Fiesta und lässt Familie und Freunde am Erfolg teilhaben. Die Mitteleuropäer sind introvertierter und reservierter als Lateinamerikaner. Ordnung, Normen und Disziplin spielen in Mitteleu-

ropa eine größere Rolle als in Lateinamerika. Der Lateinamerikaner will sich zeigen, sich präsentieren, der Österreicher tritt bescheidener auf.

CHEFINFO: Gibt es ein anderes hierarchisches Verständnis als hierzulande?

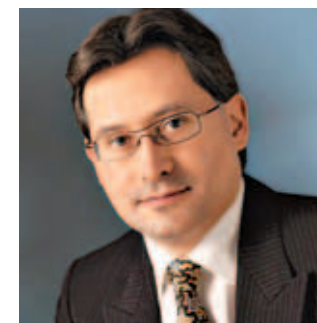
Mag. Rodrigo Sarmiento: Generell glaube ich, dass es mit der Hierarchie in Österreich und Lateinamerika ziemlich ähnlich ist. In Lateinamerika ist Macht und Autorität sehr stark mit der Person verbunden und nicht so sehr mit der Position. Entscheidungen orientieren sich sehr stark an der Persönlichkeit und dem Charisma des Chefs.

CHEFINFO: Ab wann gilt eine Vereinbarung als verbindlich, wie unterscheiden wir uns hier?

Mag. Rodrigo Sarmiento: Wie überall auf der Welt basieren geschäftliche Beziehungen auf Vertrauen, aber insbesondere in Lateinamerika macht man Geschäfte in erster Linie mit den Menschen und nicht mit der Firma. Ändern Sie daher nicht Ihr Verhandlungsteam, das schon das Vertrauen der Geschäftspartner dort genießt! In der heutigen Geschäftswelt und vor allem in den internationalen Geschäften ist erst mit einem unterschriebenen Vertrag alles unter Dach und Fach.

CHEFINFO: Wie läuft der Weg zum Geschäftsabschluss – gibt es da auch gewisse gesellschaftliche Komponenten zu berücksichtigen?

Mag. Rodrigo Sarmiento: In Lateinamerika wird man sehr schnell ins Haus oder „Hacienda“ des Geschäftspartners eingeladen. Es ist ein Statussymbol, einen ausländischen Geschäftspartner zu haben, und man will auch gerne mit ihm gesehen werden. Das zeigt, dass die Ge-



MAG. RODRIGO SARMIENTO

schäfte gut laufen oder dass etwas Großes im Gange ist. Also rechnen Sie mit einer kleinen Gesellschaft mit Freunden und anderen Geschäftspartnern des Gastgebers. Formale Kleidung ist da Pflicht. Hier konzentrieren Sie sich in erster Linie auf die Menschen, warten Sie, bis Sie auf das Geschäftliche angesprochen werden. Nehmen Sie ein typisches Mitbringsel aus Österreich als Gastgeschenk mit. Wenn Sie auswärts eingeladen werden, rechnen Sie damit, dass es sich um einen Privatklub oder um ein erstklassiges Restaurant handelt.

CHEFINFO: Wir Österreicher sind ja doch ein Volk der diplomatischen „Umschreiber“ – gerade wenn es um Absagen oder Änderungen geht. Kann man sich das leisten?

Mag. Rodrigo Sarmiento: Wenn jemand Geschäfte mit Lateinamerikanern machen kann, dann sind es die Österreicher, denn in diesem Punkt sind sie sich sehr ähnlich. Ich finde aber, dass die Sprache der Österreicher sogar direkter ist als die der Lateinamerikaner. Eine zu offene und direkte Sprache empfindet der Lateinamerikaner als rüde, wenn nicht sogar beleidigend.

CHEFINFO: Falls es um eine Projektabwicklung direkt vor Ort geht – worauf müssen öster-

reichische Projektleiter im Umgang mit einheimischen Mitarbeitern achten?

Mag. Rodrigo Sarmiento: Lassen Sie Überheblichkeit und Besserwisserei zu Hause. Das wird sehr negativ bewertet. Dort schätzt man die mittel- und nordeuropäische Genauigkeit, deswegen kauft man ja auch diese Technologie. Seien Sie flexibel und lernbereit. Zeit und Geduld sind die Stichworte! Der Lauf der Dinge und seine Geschwindigkeit im Alltag und Business unterscheiden sich sehr von der österreichischen Gangart. Nehmen Sie am Gesellschaftsleben aktiv teil. Dort ist eine Firma mehr als bloß ein Arbeitsplatz, es ist auch wie eine Familie.

CHEFINFO: Kulturelle Unterschiede machen die Identität der verschiedenen Kulturkreise aus – und alles kann man sicher nicht lernen. Was ist essenziell notwendig, um im lateinamerikanischen Raum erfolgreich Geschäfte zu machen?

Mag. Rodrigo Sarmiento: Das ist eindeutig zu beantworten: „Connections“. Beziehungen sind der Schlüssel zum Geschäftserfolg in Lateinamerika! Die Menschen sind wichtiger als Gesetze, Regeln oder Institutionen. „Connections“ sind der Weg. Um es plastisch auszudrücken: „first contacts then business“.

Infos zu individuellen Trainings:
rodrigo.sarmiento@liwest.at
Tel.: 0650/5450367

TEAM-KMU – Besteht mein Unternehmen nur aus Zahlen?

Nein, gerade die Menschen, die Prozesse, die Funktionen, die Kommunikation, die Organisation etc. sind es, die die Wertschöpfung eines Unternehmens ausmachen. Wir – das TEAM-KMU – analysieren diese Elemente mittels unserem eigenen Unternehmens-Check. Dies ergänzt mit den meist vorhandenen Zahlen des firmeneigenen Steuerberaters, stellt die Ausgangsbasis für eine strategisch ausgerichtete Unternehmensführung dar. Wir beraten aus der Praxis heraus und legen unseren Fokus auf schnelle und praktikable Umsetzung zum Nutzen unserer Kunden, gerade im Bereich der Klein- und Mittelbetriebe. Innerhalb weniger Tage (abhängig von der tatsächlichen Unternehmensgröße) erhalten Sie eine Orientierungshilfe über vorhandene Stärken- und Problemfelder. Nutzen Sie unseren unverstellten Blick von außen. Egal, ob als bereits arriviertes Unternehmen oder als Jungunternehmer.

Tel.: 07229/81735
www.team-kmu.at



ALEXANDRA WEISS, MBA

Dipl.-Ing. CHRISTIAN WOLBRING

GERHARD SPIESSBERGER

ANZEIGE