



Bei ihren ersten grenzüberschreitenden Expansionserfahrungen halten sich Unternehmer und Manager von Klein- und Mittelbetrieben noch immer vorwiegend an ihr Vertrauen in die Märkte und persönliche Kontakte in der Nachbarschaft. Die Erwartungen zu Beginn des „Abenteuers“ sind meist euphorisch. Wenn die Erfahrung von Zahlungsausständen, Korruption und anhaltenden Streitigkeiten

die Entwicklung einer langfristigen Geschäftstätigkeit behindern, verwandelt sich diese jedoch oft in tiefe Enttäuschung. Meist wird nach wenigen ambitionierten Fehlversuchen frustriert aufgegeben und der Ärger über das verlorene Geld und die vergeudete Zeit verhindert weitere Kontakte. Es wurde ja doch nur bestätigt, dass mit „denen da drüben“ kein seriöses Geschäft möglich ist! Österreichern wird im Umgang mit osteuropäischen Geschäftspartnern oft eine besondere interkulturelle Kompetenz aufgrund des gemeinsamen historischen Hintergrunds zugeschrieben. Neuesten Forschungsergebnissen zufolge bestehen jedoch große Mentalitätsunterschiede, die zu Missverständnissen und Frustrationen im Arbeitsalltag führen. Um erfolgreich mit osteuropäischen Partnern interagieren zu können, ist es eine Voraussetzung, kulturspezifische Verhaltens- und Denkmuster erkennen zu können und adäquat darauf zu reagieren. Besonders in der Geschäftsanbahnungsphase erfordern Kontakte mit internationalen Partnern Fingerspitzengefühl. Eine umfassende Vorberatung auf die für den österreichischen Unternehmer oft unerwartet fremden Denk- und Verhaltensweisen hilft, auf Unvorhergesehenes vorbereitet zu sein und Enttäuschungen zu vermeiden. afia – assistance for intercultural affairs bietet hier offene und firmeninterne Seminare sowie individuelle Beratung an.

Infos: Dr. Brigitte Winkler-Lüth, afia – assistance for intercultural affairs; Vienna Twin Tower, Wienerbergstraße 11, Turm A/12. Stock, A-1100 Wien, <http://www.afia.at>
T.: 01/994 606 403, F.: 01/888 088 036, E-Mail: office@afia.at