

Vorwort

Vertrauen ist ein äußerst wichtiges und gleichzeitig hochsensibles Managementthema. Ohne Vertrauen ließen sich in einem internationalen Konzern die Anforderungen des Managementalltags nicht bewältigen: unter Zeitdruck komplexe Projekte realisieren, dabei potenziell auftretende Konflikte beilegen und schnell gute und kreative Lösungen finden.

Gleichzeitig schafft Internationalität besondere Herausforderungen – im internationalen Vertrieb, in internen transnationalen Teams und auch in den Beziehungen zu Kooperationspartnern und Zulieferern weltweit. Diese Internationalität bedeutet konkret: Es drohen typische Vertrauensfallen.

Umso erfreulicher, dass nun ein Buch vorliegt, welches die kritischen Vertrauensfallen im internationalen Management verständlich erläutert und anschaulich illustriert. Denn das interkulturelle Management und den Umgang mit solchen Fallen kann man durchaus lernen.

Hierzu leistet dieses Buch einen wichtigen Beitrag. Systematisch aufbereitet erläutert es erst die theoretischen Hintergründe der Vertrauenseinschätzung im internationalen Management (Teil I) und anschließend die typischen 'kulturellen Vertrauensfallen' (Teil II). Damit eignet es sich nicht nur als fundiertes Überblickswerk zu den Herausforderungen der interkulturellen Vertrauensentwicklung, sondern auch als Nachschlagewerk oder schlicht zum Stöbern in den einzelnen Fallbeispielen. Die insgesamt 20 Vertrauensfallen sind nach typischen Managementaufgaben wie Führung und Delegation oder Konfliktmanagement gegliedert. Mit praktischen Hinweisen zur Identifikation der für den jeweiligen Leser persönlich wichtigsten Fallen geben die Autoren zudem Hilfestellung für einen sehr gezielten Zugang zum Thema.

Aus der Perspektive eines Managers mit Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Menschen aus unterschiedlichen Kulturen möchte ich zum einen die Vielzahl der konkreten Praxisbeispiele aus dem internationalen Management hervorheben. Diese wurden im Rahmen umfassender Studien mit renommierten Unternehmen erhoben. Sie illustrieren die gesamte Palette typischer Vertrauensfallen ausführlich und ermöglichen auf diese Weise einen sehr lebendigen Zugang zum Thema.

Zum anderen zeichnet das Buch aus, dass die Autoren sich nicht auf einen Kulturvergleich beschränken, sondern Beispiele aus der Zusammenarbeit deutscher Manager mit Partnern aus einer Vielzahl von Ländern heranziehen. Diese Beispiele zeigen anschaulich, wie man als global agierender Manager das notwendige Vertrauen aufbaut, um mit Kollegen und Partnern aus unterschiedlichen Kulturen erfolgreich zusammenzuarbeiten.

Toulouse, im Januar 2013

Dr. Christian W. Erles

Head of Airbus Training Plan
Airbus Central Entity