

dass Menschen andere Kulturen akzeptieren – mindestens so sehr wie die eigene.

**Die AIB-Mitarbeiter** Suwon Sin und ihr Kollege Suat Durgut organisieren ein- oder mehrtägige Seminare für Unternehmensmitarbeiter, die mit für sie fremden Kulturen in Kontakt kommen: zum Beispiel vor einem längeren Auslandsaufenthalt oder für eine Produkteinführung in einem neuen Markt. Außerdem vermitteln sie eine individuelle Messebegleitung: Dolmetscher, die überhaupt erst die Verständigung möglich machen, aber auch kulturelle Eigenheiten berücksichtigen. Sie sollen Untertöne erkennen und zwischen den Zeilen hören. Nicht, dass die Stimmung kippt, weil jemand einen Witz falsch verstanden hat. Oder Irritationen entstehen, weil der Gastgeber den Besuch spontan duzt – und das für ihn gegen den guten Geschmack verstößt. **Ausstellern kann dieser Service helfen**, verbindliche Absprachen zu treffen. Gäste haben es auf diese Weise leichter, gezielt Unternehmen zu besuchen oder sich auf Branchenthemen vorzubereiten.

„In der Kommunikation zwischen Menschen verschiedener Kulturen kommt es auf drei Dinge an“, sagt Suwon Sin. Die gebürtige Koreanerin kam mit 18 Jahren nach Europa, spricht sechs Sprachen und arbeitet mittlerweile selbst als Trainerin. „Auf die Persönlichkeit, das kulturelle Wissen und den situativen Kontext.“ Teilnehmer an Seminaren der AIB setzen sich daher mit allem auseinander. Zunächst geht es um Wahrnehmung. Was ist eigentlich typisch deutsch, was typisch chinesisch?

„Chinesen sprechen viel zu laut“, hört Suwon Sin oft. Sie fragt dann: Wirklich? Ist es nicht eher so, dass uns die eigene Kultur prägt – und wir die wie selbstverständlich als ‚normal‘ ansehen? Denken wir an andere, verfallen wir schnell in Klischees. „Eine Kultur besteht aus mehr als mit Stäbchen zu essen“, gibt Suwon Sin zu bedenken. Eher das, was wir nicht sehen, hält ein Volk zusammen. Werte und Normen zum Beispiel, die immer wieder neu miteinander verhandelt werden.

**Denkbare Situationen**, in denen verschiedene Kulturen aufeinanderprallen, gibt es unendlich viele – nicht auf alle kann man sich vorbereiten. Die Trainerin Sin illustriert mit einem Beispiel, wie unterschiedlich Deutsche und Amerikaner auf der Messe verhandeln. Die USA und Kanada sind Partnerländer der Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg 2010. „Die Deutschen kommen schnell auf den Punkt. Sie wollen Gespräche zügig abschließen, um nicht viel Zeit zu verlieren“, sagt die junge Koreanerin: „Die Amerikaner hingegen möchten zunächst eine angenehme Gesprächsatmosphäre schaffen. Smalltalk ist deshalb ganz besonders wichtig für sie. Das heißt aber nicht, dass sie das Geschäft aus den Augen verlieren, ganz im Gegenteil.“

**Und auf noch etwas** müssen sich die Deutschen einstellen, wenn sie Messeterminen ausmachen. „Die Deutschen sind sehrpünktlich“, sagt Suwon Sin: „15 Uhr heißt für sie auch 15 Uhr.“ In anderen Kulturen sieht man das lockerer. Gegen 15 Uhr vielleicht – das kann aber auch 16 Uhr sein. *Christina Kohl*

► [www.wag.intercultural-business.de](http://www.wag.intercultural-business.de)

## 6. Internationale Zuliefererbörse

Wolfsburg, 6. bis 8. Oktober 2010

**Die Leitmesse der Automobilzuliefererindustrie im Wolfsburger Allerpark verknüpft Ausstellung und Fachkongresse.** Partnerländer der IZB 2010 sind die USA und Kanada. Die Messe steht unter dem Thema Green Mobility.

**Zur IZB 2008** kamen rund 680 Aussteller aus mehr als 20 Nationen. Der Wolfsburger IT-Dienstleister Hönigsberg & Düvel plant bereits für 2010: „Die Automobilbranche ist und bleibt ein Schwerpunkt unseres Geschäfts, gerade die Zulieferer sind für uns ein strategischer Zielmarkt“, sagt Wolfgang-Joachim Schmalzle, Geschäftsführer H&D IT Professional Services GmbH. Die Messe bietet eine perfekte Plattform, um internationale Kontakte anzubahnen. *red*

► [www.izb-online.com](http://www.izb-online.com)

### entdeckt

#### Mymoo: einfach, nicht langweilig

Individueller als der Standard aus dem Messepaket, dabei günstiger und einfacher als die komplette Agenturleistung: Mymoo Messesysteme können online angepasst werden. Kunden haben die Wahl zwischen der Standard- und der Exklusivvariante eines Reihen-, Kopf-, Eck- oder Inselstands. Zur Ausstattung gehören Designermöbel, auf Wunsch auch Folienrucke, Banner und Displays.

► [www.mymoo.de](http://www.mymoo.de)

## Erlebnisreiche Lüneburger Heide – Herzlich Willkommen im Hotel Park Soltau!

Im Herzen der Lüneburger Heide, haben wir ein modernes, anspruchsvolles Hotel geschaffen. Das auf die Umgebung angepasste Ambiente bietet Ihnen alle Voraussetzungen für einen angenehmen und erfolgreichen Aufenthalt vom ersten Augenblick.



#### Erholung und Erlebnis pur inmitten unberührter Natur

Und das ist alles Inklusiv:

- Übernachtungen im Doppelzimmer oder Einzelzimmer
  - Reichhaltiges Frühstücksbuffet
  - Halbpension (Mittag- oder Abendessen zur Wahl)
  - Kinder bis zum 12. Lebensjahr zahlen keinen Cent!
- Preis pro erwachsene Person für 2 Tage € 125,00

#### Zusätzliche Leistungspakete

- Besuch des Snow Domes in Bispingen
  - Besuch des Heide-Parks Soltau
  - Golf für Anfänger und Profis auf der Golfanlage Hof Loh
  - Besuch des Vogelparks Walsrode
  - Besuch des Serengeti Parks in Hodenhagen
  - Besuch des Erlebnisparcs Iserhatsche inkl. Führung
- Sie wählen und wir buchen für Sie – Preise auf Anfrage

**Hotel Park Soltau** · Winsener Str. 111 · 29614 Soltau · **Tel:** 05191/605-0 · **Fax:** 05191/605-185 · **E-Mail:** [info@hotel-park-soltau.de](mailto:info@hotel-park-soltau.de)  
[www.hotel-park-soltau.de](http://www.hotel-park-soltau.de)