

HÄNT I KULTURKVARNEN

„Made in Germany“

Ett 30-tal personer kom till Svenska kyrkan den 13 mars för att lyssna till föreläsningen „Made in Germany“, som handlade om skillnaderna mellan svensk och tysk (affärs-)kultur.

Sverige och Tyskland är väldigt framgångsrika på internationellt plan. Men vägen till framgång är olika. Varför? Vad är „kultur“? Varifrån kommer de olika lösningarna? Vad är styrkan i den svenska och tyska (affärs-)kulturen?

Den tyska marknaden är stor och det finns många chanser: 82 miljoner konsumenter och ca 3,6 miljoner företag bjuder på en av världens största marknader med hög köpkraft och hög potential.

För att kunna lyckas på den tyska marknaden – både som företagare och som anställd – gäller det att förstå hur Tyskland och tyskarna ”funkar”. Förutsättningarna i Tyskland och Sverige är mycket olika och därför är strategierna till framgång också mycket olika.

Den tyska marknadens storlek och mångfald innebär bl.a. att konkurrensen i Tyskland är benhård. Tyskar lär sig från barnsben att konkurrera och att höras och synas. Hörs och syns man inte, lägger ingen märke till en. Det finns konkurrens på individuell nivå bland klass-, studiekompisar och kollegor men även mellan avdelningar på ett och samma företag.

Tyskar tror att konkurrens stimulerar effektivitet och viljan att leta efter nya och bättre lösningar. Därför gäller det att marknadsföra sig själv och sina produkter på ett tydligt sätt.

Inför denna bakgrund bör man ställa sig de viktigaste frågorna för framgång inom näringslivet och på jobbet som t ex.: Vad är bra kommunikation? Vad är bra ledarskap? Hur fattar man beslut och förhandlar? Hur bör man ge feedback? Hur marknadsför man produkter och presenterar dem på mässor? Vad är bra säljargument? Svaren måste passa in på den tyska marknaden och är givetvis (delvis) olika i Tyskland och Sverige.

För att kunna få rätt svar är det viktigt att, å ena sidan förstå vad som är Tyskland och vilka tyskarna är och å andra sidan, vilka oskrivna regler de följer. Denna ”upptäcktsfärd” är både spännande och givande även för den egna personliga utvecklingen! Speciellt om man samtidigt går på ”upptäcktsfärd” i sin egen kultur.

Förstår vi varför vi själva är som vi är och är vi medvetna om vilka oskrivna regler vi följer så kan vi beroende på situation och mål välja ut det bästa tillvägagångssättet från två affärskulturer, som i internationell jämförelse båda är ytterst framgångsrika.

Tyskland är stort, inspirerande, stimulerande och otroligt mångfaldigt på många olika sätt. Det är en stor chans att lära för livet och med en viss skicklighet även lära för företaget – det är så vi kan upptäcka och skapa det ”lilla extra”, som ger oss större chanser även på hemmamarknaden.

Vill ni fördjupa er mer i ämnet är ni välkomna att läsa mina publiceringar på min hemsida www.svetys.net. Tack alla som kom och lyssnade. Jag hoppas att ni tyckte det var lika trevligt som jag. Ett stort tack även till Svenska kyrkan och „Hemma i Tyskland“ för ett trevligt arrangemang.



Uta Schulz

Ett stort tack till Uta Schulz för en trevlig, lärorik och underhållande föreläsning!