



Geschäftskultur Schweden kompakt

Wie Sie mit schwedischen Geschäftspartnern, Kollegen und Mitarbeitern erfolgreich zusammenarbeiten

von Peter Marx

Soeben ist ein neues Buch erschienen, das die Redaktion von Schweden aktuell natürlich mit ganz besonderem Interesse gelesen hat. Nicht nur, weil die Autorin selbst schon mehrfach mit interessanten Bei-

trügen hier zu Wort gekommen und ein geschätztes und aktives Mitglied der Schwedischen Handelskammer ist, sondern auch, weil ihr Thema mitten ins Herz der Kammer trifft: das Miteinander von schwedischen und deutschen Kollegen und Geschäftspartnern. deutschen und schwedischen Geschäftskulturen auf. Ob es um Meetings, Verhandlungen oder den privaten Besuch zu Hause geht: hier gibt es keine Seite ohne Aha-Erlebnis und wirklich sachdienliche Hinweise. Und es wird klar: die Schweden sind auf eine ganz andere Weise erfolgreich als die Deutschen. Hat man verstanden, warum, kann das eine wunderbare Zusammenarbeit werden. Hat man es nicht, gibt es garantiert Reibungsverluste.

Die Ausgangsthese kann denn auch Leser von Schweden aktuell kaum überraschen: Dass nämlich Schweden und Deutsche in Businesszusammenhängen durchaus unterschiedlich ticken. Und zwar mitunter so signifikant, dass es einfach geschäftsschädigend sein kann, wenn man das nicht weiß. Denn „auf den ersten Blick wirken schwedische Geschäftspartner offen, freundlich und unkompliziert. Auf den zweiten und dritten Blick wundern sich jedoch viele, warum »die Schweden« nicht zügiger zum sicher geglaubten Geschäftsabschluss kommen? Warum sie sich scheinbar nicht an Absprachen halten?“

Die Grundhaltung verstehen

Dabei gelingt der Autorin durchgängig eine inspirierende Mehrfachperspektive. So beschreibt sie nicht nur anhand von anschaulichen Beispielen typische Situationen, in denen es interkulturell gerne mal knirscht, sondern erklärt sehr kenntnisreich die kulturellen, ökonomischen und soziomentalen Hintergründe, die zu diesen typischen Verhaltensmustern führen. Da geht es um Geschichte, Geographie und Wirtschaftsstruktur Schwedens, um den Mythos des Hochsteuerlandes, um Werte wie Demut und „Omtanke“, Konsensorientierung und das „Gesetz von Jante“.

Uta Schulz klärt auf 120 Seiten fundiert und angenehm praxisorientiert über die völlig unterschätzten Unterschiede der Schweden und Deutsche sind auf andere Art erfolgreich. Gut, wenn man weiß, wie ...

Über diesen gewissermaßen analytischen Teil hinaus traut sie sich aber auch, ganz handfeste Verhaltenstipps zu geben. Was ist der beste Zeitpunkt für eine Geschäftsanbahnung? Frühjahr und Herbst. Denn im Sommer ist Sommer! Und die beste Uhrzeit? Nicht nach 16 Uhr – da Schweden die Work-Live-Balance heilig

Schweden und Deutsche sind auf andere Art erfolgreich. Gut, wenn man weiß, wie ...



Neugierig geworden?

Wir verlosen 10 Exemplare des Titels „Geschäftskultur Kompakt: Schweden“, gestiftet vom Conbook Verlag.

Wenn Sie mitmachen möchten, senden Sie einfach bis zum **15.10.2014** eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten und dem Stichwort „**Buchverlosung**“ an schwedenaktuell@nordis.biz



Die Autorin: Uta Schulz

Uta Schulz ist systemische Organisationsberaterin und interkultureller Coach. Sie ist spezialisiert auf die Zusammenarbeit in Unternehmen der deutschsprachigen und der skandinavischen Länder. Nach einem Schuljahr in Stockholm und Abitur in Hamburg studierte sie in beiden Städten Skandinavistik und Betriebswirtschaftslehre. Danach sammelte sie praktische Erfahrung in deutsch-skandinavischen Unternehmen, u. a. als Produktions- und Marketingleiterin. Seit 2003 arbeitet Uta Schulz freiberuflich und unterstützt ihre Kunden darin, die Potenziale der jeweils anderen Geschäftskultur zu erkennen und für die Geschäftsentwicklung zu nutzen. Darüber hinaus arbeitet sie als Executive Coach, als interkulturelle Trainerin für Fach- und Führungskräfte, ist interkulturelle Teambildnerin, Mediatorin und moderiert Großgruppen.

ist. Wann meint ein Schwede „Nein“? Wenn er sagt „Ja, darüber kann man ja mal nachdenken.“ Wie wichtig ist ein Vertrag? Manchmal notwendig, aber was zählt, ist der Prozess und nicht der Versuch, alles zu zementieren. Wie sollte das Marketingmaterial für den schwedischen Markt aussehen? Sachlich, knapp und aussagefähig. Referenzen sind wichtig! Oder: Warum werde ich in einer Email nicht persönlich angesprochen? Die im deutschen so wichtige Anredeformel „Sehr geehrter Herr Dr. Müller“ existiert im Schwedischen einfach nicht! Und so weiter, und so fort, zu Themen wie Knigge und Dress Code, Führung und Motivation, Geschäftsessen und After Work, Meetings und Präsentationen oder Verhandlungen, Entscheidungen und Verträge.

Einen besonderen Akzent setzt das Buch mit dem sehr interessanten Sonderteil „Geschäftsfrauen in Schweden“. Zu den

erfrischend offenen Interviewpartnerinnen – das sei verraten – gehört hier auch Helene Berg, Mitglied im Vorstand der Schwedischen Handelskammer.

Fazit: Dieses Buch ist ab sofort Pflichtlektüre für alle, die beruflich mit Schweden zu tun haben!

Der Ratgeber „Geschäftskultur Schweden kompakt“ (1. Auflage, 120 Seiten, 11,95 Euro, ISBN 978-3-943176-65-01) von Uta Schulz kann direkt beim Verlag bestellt werden, sowohl als Einzelexemplar als auch in größeren Mengen. Wenden Sie sich gerne für weitere Informationen an:

CONBOOK Verlag, Meerbuscher Straße 36, 40670 Meerbusch,
Telefon 0 21 59/53 29 353, verlag@conbook.de

czechairlines.com

**Nur mit Czech Airlines:
Nonstop ins Herz Skandinaviens!
Hamburg – Göteborg
Täglich außer samstags**

CSA CZECH AIRLINES SKYTEAM