



**BUSINESS TRAVELLER-Serie**

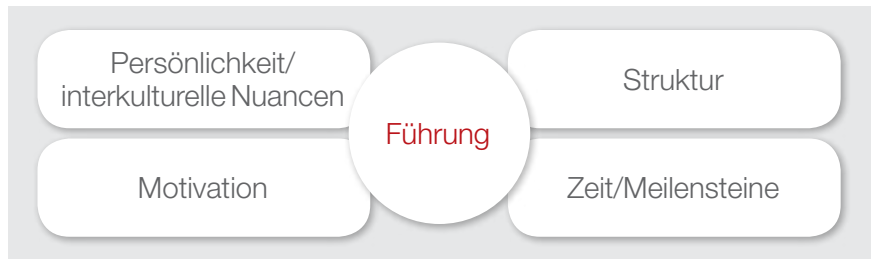
# Verhandeln unterwegs

## **Folge 78** Das „Wir-Gefühl“ als Schlüssel zum Erfolg

Die Fußball-EM liegt hinter uns, und das Thema „Mannschaft“ war neben allen fußballerischen Fertigkeiten ein spielentscheidender Faktor. Im internationalen Geschäft verhält es sich nicht anders.

Denn was unterscheidet ein erfolgreiches Unternehmen von einem weniger erfolgreichen? Natürlich bedarf es marktgerechter Produkte oder Dienstleistungen zu angemessenen Preisen. Darüber hinaus geht es aber auch um Führung, Organisation und Motivation des Teams sowie die richtige Kommunikation mit diesem Team – und das alles in Anbetracht knapper Zeitressourcen.

Es braucht eine gute Führungskraft, den Kapitän und die richtige Struktur. Die Führungskraft schafft zusammen mit einem kleinen Führungsteam Anreize und eine motivierende Atmosphäre für offene Diskussionsprozesse, in der die Ressourcen aller eingebracht werden. Der Vorgesetzte zeigt in seinem Verhalten, dass es dem großen Ziel des gesamten Unternehmens dient, und behält jederzeit den Überblick. Er entschärft Machtkämpfe und reduziert Politik im Unternehmen. Zudem gibt er eine klare Rollenverteilung vor und entscheidet, wann Strategieänderungen notwendig sind. Alle verständigen sich darauf, die Gesamtstrategie auf mehrere Teilstrategien, welche auch für die einzelnen Teams relevant werden, herunterzubrechen.



Dieses Szenario ist in multinationalen Teams komplexer, insbesondere, weil kulturelle Befindlichkeiten eine zusätzliche Herausforderung darstellen. So sind zum Beispiel Asiaten häufig weniger direkt in der Formulierung und vor allem in der Einforderung von Zielen, als es beispielsweise in der deutschen Kultur üblich ist. Zusammengefasst steht im Vordergrund ein respektvoller, die interkulturellen Unterschiede beachtender Umgang miteinander, der Konflikte durchaus zur effektiven Zielerreichung nutzt. Diese Methode trägt letztlich entscheidend zum Gelingen von Teilstrategien und abschließend auch des großen Ziels bei.



**Sergey Frank** ist Personalberater und begleitet seit mehr als 20 Jahren Unternehmen auf ihrem Weg in die Internationalisierung.

In unserer Serie zeigt er Strategien auf für das Business auf internationalem Terrain – ebenso wie Fettnäpfchen, die drohen, wenn unterschiedliche Kulturen aufeinanderprallen.  
Kontakt: [sergey.frank@sergey-frank.com](mailto:sergey.frank@sergey-frank.com)

Teambuilding ist kein einfaches Instrument. Ein wesentliches Risiko liegt in den unterschiedlichen Spielregeln und Motivationen. Diese gilt es, aufzudecken und dem Gesamtziel unterzuordnen. Dabei ist es wichtig, dass die Resultate nicht Einzelnen, sondern dem Team zugeschrieben und Konflikte im Dialog als notwendige, respektvolle und zugleich zielgerichtete Kommunikation auf dem Weg zum Erfolg verstanden werden. Hier sind informelle und direkte, aber jederzeit verständliche Dialoge und die Wertschätzung von Querdenkern, Spezialisten und Generalisten hilfreich.

Gerade heute, im Zeitalter der weltweiten, schnellen und mitunter redundanten Kommunikation, spielen solche Aspekte eine besondere Rolle. Motivation und Führung stellen einen wesentlichen Ansatz dar, der den entscheidenden Unterschied ausmacht!

Sofern Sie diese Gesichtspunkte beachten, werden Sie im internationalen Geschäft und besonders in unserer schnelllebigen Zeit nachhaltigen Erfolg mit Ihrer Mannschaft haben.