Interkulturelle Herausforderungen in globalen Supply Chains meistern

Business Culture Integration (BCI)

Prozesse werden von Menschen getragen! Globale Supply Chains sind heute selbstverständlich: Wertschöpfungsketten über mehrere Kontinente und lokale Versorgungsstrukturen im Produktionsland stellen hohe Anforderungen an Gestaltung, Planung, Durchführung und Kontrolle. Doch selbst in scheinbar perfekten Systemen treten permanent Probleme auf, deren Ursachen sehr häufig in einem unzureichenden Management der zwangsläufig immer vorliegenden Kulturunterschiede liegen.

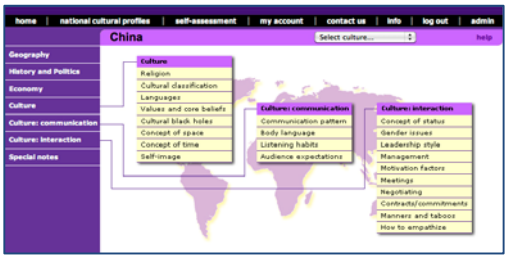
Supply Chains sind keine abstrakten Gebilde, sondern werden von Menschen „gelebt“. In der Praxis bedeutet dies, Mitarbeiter, Lieferanten, Dienstleister und Behörden aus diversen Kulturen zu einem Ganzen zu integrieren. Dass „Andere“ oftmals nicht verstehen (können), was Sie von ihnen wollen oder es zwar verstehen, dann aber nicht tun, hat vermutlich jeder mehr als oft erlebt. Die Ursache sind in der Regel weder primär sprachliche Probleme, noch eine Verweigerungshaltung der anderen Seite. Vielmehr sind Ihre Partner es nicht gewohnt, Dinge auf die gleiche Art und Weise zu tun wie Sie. Tatsächlich teilen nur weniger als 10% der Weltbevölkerung „unsere“ Sicht, nämlich „Das Geschäft kommt zuerst“ und erst dann die Beziehung zum Geschäftspartner. Auch die Effizienz sowie Zielgerichtetheit unserer Prozesse, die Strukturiertheit der Vorgehensweise sowie viele hinter den Handlungen stehende Werte und Überzeugungen sind beim Geschäftspartner aus einem anderen Kulturkreis anders ausgeprägt.

Wir sind nicht gleich – aber wir haben übereinstimmende Werte und Überzeugungen! Wichtig ist es zu verstehen, dass es nicht nur Unterschiede zwischen Kulturen gibt, die im Falle des Ignorierens dieser Verschiedenheit der Menschen fatale Folgen beispielsweise für das Sourcing haben können. Es ist auch völlig falsch anzunehmen, dass wir „Deutschen“ alle kulturell gleich geprägt sind. Die individuellen kulturprägenden Grundlagen und Erfahrungen lassen sich messen, so dass ein „Matching“ der individuellen kulturellen Prägung mit jeder anderen Basiskultur auf einfache Weise möglich ist und als Vorbereitung für interkulturelle Geschäftskontakte von hohem Nutzen sein kann.

Lernen „Just-in-time“! Gleichwohl das Erlernen kultureller Fähigkeiten mit der Aneignung einer Fremdsprache vergleichbar ist, können Sie sich mit Hilfe des BCI-Webservices darauf konzentrieren, was Sie in der konkreten Geschäftssituation benötigen – nicht mehr aber auch nicht weniger.

BCI-Webservice

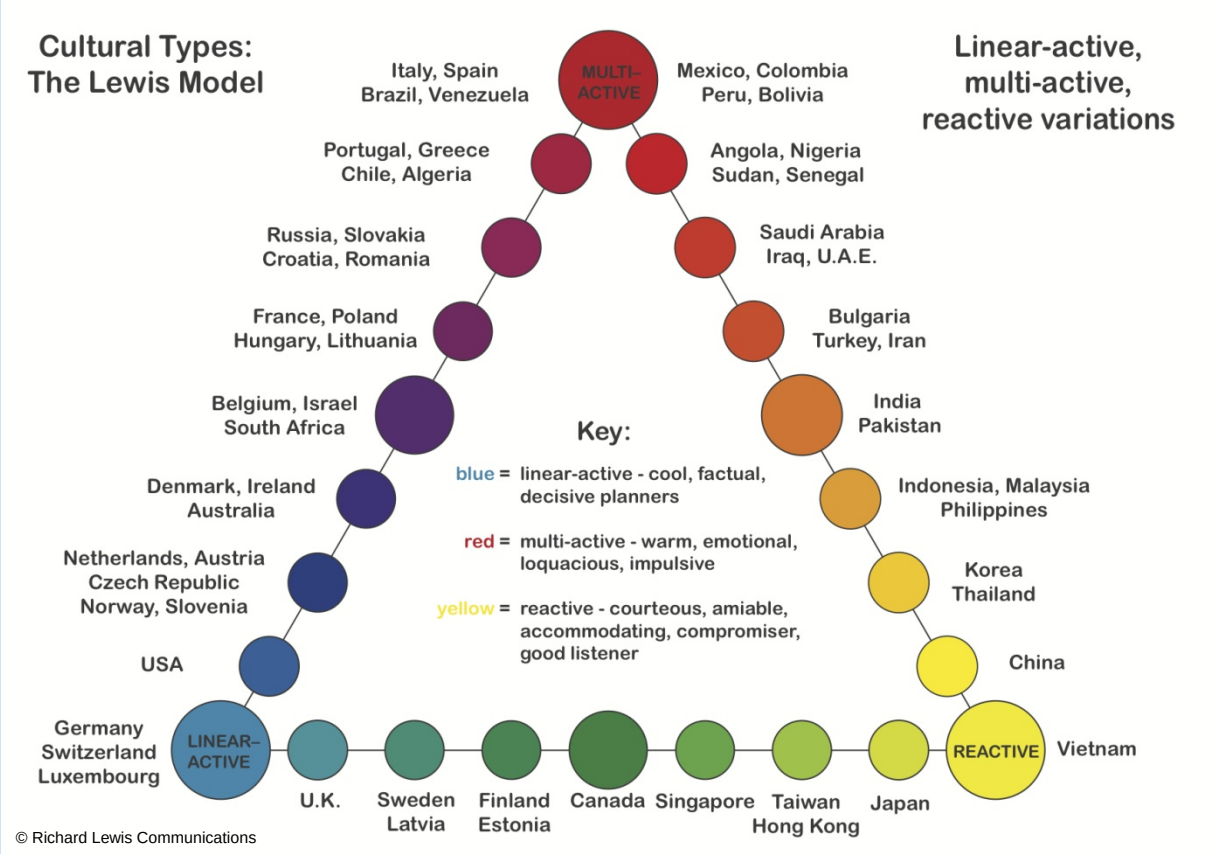
Kern von BCI ist eine umfassende interkulturelle Datenbank. Sie enthält die Profile von über 100 Ländern und Kulturen, die permanent erweitert und aktualisiert werden.



Hier können Sie Ihr individuelles kulturelles Profil über einen Online-Fragebogen hinterlegen und sich jederzeit und effizient auf andere Kulturen einstellen.

Lernen Sie nicht nur eine einzelne Kultur kennen, sondern erlernen Sie eine <u>systematische</u> Vorgehensweise, um sich auf <u>jede Kultur</u> selbstständig und zielgenau einzustellen!

Die Grundlage – das Lewis-Modell. Diese praxiserprobte Vorgehensweise, die seit 1988 in über 800 multinationalen Unternehmen und 20 Universitäten mit über 70.000 Nutzern eingesetzt wird, hilft, interkulturelle Missverständnisse zu vermeiden und Gemeinsamkeiten zu entdecken. Grundlage ist die Messung der kulturellen Prägung nach den Dimensionen L: Linear-aktiv, M: Multi-aktiv und R: Reaktiv. Linear-aktiv geprägte Menschen sind eher sachlich-orientierte, sukzessiv und strukturiert vorgehende Planertypen, die sich an Fakten, Ergebnisse, Zeitpläne, Institutionen und Gesetze halten. Typisch deutsche Eigenschaften (sollte man denken). Multi-aktive Typen sind dagegen emotional, redselig, impulsiv und orientieren sich an der Familie und ihrem Beziehungsumfeld. Hierfür stehen Südamerikaner, aber auch Italiener und Spanier. Als reaktiv werden Menschen bezeichnet, die höflich und freundlich sind, sich anpassen und mehr zuhören als selbst das Heft des Handelns sichtbar in die Hand nehmen. Das persönliche Netzwerk, die gemeinschaftliche Verpflichtung und kollektive Harmonie sind die wesentlichsten Grundwerte, die Gesichtswahrung ein Muss. Klassische Merkmale für die ostasiatische Welt, wie die meisten von Ihnen im Rahmen Ihrer Aktivitäten sicher bereits erfahren durften.



Zielgruppe:

BCI wurde speziell für in die Supply Chain involvierte Führungskräfte und Experten konzipiert, die:

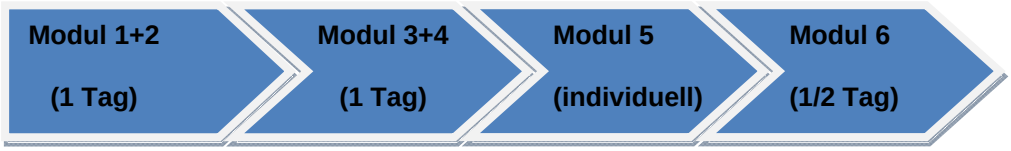
- international Strategien planen und realisieren,
- ausländische Geschäftsbeziehungen pflegen und vertiefen,
- in internationalen Projektteams arbeiten oder diese führen,
- interkulturelle Konflikte bewältigen müssen,
- internationale Verträge verhandeln oder
- mit ausländischen Organisationseinheiten zusammenarbeiten.

Seminarziele:

- Ermittlung der **individuellen kulturellen Prägung** und Ableitung **personalisierter Strategien für Ihre interkulturellen Herausforderungen**
- Erlernung einer **effizienten selbstständigen Vorbereitung – innerhalb von 3 Minuten –** auf internationale Treffen, Teamarbeit, Verhandlungen, Telefonate oder Korrespondenz
- Möglichkeit, sich online über den BCI-Webservice – auch nach dem Seminar – über Ihre **Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu über 100 Kulturen auf Knopfdruck zu informieren** und das **rund um die Welt und jederzeit**.

Seminar Agenda:

Das Seminar besteht aus sechs Modulen. Die Module 1 bis 4 und 6 werden als Workshop durchgeführt. In Modul 5 wenden Sie die Methodik auf fünf verschiedene „echte" Geschäftssituationen aus Ihrem Umfeld an, die mit Ihnen telefonisch vor- und nachbereitet werden.



Modul 1:

- Kulturelle Grundlagen
- Erkenne dich selbst – was bereits die Griechen wussten!

Modul 2:

- Fremde Kulturen verstehen
- Horizonte: Kulturen vergleichen

Modul 3:

- Kulturelle KPIs – mit Unterschieden und Gemeinsamkeiten umgehen
- Interkulturelle Geschäftsgepflogenheiten

Modul 4:

- Fallstudien: Situationen im Geschäftsleben
- Individualisierte interkulturelle Strategien

Modul 5:

- Selbstlernphase
- Fünf „echte" Geschäftssituationen aus Ihrem Umfeld (mit telefonischer Vor- und Nachbereitung)

Modul 6:

- Nachbesprechung Module 1-5
- Zertifikatsprüfung und Zertifikatsvergabe

Lernmethode

Blended-Learning (Präsenzveranstaltungen, Online und 'Live'-Erfahrungen) gewährleistet einen hohen Umsetzungserfolg. Das Seminar kombiniert theoretisch-orientierte Fundierung, Praxiserfahrungen, Praxisübungen, Fallstudien, Rollenspiele, Diskussionen und Analysen der Erfahrungen der Teilnehmer im internationalen Umfeld.

Die Basis bildet das Kulturenmodell von Richard Lewis.

Das Studienmaterial ist online verfügbar.

Sprachen: Deutsch und Englisch

Modul 1+2 sowie 3+4 können an zwei zusammenhängenden Tagen oder auch getrennt voneinander gebucht werden.

Modul 5 sollte sich über einen Zeitraum von wenigen Wochen bis maximal 6 Monaten erstrecken.

Modul 6 kann nach Abschluss des fünften Moduls absolviert werden.

Seminarleitung

Philo Holland stammt aus Nord-Kalifornien und lebt seit über 15 Jahren in Süddeutschland.

Er ist zertifizierter und lizensierter interkultureller Managementberater der Richard Lewis Communication Group und Mitglied eines Eliteteams von 70 Senior Consultants in Amerika, Europa und Asien.

Philo Holland startete seine Karriere bei Apple Corporation Korea. Er war zuständig für den Im- und Export von Hard- und Software aller Art sowie für die Vorbereitung von mehrsprachigen Druckerzeugnissen. Später führte er eine Ausgründung, die sich mit der Entwicklung interaktiver eLearning- und eCommerce-Plattformen für die Gesundheits- und die Automobilindustrie beschäftigte.

In Europa arbeitete Philo Holland als Senior Globalization Advisor sieben Jahre am T-Systems-Hauptsitz. Er war verantwortlich für die Entwicklung für Corporate Globalisation Services bei Unternehmenszusammenschlüssen für die Unternehmensfunktionen Innovationsmanagement, Strategieentwicklung, Einkauf, Marketing und Unternehmenskommunikation. Er wirkte maßgeblich mit, eine einheitliche mehrsprachige unternehmensweite Kollaborationsplattform zu entwickeln, welche u.a. interkulturelle Dienstleistungen von über 100 Lieferanten aus 33 Ländern integriert.

Als Trainer, Coach, Universitätsdozent und Referent bietet Philo Holland seine Beratungsexpertise im internationalen Geschäftsumfeld im Rahmen des BCI-Ansatzes an.

Ihr Nutzen:

Sie werden:

- einen fundierten Einblick in die **wirklich wichtigen interkulturellen Aspekte** erhalten.
- Ihr **individuelles interkulturelles Profil** ermitteln.
- exemplarisch anhand von bis zu drei frei wählbaren Ländern **interkulturelle Anforderungen verstehen** und **Strategien hinsichtlich Kommunikationsfragen** und **weiterer geschäftsrelevanter Aspekte** entwickeln.
- **Zugang zum BCI-Webservice mit über 100 detaillierten Länderprofilen erhalten** und darauf basierend **effizient und effektiv sich auf** diese **Kulturen einstellen** können – und dies **in 3 Minuten**!

Sie können:

- vor dem Seminar Ihre **persönlichen Fragestellungen** einbringen und
- Ihre Erfahrungen mit denen der anderen Seminarteilnehmern austauschen und diskutieren.

Was Teilnehmer sagten:

"Ich fühle mich definitiv besser auf interkulturelle Situationen vorbereitet. Insbesondere durch Rollenspiele und andere Lehrmethoden, die aktive Mitarbeit und Einfühlungsvermögen verlangten, bekam ich eine Vorstellung von Ideen und Verhaltensweisen, die von meinen eigenen abweichen. Das Seminar hat mein Interesse vor allem an der Frage geweckt, wie ich das Wissen um kulturelle Unterschiede konkret anwenden kann beispielweise in Gesprächssituationen."

Ihr Ansprechpartner:
Centrum für Supply Management GmbH
Ulrike Müller
Tel.: +49/(0)931 31 82407
E-Mail: Ulrike.Mueller@cfsm.de
WWW: www.supply-markets.com/bci

Business Culture Integration (BCI)

FAX: +49/(0)931/318 2405

Ich möchte mehr über „Business Culture Integration“ erfahren. Bitte kontaktieren Sie mich mit weiteren Informationen zu:

Welche Situation bzw. Problemstellung möchten Sie adressieren?

Welche Leistung ist für Sie von Interesse?

- ☐ Einführungsvortrag
- ☐ Intensiv-Gruppenseminar
- ☐ Individuelles Coaching
- ☐ Einführungsworkshop
- ☐ Inhouse-Seminar
- ☐ Beratung/Coaching im Unternehmen/Projekt

Welche Kulturen/Regionen stehen für Sie besonders im Fokus?

Titel Vorname Name

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach PLZ/Ort Land

Telefon Fax E-Mail

Datum/Unterschrift