



Von Teilnehmern empfohlen.

# 10 Jahre BCCM im März 2017

Wer hätte gedacht, dass es doch so schnell ging: Im März 2017 wird BCCM 10 Jahre jung. Freuen Sie sich auf einige besondere Angebote, mit denen wir unser Jubiläum feiern.

Schon heute lässt sich sagen: BCCM hat mit seinem Angebot Maßstäbe gesetzt:

👍 Teilnehmer ganzer Jahrgänge empfehlen offene BCCM-Trainings zu 100%. Die Trainingsmethode mit cross-cultural mindsets erleben Teilnehmer und Weiterbildner als besonders nützlich.

👍 Seit 10 Jahren können sich Bucher offener Trainings endlich darauf verlassen, dass Entsendetrainings garantiert wie angeboten mit internationalem Trainerteam stattfinden und zwar gegen den Branchentrend im vollen Umfang mit allen Trainingsmodulen und Übungen.

👍 BCCM hat seine Trainings sehr früh auf den digitalen Wandel eingestellt. Unsere „Lesehäppchen“ zur gezielten Unterstützung des nachhaltigen Lernerfolgs sind einzigartig.

👍 Es gibt viel mehr, was BCCM einzigartig macht. Finden Sie es heraus und freuen Sie sich auf weitere 10 Jahre innovative Trainings für den Erfolg im internationalen Geschäft.

Training für den Erfolg im internationalen Geschäft



## Institutsvorteil: BCCM ist der ideale Partner für Trainingsreihen

Globalisierung erfordert Expertise für mehr als eine Business-Kultur

Immer mehr Mitarbeiter in deutschen Firmen tragen Verantwortung für den Erfolg auf **mehreren** ausländischen Märkten. Um den Erfolg dieser Mitarbeiter mit flankierenden Schulungen zu unterstützen, hat man sich bislang entscheiden müssen zwischen abstrakten allgemeinen interkulturellen Trainings und jeweils mehreren landesspezifischen Trainings, deren Inhalte sich teils drastisch überlappten.

Wie es effizienter geht, erfahren Sie im Bericht, über eine **Trainingsreihe** für viele Länder, die BCCM mit einem Kunden aufgesetzt hat, die keine Abstriche hinsichtlich differenzierter Aussagen zu den einzelnen Auslandsmärkten vornimmt und in jedem einzelnen Training einen echten Mehrwert schafft. (Seite 1-2)

Was Qualität **nützlicher Trainings** für den Erfolg im internationalen Geschäft ausmacht, lässt sich anhand neuerer Bücher zu Japan erläutern. (Seite 2-3, „Bringen Kuriositäten einen Nutzen?“)

Auf Seite 4 finden Sie Neuigkeiten aus Lüneburg und Shanghai.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

*Bastian Broer*

## Der Institutsvorteil erhöht den Nutzen interkultureller Kooperations- und Entsendeseminare

Warum zeigen sich Teilnehmer unserer Entsendetrainings und unserer Trainings zu interkulturellem Management regelmäßig so begeistert? Nun, BCCM bietet nützliche Trainings für die meisten wichtigen Auslandsmärkte an, und ermuntert seine Trainer zum fachlichen Austausch untereinander. Statt also lediglich Referenten zu makeln und Trainingskonzepte anzuwenden, vergrößert BCCM den Wissensfundus der Trainer gezielt und betreibt ständig inhaltliche und didaktische Entwicklungsarbeit. Dieses Vorgehen bietet unseren Kunden gleich mehrere große Vorteile, von denen hier zwei genauer betrachtet werden:

- \* passgenau aufeinander abgestimmte **Trainingsreihen** mit inhaltlichem Bezug
- \* **eine schwer zu übertreffende Trennschärfe** der Lerninhalte

Im Detail wird offensichtlich, wie entscheidend diese Aspekte für nutzbringende interkulturelle Kooperations- oder Entsendeseminare sind.

Anfang dieses Jahres erhielt BCCM den Zuschlag für eine Trainingsreihe zu den USA, Japan, Korea, China, Taiwan und Israel. Die Vorgabe: Manche Mitarbeiter sollten mehrere oder alle Seminare besuchen, manche nur eins. Zudem konnte die





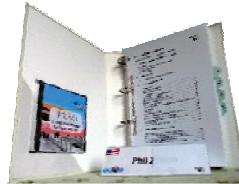
Teilnahmereihenfolge variieren.

Die Herausforderung lag in der Koordination der Trainingsinhalte. Einerseits mussten zu jedem Auslandsmarkt die zentralen Themen der jeweiligen Geschäftskultur selbstverständlich angemessen im Seminar vermittelt werden, andererseits durften die Seminare keine langen Überschneidungen aufweisen. Jedes Seminar musste für jeden Teilnehmer lerneffizient sein und einen klaren Nutzen bringen, ganz gleich ob er schon an allen Seminaren zu den anderen Ländern teilgenommen hatte oder noch an gar keinem.

BCCM löste diese Herausforderung in dem von der DGfP empfohlenen Trainingsformat mit einem bikulturellen Trainerteam in jedem einzelnen Training. Das Programm und die sechs ausländischen Trainer aus den jeweiligen Businesskulturen wurden zentral koordiniert von einem deutschen Kollegen, der die Konstante in allen Trainings bildete. Bei der Themenwahl konzentrierten wir uns auf die jeweils zentralen Bereiche der Zusammenarbeit mit der ausländischen Businesskultur. So lag im Japan-Seminar ein inhaltlicher Schwerpunkt auf Kommunikation und Konfliktmanagement, im Korea-Seminar wurde die Prozessorientierung der Arbeitswelt in den Vordergrund gestellt, im Israelseminar die israelische Streit- und Argumentationskultur, im China-Seminar die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, im Taiwan-Seminar chinesische Organisationsweisen und im USA-Seminar das gewinnende Präsentieren eigener Ideen im Kundenkontakt und im Meeting.

Die Klammer in allen Seminaren bildete das Wecken der Neugier für die Eigenheiten der jeweils anderen Business-Kultur und das Illustrieren an konkreten Business-Situationen, wie man sich nutzbringend die Logik ausländischer Businesskulturen schnell erschließt.

Es gewann die Trennschärfe der Seminauraussagen, was leicht zu illustrieren ist: Persönliche Beziehungen sind zwar in all diesen Businesskulturen - ausgenommen Israel - wichtiger als in Deutschland. Dies in jeder Region stereotyp zu wiederholen, wäre aber ermüdend und viel zu grob. Interessant sind ja auch die Unterschiede zwischen Japan, Korea, China, Taiwan etc. Daher zeigten die BCCM-Trainings detailliert auf, welche Bestandteile das Kommunizieren zum Aufbau persönlicher Beziehungen in dem jeweiligen Land hat.



Geballtes Wissen für jede Region im Teilnehmerordner

Dies unterstrich nicht nur die hohe Bedeutung von persönlichen Beziehungen, sondern eben auch Zusammenhänge und Abgrenzungen in den einzelnen Regionen, die viel zu schnell über einen Kamm geschert werden.

Die Differenzierung beeindruckte, und sie spiegelte die Erfahrungen der Teilnehmer wieder, so dass die Mehrfachteilnehmer sehr trennscharf lernten, dass kleine Unterschiede in den Rahmenbedingungen zu sehr unterschiedlichen Handlungsspielräumen im Geschäftsleben in Korea, Taiwan und Japan führen.

„Jetzt verstehe ich nicht nur, wieso die Kommunikation zwischen unseren asiatischen und israelischen Kollegen manchmal nicht ideal läuft, ich weiß auch, wie ich sie verbessern kann“, resümierte ein Teilnehmer. „Wenn ich demnächst mit weiteren Regionen zusammenarbeiten werde, besuche ich wieder das entsprechende Seminar dieser Reihe.“

Der Schlüssel zum Erfolg dieser Trainingsreihe liegt in der abgestimmten Koordination jedes einzelnen Trainings. Wir halten den Erfolg der Trainingsreihe für einen Ausweis unserer erstklassigen Qualität in BCCM-Trainings.

## Bringen Kuriositäten einen Nutzen?

Ein als coole Einführung in japanisches Leben gedachtes Taschenbuch, eignet sich, aufzuzeigen, **was ein qualitativ hochwertiges interkulturelles Training ausmacht.**

„Cool-Japan-Uncool“ will Japan näherbringen, es enthält viele Informationen über japanische Eigenheiten und, was man als Ausländer in Japan so alles erleben kann.

Angenehme und weniger amüsante Erlebnisse der Autorin prägen das Buch. Schade nur, dass im Bestreben um Objektivierung die Authentizität des Erlebten leidet. Das Buch ficht einen Kampf um die richtige Darstellung der japanischen Normalität aus, der recht überflüssig erscheint.

Der japanische Lebensalltag dient denn vornehmlich als exotische Kulisse, über die sich die Autorin häufig amüsiert – zu häufig für einen erhellenden Blick auf Zusammenhänge. „Japaner sind ...“, „Japaner lieben...“, „Gebildete Japanerinnen wollen keine normalen Japaner heiraten.“ Die dem Leser gebotenen





Normalitätsinterpretationen bleiben pauschal, so dass sich letztlich eine Aufzählung von im besten Fall liebenswürdigen Merkwürdigkeiten ergibt. Immerhin handeln die Geschichtchen nicht ausschließlich von dummen Deutschen und kultivierten Japanern, wie im geradezu absurden „Fettnäpfchenführer Japan.“ Aber auch „Cool-Japan-Uncool“ bewertet auffällig viel.

So lamentiert die Autorin darüber, dass auch neuste Taxen in Japan zuweilen ein veraltetes Design aufweisen, blickt aber nicht dahinter, dass dies an der erforderlichen Sonderausstattung (Lenkschaltung; Gastank, Türöffner usw.) liegen könnte, die eine zusätzliche Abnahme erfordert, welche nur alle paar Jahre ökonomisch Sinn ergibt. Europäer kennen das aus London. Es ist also eigentlich keine japanische Besonderheit, sondern illustriert, wie viel Recherche notwendig ist, um Phänomene zu erfassen, und wie schnell man sich vergreift, Kulturen mit psychologischen Charaktereigenschaften zu beschreiben. Das gilt umso mehr für Business-Kulturen.

Das Buch beschreibt japanisches Leben, erklärt es aber nicht.

*Amüsant? Ja! Nützlich? Fraglich.*

Nun schreibt da keine Ungeübte. Die Autorin vermarktet ihre Japankenntnisse als interkulturelle Trainerin, was dann doch verunsichert. Da erstaunt, dass das Buch kaum Zusammenhänge bietet. Das Buch enthält Informationen über Japan, Wissen sucht man jedoch vergeblich. Damit kommt die Lektüre dem Surfen im Internet gleich: Das Netz ermöglicht *random learning of hard facts*, aber eben keinen systematischen und nützlichen Erkenntnisgewinn. Dass die Kapitel mit dem Versuch einer persönlichen Wertung des Pro und Contra nationaler Eigenheiten enden, erscheint zudem wenig geschickt. „So ist Japan, das ist dort normal.“ Mag sein! Nur weiß man dann immer noch nicht, was man denn machen könnte, wenn es gute Gründe gibt, sich nicht mit dem Status quo abfinden zu können oder zu wollen.

Angehende Japan-Entsandte interessieren sich zumeist eher dafür, wie sie ihren Aufenthalt in Japan für sich selbst angenehm gestalten können und „wie Japan funktioniert“. Japanische Kuriositäten machen ein unterhaltsames Seminar. Solche Kuriosa-Seminare („So ist Japan“ oder „Testen Sie Ihren Charakter im Vergleich zu den 7 Dimensionen des japanischen Charakters“) bleiben jedoch statisch in den Inhalten, weil schwarzweiß nach der Messlatte „normal oder nicht normal“ unterschieden wird. Expats sollen jedoch in den allermeisten Fällen im Einsatzland für Veränderungen (=Verbesserungen) sorgen und nun gerade nicht die Gegebenheiten komplett akzeptieren. Der Renault-Manager Carlos Ghosn hat Nissan gerettet, weil er

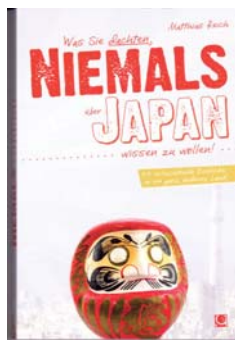
massive Veränderungen bewirkt hat, wie Nissan im japanischen Umfeld effizient Autos herstellt. Den Vergleich zu dynamischen Seminaren, die den Blick auf Handlungsmöglichkeiten und Einflussfaktoren lenken, müssen statische Seminare scheuen. Denn viel nützlicher ist ein Blick auf soziale Strukturen und gesellschaftliche Rahmenbeding-

*Die Unterscheidung normal - nicht normal zeichnet schwarzweiß*

ungen (Megastädte, Ressourcenknappheit, Ausbildungsinhalte etc.). Eine dynamische Betrachtung erklärt Handlungsspielräume, die (ausländischen) Leistungsträgern in Japan zur Verfügung stehen. Dass ein dynamisches Seminar auch sehr unterhaltsam sein kann, ist dabei nicht einmal ausgeschlossen. Handlungsspielräume, zumal die japanischen, sind sehr spannend, wenn man Zusammenhänge und Rahmenbedingungen aufzeigt.

Seminare mit dynamischen Inhalten („Handlungsspielräume und Einflussfaktoren“) erscheinen erheblich besser geeignet, nützliche Erkenntnisgewinne für angehende Expats und erfahrene Verantwortliche des Japangeschäfts zu ermöglichen. Erkenntnisgewinne begründen Trainingsqualität. In BCCM-Seminaren kann man das erleben.

Wenn man denn tatsächlich ein Buch zum japanischen Alltag lesen möchte, **empfiehlt sich nach wie vor** das nicht mehr ganz frische Buch „**Neugierig auf Japan**“ von Martin Stanzeleit.



**Skurriles unterhaltsam geschrieben, aber kaum Nutzen für erfolgreiche Geschäfte**

Angehenden Japan-Expats empfiehlt die Zeitschrift Finanztest ein Seminar mit bikulturellem Trainerteam und vielen Übungsmöglichkeiten. Rollenspiele mit einem gestandenen japanischen Geschäftsmann verlaufen dynamisch und vermitteln in hoher Intensität Steuerungsmöglichkeiten in der Interaktion mit japanischen Partnern. Das verspricht tiefe und nützliche Erkenntnisse.

Wen immer noch Lese-Lust auf Skurriles erfüllt, der ist mit „**Was Sie dachten, niemals über Japan wissen zu wollen**“ sehr gut bedient. Dieses Buch ist zumindest witzig geschrieben.



# Success in Global Business

Training für Fach- und Führungskräfte



BCCM Speaker at the Leuphana International Summer School, Universität Lüneburg 2016

May 25 Lüneburg. Professors and more than two dozen students from three US-American Universities ("University of Texas - Pan-American", "Louisiana State University Shreveport", and "Texas A&M University Kingsville") attentively followed BCCM's lecture on how to capitalize on cultural strengths in international teams. Although quite exhausted from their demanding schedule and student life, the participants of this study abroad program were captured by the lively and profound presentation allowing them to sort their first hand cross-cultural experience.

BCCM's lecture on success in global business explained that business cultures reflect the constraints of doing business in a specific country. BCCM's founder Bastian Broer took the students on a tour to the German workspace by describing in detail normal business conduct of team members and leaders in Germany. Broer also cited an example how a German-American international teams capitalized on their respective cultural strengths. This German-American team developed a clear productivity advantage compared to mono-cultural teams once the team members had learned to incorporate cross-cultural management traits in day to day business



## Training mit garantiertem Nutzen:

Besser ankommen in ...	€ 1680 + MwSt
Business Compass ...	€ 1525 + MwSt
Executive Training ...	€ 1680 + MwSt
New York, Rio, Shanghai...	€ 890 + MwSt
MFA Mit der Familie ins Ausland	€ 395 + MwSt
Individuelles Training ab	€ 980 + MwSt

Übernachtung und Verpflegung außerhalb der Seminarzeiten werden vom Hotel nach Inanspruchnahme gesondert in Rechnung gestellt.

Nicht ganz ernst:  
Scheidungselle in Shanghai

Die führende chinesische Wirtschaftszeitung CAIJING meldet Ende August 2016 eine Überlastung des Shanghai Standesamts mit einer Welle von Scheidungsanträgen.

Expats sind nicht unter den Antragstellern, denn sie könnten gar nicht den Genuss des neuen Vorteils einer Scheidung in China kommen: Zur Eindämmung der wilden Wohnungsspekulationen (Entsender wissen um die überraschend hohen Mietern in Shanghai) dürfen Zweitwohnungskäufe nur zu 50% finanziert werden.

Vermögende Ehepaare lassen sich nun lieber scheiden, damit eine 2. Wohnung mit 90% Kredit erworben werden kann, und zwar von einem der geschiedenen Ehepartner. Das Zusammenleben Unverheirateter ist ja selbst in Shanghai auch nach einer Scheidung nicht verboten.

Man sieht auch hier: Rahmenbedingungen bestimmen die Handlungsweisen. Expats brauchen sich nun nicht mehr unbedingt Sorgen zu machen, wenn sich ihre chinesischen Leistungsträger in Shanghai scheiden lassen. Das muss die Leistungsfähigkeit nicht unbedingt beeinträchtigen. Allerdings lohnt auch da das genauere Hinschauen. Das Faktum erhält seine Bedeutung erst im Zusammenhang. Den Zusammenhang zu kennen, bewahrt vor Fehlurteilen.

Zusammenhänge und wie man im chinesischen Umfeld geschickt kommuniziert, um potentiell heikle Informationen zu Rahmenbedingungen zu erlangen, werden in BCCM-Seminaren vermittelt.



Training zur effizienten Zusammenarbeit mit **australischen** Partnern (auf Englisch) im deutsch-australischen Trainerteam auf Anfrage. Auf Wunsch auch mit unserem Kooperationspartner mind&motion vor Ort in Australien.

