

## Wie Sie Störungen Ihrer Lieferketten aufgrund interkultureller Unterschiede vermeiden

Interkulturelle Besonderheiten bergen ein erhebliches Störungspotenzial für die Lieferketten. Mit diesen Reflexionsfragen von Chefredakteur Hans-Christian Seidel können Sie sich im Vorfeld gegen interkulturelle Probleme wappnen.

| NR. | KRITERIEN               | REFLEXIONSFRAGEN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Machtdistanz            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ist der Lieferant hierarchisch mit Fokus auf Top-down-Entscheidungen aufgestellt?</li> <li>Muss der Chef alle Entscheidungen absegnen?</li> <li>Ist der Chef kompromissbereit?</li> <li>Herrscht beim Lieferanten eher das Senioritätsprinzip?</li> <li>Hat der Lieferant flache Entscheidungswege?</li> <li>Werden Entscheidungen schnell umgesetzt?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 2   | Beziehungsaufbau        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ist der Lieferant familiär organisiert?</li> <li>Ist es schwer, zu ihm eine Beziehung aufzubauen?</li> <li>Erfolgt der Kontakt über einen Mittelsmann oder einen Freund bzw. Bekannten der Familie?</li> <li>Ist der Lieferant an einer kurzfristigen oder eher strategischen Geschäftsbeziehung interessiert?</li> <li>Ist ein intensives Arbeitsessen wichtig?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 3   | Verhandlungsauftritt    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Treten Verkäufer und Chef machohaft auf?</li> <li>Erfolgt der Verhandlungsstart mit überzogenen Maximalzielen?</li> <li>Widersprechen Ihnen die Verkäufer direkt?</li> <li>Ist eine oberflächliche Harmonie erwünscht?</li> <li>Ist das Verkaufsverhalten stark ausgeprägt?</li> <li>Zeigt der Chef oder der Verkaufsleiter gern seine Statussymbole und sind Titel wichtig bei der Vorstellung?</li> <li>Macht der Verkäufer voreilige Versprechungen und sieht nie ein Problem?</li> <li>Halten sie sich an die Agenda?</li> </ul>                                                                                                                                                                                          |
| 4   | Zusammenarbeit          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeiten die Mitarbeiter des Lieferanten mit Methodenkompetenz?</li> <li>Arbeiten sie eher chaotisch?</li> <li>Hält der Verkäufer sich an Termine?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 5   | Vertragsverständnis     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sind Vertrag und klare Regeln wichtig für den Lieferanten?</li> <li>Ist die Beziehung für den Verkäufer wichtiger als der Vertrag?</li> <li>Möchte er Verträge jederzeit gern abändern?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 6   | Kommunikationsverhalten | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vermeidet der Verkäufer ein „Nein“ und drückt er sich daher eher indirekt aus?</li> <li>Spricht er Klartext und kommt er schnell zur Sache?</li> <li>Wird er emotional und ist er temperamentvoll?</li> <li>Wirkt er kühl und zurückhaltend?</li> <li>Drohen endlose Diskussionen?</li> <li>Setzt er eine starke und übertriebene Körpersprache mit intensivem Blickkontakt ein?</li> <li>Besteht Körperkontakt?</li> <li>Ist klar, was er mit seiner eher blumigen Schmückung der Sprache ausdrücken möchte?</li> <li>Verwendet er viele Homonyme, also Worte, die verschiedene Bedeutungen haben?</li> <li>Hält er dramatische Reden mit wechselndem Tonfall?</li> <li>Wiederholt er häufig das bereits Gesagte?</li> </ul> |