

„Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika“



© IHK

Während die Staats- und Regierungschefs beim anstehenden G7-Gipfel auf Schloss Elmau die Probleme und Chancen Afrikas diskutieren, veröffentlicht die Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein einen Ratgeber für Unternehmer: „Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika – Ausgesuchte Geschäftskulturen im Fokus.“

Mit der Devise „Time is money“ kommen europäische Geschäftsleute in den Ländern südlich der Sahara nicht weit. Vor allem die Deutschen gehen mit einem straff organisierten Plan und einer genau definierten Agenda ans Werk. Umso erstaunter sind sie, wenn dann in Afrika alles ganz anders abläuft. „Ihr habt die Uhr, wir die Zeit.“ Diesen Spruch hat so mancher westliche Unternehmer von seinen afrikanischen Partnern schon gehört. „Nur Geduld und Gelassenheit führen im Afrikageschäft zum Erfolg. Denn die Afrikaner haben eine andere Vorstellung von Zeit, ein anderes Verständnis davon, wie Geschäftstermine ablaufen sollten“, erklärt Stefan Enders, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs International. Damit deutsche Unternehmer sich optimal auf Dienstreisen und Geschäftstermine in Subsahara-Afrika vorbereiten können, hat die IHK Mittlerer Niederrhein den neuen 124-seitigen Praxisratgeber entwickelt.

Wer erfolgreich kommunizieren und verhandeln will, muss die Werte und Gepflogenheiten seines Gegenübers kennen. Enders: „Wenn Geschäftsreisende es versäumen, sich vorab mit den speziellen Denk- und Verhaltensmustern ihrer Gesprächspartner auseinanderzusetzen, riskieren sie irreparable Missverständnisse.“ Dies könne am Ende das Aus für ein Projekt oder eine Partnerschaft bedeuten. So weit lässt es Wilfried Fahle, der für das Kaarster Unternehmen FARO – All Project Material and Technical Supplies GmbH tätig ist, nicht kommen. „Zu wissen, wie der Kunde im Ausland tickt und sich in bestimmten Situationen verhält, ist Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Geschäft. Darauf muss man sich aber vorbereiten.“ Fahle will sich zukünftig auch mit den Märkten südlich der Sahara stärker befassen und hat neben Ghana vor allem Südafrika im Visier. „Für unsere Rohrleitungsprodukte ist der südafrikanische Markt durchaus interessant. Was nützen aber maßgeschneiderte Produkte wie die unseren, wenn man die Mentalität des Partners vor Ort nicht kennt.“

Die IHK-Publikation erklärt zunächst Faktoren, die für das kulturelle Verständnis eines Großteils

der Region eine Schlüsselrolle spielen. „Die Gesellschaften sowie die politischen und wirtschaftlichen Systeme vieler afrikanischer Länder sind bis heute durch ihre ehemaligen Kolonialmächte aus Europa geprägt“, erläutert Enders. Eine weitere gravierende Folge der Kolonialzeit: Nahezu alle Länder südlich der Sahara sind Vielvölkerstaaten. „Das Zusammenleben der Ethnien in diesen Staaten ist aber nicht überall frei von Spannungen“, betont der IHK-Experte. „Das sollte man insbesondere bei Personalfragen bedenken.“

Im Mittelpunkt des Ratgebers stehen Länder, die eine besondere Bedeutung für deutsche Unternehmen haben oder vielversprechende wirtschaftliche Chancen bieten: Äthiopien, Angola, Ghana, Kamerun, Kenia, Nigeria, Südafrika und Tansania. Welche historischen Ereignisse haben die Kulturen dieser Länder geprägt? Welche Trends und Themen sind aktuell? Und: Was assoziieren ihre Bewohner mit den Deutschen? Antworten auf diese Fragen liefern Kulturprofile dieser Länder. Sie geben einen Überblick über deren Kulturstandards und über die jeweils geltenden Werte und Gepflogenheiten. Der Ratgeber liefert zudem konkrete Verhaltenstipps für typische Geschäftssituationen.

Die Broschüre wird ergänzt durch eine Reihe von Interviews mit Experten und Unternehmern, die bereits erfolgreich in Afrika tätig sind. Sie berichten von ihren Erfahrungen mit afrikanischen Partnern und geben Hinweise aus der Praxis, etwa worauf es beim Umgang mit afrikanischen Behördenvertretern ankommt. Abgerundet wird die Publikation durch weiterführende Links zu interessanten Quellen und Ansprechpartnern sowie einem Quiz.

Der Ratgeber ist bei Aleksandra Kroll, Tel. 02131 9268-587, E-Mail: kroll@neuss.ihk.de, erhältlich.

www.subsahara-afrika-ihk.de/kulturkompetenz

Bildunterschrift: Blick durch eine Rohrleitung: Stefan Enders (l.), Leiter des IHK-Geschäftsbereichs International, übergibt den neuen Praxisratgeber an Wilfried Fahle, der für die FARO – All Project Material and Technical Supplies GmbH tätig ist. Das Kaarster Unternehmen ist Spezialanbieter von Rohrleitungsprodukten für den internationalen Rohrleitungs- und Anlagenbau.

Ansprechpartner

Lutz Mäurer

Telefon: +49 2151 635-358

Telefax: +49 2151 635-44358

E-Mail:

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dokument-Infos

Webcode: 11482

Ausdrucksdatum: 23.09.2021