



Geschäftsbeziehungen zu Lateinamerika

16. Mai 2006
Vortrag für DHL-Kunden
Stuttgart

Peter Horner

Dipl. Betriebswirt, Jurist, Lehrbeauftragter
Geschäftsführer horner consulting gmbh
Rosenheim

Grundsätzliches zu Lateinamerika

Teil 1



- „Lateinamerikageschäft ist etwas für Fortgeschrittene“
- Homogenität durch Sprache, Religion und Geschichte
- Mercosur
- wirtschaftliche Wellenbewegungen
- große Metropolen
- geringe Binnenmärkte

Grundsätzliches zu Lateinamerika

Teil 2



- Improvisation statt Organisation
- teilweise Antizyklus der Jahreszeiten
- Wetter und Umweltverschmutzung
- deutsche Einwanderer (insbesondere Chile, Argentinien und Brasilien)
- lebenswürdige und aufgeschlossene Menschen

Geschäftschancen für Export



- Infrastruktur-Maßnahmen
(Strasse, Wasser, Energie)
- Landwirtschafts- und Bergbautechnologie
- Automobilzulieferer
- Getränke- und Lebensmittelindustrie
- Tourismus

-> calidad alemana

Risiken und Probleme



- Wechselkurse zum Euro / Geldfluss
- geringe Verbands- und Messekultur
- „Mañana“ und anderes Geschäftsjahr
- bürokratisch
- Anbietermentalität
- linkspopulistische Regierungen
- nächste Krise?

Vorgehen



- Auseinandersetzung mit den kulturellen Gemeinsamkeiten und Unterschieden
- nur mit Toppartner vor Ort arbeiten
- Anlaufstellen wie IHK oder AHK nutzen
- Consultants als Wegbegleiter
- Reise vor Ort (Vorauswahl, Roadshow, Terminbestätigung, Zeitkalkulation)

Gesprächs- und Geschäftskultur Deutschland

- Jüngere Geschäftspartner und Fachleute
- Besprechungen und Tagesordnungspunkte
- direktes Ansprechen von Problemen
- straffes, effizientes Vorgehen
- klare Positionsbezeichnung
- Trennung Arbeit + Freizeit
- wenig Infos über Lateinamerika

Gesprächs- und Geschäftskultur Lateinamerika

- Nepotismus und „viejitos“
- „Vos“ und „Tu“
- Geschäfte beim asado und vino
- Lateinamerikanischer Stolz
- „Lento“ dann „rápido“
- gute Infos über Deutschland
- undurchsichtige Eigentümerstrukturen
- „Coima“

Logistik in Lateinamerika



- In Metropolen unproblematisch
- Klimaunterschiede
- Zollproblematik
- spanisch und portugiesisch
- Kostenvorteile in Lateinamerika
- Containergrößen und -laufzeiten



***¡Vamos a
Latinoamérica!***