

Präsenzübungen

IK

4.2. Fallbeispiele Geschäftsverhandlungen



a) Probleme und ihre kulturellen Ursachen

Welche Ursachen haben die dargestellten Probleme?

Verabredungen treffen

Sie kommen einen Tag früher, als es geplant war, in Nürnberg an. Und da denken Sie, es ist eine gute Idee, Ihren Geschäftspartner zu überraschen. Als Sie in seinem Büro ankommen, begrüßt er Sie weit weniger erfreut, als Sie es sich vorgestellt hatten.

Warum?

Termine einhalten

Da Ihnen etwas dazwischen gekommen ist, können Sie erst eine Stunde später zu dem verabredeten Treffen kommen. Ihr deutscher Partner reagiert verschupft.

Was hätten Sie tun müssen und warum?

Anreden

Sie sprechen Ihren deutschen Partner, mit dem Sie ein mehrjähriges Projekt bearbeiten werden, mit „Du“ an, aber er siezt Sie weiterhin.

Wie erklären Sie sich das?

Verhandlungen beginnen

Sie als Verhandlungsführer beginnen die Veranstaltung mit Small Talk und der Frage „Wie geht es Ihnen?“ Ihr deutscher Partner sieht Sie überrascht an. Wieso?

Auslegung von Verträgen

Nachdem Sie mit Ihren deutschen Partnern einen Vertrag ausgehandelt, unterschrieben haben und nach Hause zurückgekehrt sind, meldet der Geschäftsführer Ihres Unternehmens noch einige Änderungswünsche an. Als Sie Ihren deutschen Partner damit konfrontieren, reagiert er sehr ungehalten und ist nicht zu Nachverhandlungen geneigt.

Weshalb?

Ablauf von Diskussionen

Während einer Diskussion passiert es Ihnen, dass Sie von Ihren deutschen Partnern unterbrochen werden; andererseits sprechen diese einfach weiter, wenn eigentlich Sie an der Reihe wären.

Wie kommt das?

Einladung zum Geschäftsessen

Sie werden von Ihrem deutschen Gastgeber zu einem Essen im Restaurant eingeladen. Als es ans Bezahlen geht, bieten Sie mehrfach an, die Rechnung zu bezahlen. Nach Ihrem zweiten Angebot gibt Ihr Gastgeber nach und lässt Sie bezahlen.

Weshalb?

Ihr deutscher Geschäftspartner schlägt vor, zusammen etwas essen zu gehen. Am Ende kommt der Kellner und fragt, ob man zusammen oder getrennt bezahlen möchte. Ihr deutscher Partner entscheidet sich für „getrennt“, und jeder zahlt das, was er gegessen hat.

Warum bezahlt Ihr deutscher Partner nicht alles?

Begrüßung

Sie kommen am zweiten Verhandlungstag in den Beratungsraum, nicken allen Partnern freundlich zu, sagen „Guten Morgen“ und setzen sich. Ihr Kollege hingegen kommt herein, geht auf jeden der 10 Teilnehmer zu und gibt ihnen die Hand. Über wen sind die deutschen Partner irritiert?

b) Eigene Critical Incidents

Schildern Sie ähnliche Vorkommnisse und stellen Sie die Ursachen dar.