



ACADEMIA ENGELBERG

Stiftung Academia Engelberg – www.academia-engelberg.ch

Veranstaltung Netzwerk Zentralschweiz

Mittwoch, 30. Mai 2012 im Herrenhaus in Grafenort

„Ohne individuelle Präferenzen und mit viel Bürokratie“

„Wer im Fernen Osten Geschäfte machen will, muss sich in Geduld üben“, so die Worte von Thomas Dähler, Customer Performance Management CPMi. Er hat verschiedene Partnerschaften mit Arabischen Unternehmern und lebt seit fünf Jahren in Kuwait. Zuvor hatte er in einigen Golf-Staaten als CEO gearbeitet.

„Man lernt schnell, dass die Araber auf Personen fixiert sind und nicht auf Produkte. Wer also denkt, dass er von einem Netzwerk eines Kollegen profitieren kann, der irrt. Persönliche Kontakte sind wichtiger, als Fakten“, weiss Dähler. „Der Araber will zuerst den Mensch kennenlernen. Das heisst die westliche direkte Art ist im arabischen Raum nicht erfolgreich. Das sind nur einige wenige Unterschiede zwischen der Arabischen und der Westlichen Geschäftswelt“. Durch seine langjährigen Erfahrungen im arabischen Raum weiss er, wie die Geschäfte funktionieren. Eine Unternehmung hat kein Organigramm. Die Strukturen sind machtorientiert. „Es gibt einen Owner (Familienunternehmer), der die Entscheide trifft und alle Schecks persönlich unterschreibt. Ist er nicht da, werden keine Geschäfte getätigt. Es gilt eine Befehlsstruktur mit viel Bürokratie“ erläutert Dähler die kulturellen Unterschiede.

Der Umgang mit der Zeit

„Im richtigen Moment etwas sagen oder eben nicht sagen, das ist ein Schlüssel zum Erfolg“, sagt Dähler. „So werden Sitzungen ohne Agenda abgehalten. Man plaudert mal über dies und mal über das. Reden ist sehr viel wichtiger, als Dokumentationen. Diese werden selten gelesen.“ Die hohe Kunst sei es zwischen den Zeilen zu lesen. „Ein „NEIN“ existiert nicht. In Verhandlungen ist Zeit kein Thema. Wenn aber eine Entscheidung getroffen ist, dann geht alles sehr schnell“.

Die Religion

Ganz wichtig ist die Religion. Laut Koran ist alles vorbestimmt. „Der Araber plant nicht weit voraus. «Inschallah» was so viel heisst wie «so Gott will» oder mit anderen Worten, es geschieht sowieso wie es muss“, erklärt Dähler. Für bestimmte Geschäfte wird ein Scharia-Rat eingesetzt, der überprüft ob alles nach den religiösen Vorschriften geschieht. „Sollte ein Meeting auf die Zeit während



des Ramadans treffen, dann kann es sein, dass man ein paar Tage länger einkalkulieren muss“, empfiehlt Dähler. Der Fastenmonat wird immer strikt eingehalten. „Er gilt übrigens für alle, die sich im arabischen Raum aufhalten. Wenn jemand in dieser Zeit öffentlich isst, trinkt oder raucht und erwischt wird, dann kommt er ins Gefängnis“.

Mit diesen Worten beschliesst Thomas Dähler seinen Vortrag über die Art Geschäfte im arabischen Raum zu tätigen. Die rund 35 Anwesenden diskutierten anschliessend während dem Business Lunch angeregt weiter.



<Legende:> Thomas Dähler erklärt den interessierten Anwesenden was man beim Geschäfte machen im Fernen Osten alles beachten muss.

Brücke zwischen Wissenschaft und Gesellschaft

Die grundlegenden Erkenntnisse der Wissenschaft treffen in der breiten Bevölkerung nicht selten auf starke Vorbehalte und Misstrauen. Die Stiftung Academia Engelberg (www.academia-engelberg.ch) leistet mit dem interdisziplinären Dialog ihren Beitrag dazu, dass eine neue Basis des Vertrauens zwischen Wissenschaft und breiter Öffentlichkeit entsteht. Zur Jahrestagung treffen sich jeweils im Herbst Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Kultur, Politik und Gesellschaft in Engelberg, Schweiz. Daneben werden Projekte als Resultate der Konferenzen realisiert sowie vertiefende Folgeveranstaltungen organisiert. Sämtliche Präsentationen des zehnten Wissenschafts-Dialogs wurden auf Video aufgenommen und können unter www.academia-engelberg.org gesichtet werden.