

## BUCHBESPRECHUNG

**A**sien erholt sich langsam von der Wirtschaftskrise und das Interesse, dort zu investieren, steigt. Aber häufig scheitern die Verhandlungen mit potentiellen asiatischen Partnern schon im Vorfeld. Kulturelle Unterschiede und zu wenig Vorbereitung auf den jeweiligen Partner lassen oft Mißverständnisse entstehen, die manchmal sogar zum Abbruch der Beziehungen führen.

Es werden zwar Seminare für interessierte Geschäftsleute angeboten, um ihnen die Unterschiede zu verdeutlichen, aber diese Angebote werden selten wahrgenommen. Angela Kessel möchte versuchen, diese Kluft mit Hilfe ihres Handbuches zu überwinden, ohne dabei einen Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben. Zwölf namhafte Autoren, allesamt Kenner des südostasiatischen Raumes, u.a. Rüdiger Siebert, der selber einige Bücher zum Thema geschrieben hat, geben hier ihr Wissen an den Leser weiter.

Vorgestellt werden in dem Buch nur Vietnam, Indonesien, die Philippinen, Malaysia und Thailand. Es hätte wohl den Rahmen gesprengt, alle Länder Südostasiens zu beschreiben. Die fünf Länder sind vielleicht zur Zeit die interessantesten wirtschaftlichen Partner. Unter diesem Gesichtspunkt wäre Singapur als wirtschaftliches Zentrum sicherlich auch einer näheren Beschreibung wert gewesen.

Zunächst gibt es eine allgemeine Einführung in den südostasiatischen Kultur- und Wirtschaftsraum. Hier werden die Gemeinsamkeiten der einzelnen Staaten aufgezeigt, anschließend werden kurz die einzelnen Religionen vorgestellt. Der Einfluß der Religionen und weiterer Kulturdeterminanten wie Philosophie und Spiritualität, der nicht zu unterschätzen ist,

# »Business Training Südostasien«

von *Brigitte Geske-Scholz*

wird deutlich hervorgehoben. Die Werte Asiens stehen im Gegensatz zum westlichen Denken und die Autoren weisen auf ein großes Problem von Deutschen im Umgang mit Asiaten hin: Deutsche sind sehr stark sachorientiert und möchten immer sofort zum Kern der Dinge kommen, während es für die Asiaten wichtiger ist, eine Beziehung zum Partner aufzubauen. Dieser Unterschied erfordert ein Umdenken im Umgang mit den Geschäftspartnern und vor allem auch mit den Mitarbeitern. Sehr wichtig ist es beispielsweise, auch Interesse für die Familienangelegenheiten der Mitarbeiter zu zeigen, um so die Motivation zu steigern. Im Buch wird dies anschaulich an einigen Beispielen demonstriert.

**Angela Kessel (Hrsg.)**

*Handbuch Business Training  
Südostasien*

Cornelsen Verlag ISBN 3-464-  
48982-5 58,00 DM

Da diese Werte nicht für alle Länder gleich sind, werden sie im Länderfokus einzeln vorgestellt: Ihre Wirtschaftssysteme, ihre Gesellschaftsformen und die sich daraus ergebenden Auswirkungen auf den geschäftlichen Umgang. Der Leser wird über den Ausbildungsstand in den einzelnen Ländern informiert, über die Stellung der Frau, zum Beispiel auf den Philippinen, über Werbestrategien und hier über die Bedeutung von Farbe und Religion für den Bereich Marketing. Auch das Bild der Deutschen wird näher beschrieben. Hier gibt es einige Überraschungen.


Jeder Länderfokus enthält einen Kulturknigge mit Verhaltensregeln zur Körpersprache, Mimik und Gestik, und es werden Lösungsvorschläge für Konfliktsituationen gege-

ben. Ebenso wenig fehlen wichtige Feiertage, Ereignisse und die Namen von bedeutenden Persönlichkeiten.

Im letzten Teil geht es darum, das Wissen um diese kulturellen Unterschiede in die Praxis umzusetzen. Angela Kessel gibt hier wertvolle Tips, angefangen von der Planung der Reise, über erste Kontakte, Auswahl der Geschenke (sehr wichtig), Verhandlungsführung, Auswahl des Personals bis hin zum Verhalten im privaten Bereich. So wird zum Beispiel der Besuch eines Geschäftspartners in Deutschland beschrieben. Der Leser erhält eine Einführung zu Gewerkschaften, Rechtsformen, Arbeitsstilen usw.. Dieses Kapitel enthält alles, was für den ersten Kontakt wichtig ist.

Wer mehr erfahren möchte, kann im Anhang auf weiterführende Literaturhinweise sowie Adressen innerhalb Deutschlands und der jeweiligen Länder (Konsulate, Industrie- und Handelskammern, Institute usw.) zurückgreifen.

Das Buch ist jedem zu empfehlen, der sich geschäftlich nach Südostasien orientiert und Fehler im Umgang, die durch Unkenntnis entstehen, vermeiden möchte. Vieles mag neu und überraschend sein und ist daher um so wichtiger für den Aufbau einer Geschäftsbeziehung.

Der Leser bekommt ein anderes Verständnis für Südostasien. Dieses Buch ist nicht nur für Geschäftsleute interessant, sondern auch als Urlaubsvorbereitung für Touristen. Vielleicht lassen sich durch die Lektüre einige typisch deutsche Verhaltensweisen vermeiden. 

*Die Rezensentin ist freie Mitarbeiterin der Redaktion.*