



Goodbye, Kulturschock! So kommen Manager mit fremden Welten klar - und machen internationale Geschäfte perfekt

Wietasch & Partner veröffentlicht das Hörbuch zum erfolgreichen Business-Ratgeber "Global Management - Ein Tanz mit den Eisbergen"

Fernab ihres Heimatlandes arbeiten weltweit gut 1,5 Millionen Manager, die so genannten Expatriates - aber nicht immer so erfolgreich wie erhofft. Tatsächlich scheitern nach einer Studie der Universität Lüneburg sage und schreibe 80 Prozent aller internationalen Engagements. "Der Grund für Fehlschläge in Geschäften und Kooperationen ist oft das fehlende Bewusstsein, wie man in und mit fremden Welten zurechtkommt - in tausenden Situationen, auf die kein noch so dicker Auslandsknigge vorbereiten kann", erklärt Management-Beraterin Barbara Wietasch, die gerade das Hörbuch zu ihrem erfolgreichen Business-Ratgeber "Global Management - Ein Tanz mit den Eisbergen" veröffentlicht hat. Wie es Führungskräften gelingt, dass Menschen verschiedener Kulturen gewinnbringend miteinander arbeiten, erklärt die Autorin ausführlich und mit vielen Beispielen in einer über 7 Stunden langen CD-Fassung, die via ISBN 978-3200028-38-8 im Handel erhältlich ist. Digital abrufbar ist das Hörbuch in den Downloadportalen Sofortwelten.de und Audible.de.

"Manager und Abteilungsleiter sollten alles dafür tun, um sprichwörtlich die Eisberge zum Tanzen zu bringen", lautet die Aufgabenstellung von Barbara Wietasch, die das menschliche Verhalten mit der Spitze eines Eisbergs vergleicht: "Wie wir uns verhalten, wird bestimmt durch Prägungen, die sich dem Augenschein entziehen. Wenn Menschen verschiedener Kulturen miteinander arbeiten, treiben also Eisberge aufeinander zu - mit allen Risiken, die unter der Wasseroberfläche lauern."

Denn "Expats" gibt es immer mehr in der Welt. Es sind nicht nur beispielsweise Schwaben, die in China Dependancen aufbauen, oder Wiener, die ins US-Headquarter entsandt werden - es gibt längst auch das "Ausland im Inland", etwa den deutschen Abteilungsleiter, der sich in einer russisch geführten Niederlassung in Deutschland zurechtfinden muss. Viele Geschäfte aber stocken oder scheitern, weil das Bewusstsein fehlt, wie man in und mit "fremden Welten" zurechtkommt.

"Immer, wenn ich glaube, dass mich nichts mehr überraschen kann, erlebe ich im Coaching, in der Beratung oder im Seminar wieder ein besonders verblüffendes Beispiel für die Untiefen grenzüberschreitender Zusammenarbeit", sagt die Gründerin und Inhaberin von WIETASCH & Partner, Experts for International Dynamics. Seit mehr als 25 Jahren ist sie in der Welt des internationalen Managements zu Hause - zunächst als Vertriebs- und Marketingleiterin in Konzernen in Spanien, Deutschland und Österreich, als Exportleiterin für Spielwaren rund um die Welt und seit mehr als zehn Jahren als internationaler Business-Coach und Trainerin in vielen Branchen, von Automobil bis Telekommunikation.

Den Grund dafür, dass 80 Prozent aller internationalen Engagements scheitern, sieht die Expertin nicht in falschen Theorien oder Strategien, sondern: "Sie scheitern am menschlichen Faktor! Wenn die Herausforderungen, die eine globale Zusammenarbeit an jeden Einzelnen stellt, unterschätzt werden, ist der Misserfolg nahezu vorprogrammiert."

Als Beispiel nennt sie den Rückzug des US-Konzerns Wal-Mart aus Deutschland: "Der Einzelhandelsgigant scheiterte, weil er den hiesigen Markt nicht kannte und zudem unreflektiert auf amerikanische Methoden der Personalführung und Kundenansprache setzte. Deutsche Kunden wollten nicht am Supermarkteingang persönlich begrüßt werden. Deutsche Mitarbeiter drückten sich jenseits des Atlantiks üblichen gemeinsamen Appellen und reagierten befremdet auf Versuche der Geschäftsleitung, Flirts am Arbeitsplatz zu untersagen. Auf diese Weise brachte der US-Konzern Mitarbeiter wie Arbeitnehmervertreter und Gewerkschaften gegen sich auf. Auch dass der erste Deutschland-Chef von Wal-Mart, der US-Amerikaner Ron Tiarks aus Arkansas, weder den deutschen Einzelhandelsmarkt kannte noch ein Wort Deutsch sprach, war nicht wirklich hilfreich. Natürlich ist man versucht, darüber den Kopf zu schütteln. Doch handeln wir gegenüber Geschäftspartnern in Südkorea, Russland, Rumänien, Indien oder China wirklich anders?"

Doch welche Fallen sollten Unternehmensführung und Geschäftsleitung meiden? Große Summen an Lehrgeld gehen nach Meinung von Barbara Wietasch auf das Konto der folgenden Irrtümer, die sie mahnend als "Fallen" beschreibt: die Ähnlichkeits- und Überlegenheitsfalle, die Komfort(zonen)falle, die Sachlichkeitsfalle, die HR-Verwaltungsfalle, die Entsendungs- und die Kurzsichtigkeitsfalle. "Interessierte Leser und Hörer lade ich dazu ein, sich ein genaues Bild von jeder einzelnen 'Falle' zu machen, ihr eigenes Handeln daraufhin zu überprüfen und Rückschlüsse aus meinen Erfahrungen zu ziehen - damit sie zu jenen 20 Prozent gehören, deren internationale Engagements zu einem glücklichen Abschluss führen."

Das Hörbuch wie auch der Hörbuch-Download enthalten ein Booklet mit weiteren Informationen und originellen Zeichnungen des aus der "Süddeutschen Zeitung" bekannten Cartoonisten Dirk Meißner. Aussagekräftige Hörproben liefert die Webseite www.tanz-mit-den-eisbergen.com. Außerdem lädt die Autorin dazu ein, ihr via Twitter oder Facebook zu folgen - auf <http://twitter.com/BWietasch> und www.facebook.com/barbara.wietasch.

Pressekontakt

Wietasch & Partner

Frau Barbara Wietasch
Untere Weissgerberstrasse 17/9
1030 Wien

internationaldynamics.de
barbara.wietasch@aon.at

Firmenkontakt

Wietasch & Partner

Frau Barbara Wietasch
Untere Weissgerberstrasse 17/9
1030 Wien

internationaldynamics.de
barbara.wietasch@aon.at

Die Unternehmensberatung Wietasch & Partner hat sich einem besonderen Wegweiser aus dem Dickicht globaler Komplexität verschrieben: Das Effizienzprogramm "International Dynamics" steht für gutes Zusammenspiel und Zusammenarbeit über nationale Grenzen und Hierarchien hinweg, für Wertschöpfung durch internationales und interkulturelles Leadership - mit dem Ziel, Managern, Führungskräften, Fachexperten, Export- und internationalen Projektleitern in globalen Märkten Orientierung zu geben und sie zu den gewünschten Erfolgen zu führen.

Barbara Wietasch

Global Management: ein Tanz mit den Eisbergen

Klarkommen mit fremden Welten oder:
Warum ein Auslandsknigge Sie nicht weiterbringt



MIT
CARTOONS VON
DIRK MEISSNER
(Süddeutsche
Zeitung)

Ungekürzte Version: Spieldauer ca. 7 Stunden
Gesprochen von Julius Dem, Kirsten Wendeborn und Barbara Wietasch