

# Lateinamerika im Aufwind



13.06.2005

IHK Pfalz

Referent: Peter Horner

Geschäftsführer horner consulting gmbh, Rosenheim

# Grundsätzliches zu Lateinamerika

---

- „Lateinamerikageschäft ist etwas für Fortgeschrittene“
- Homogenität durch Sprache, Religion, Geschichte und wirtschaftliche Wellenbewegungen
- deutsche Einwanderer (insbes. Chile, Argentinien und Brasilien)
- Improvisation statt Organisation
- Antizyklus der Jahreszeiten
- Wetter und Umweltbelastung
- lebenswürdige und aufgeschlossene Menschen

# Erfolgsfaktoren im Export nach Lateinamerika

---

## Allgemein:

- Informationsbeschaffung (z.B. durch IHK`s und AHK`s; bfai und Stiftungen)
- Auseinandersetzen mit kulturellen Unterschieden
- Länderauswahl
- Zeit- und Investitionspuffer einbauen
- nur mit Toppartner vor Ort zusammenarbeiten
- Reise vor Ort (April bis Juni und September bis November)

# Erfolgsfaktoren im Export nach Lateinamerika

---

## Organisation:

- Vorauswahl
- Roadshow im Hotel einer Großstadt
- Terminvereinbarung (1-3 Monate)  
plus Bestätigung (1-2 Tage)
- 2 Stunden einplanen bei Erstkontakt
- halber/ ganzer Tag mit Essen bei Geschäftspartner

# Erfolgsfaktoren im Export nach Lateinamerika

---

## Gesprächskultur:

- ältere Geschäftspartner
- Nepotismus
- undurchsichtige Geschäftsführungs-/Eigentümerstruktur
- "Wir in Deutschland machen das aber ...."
- lateinamerikanischer Stolz
- deutsche direkte Art
- gute Infos über Deutschland

# Erfolgsfaktoren im Export nach Lateinamerika

---

## Wirtschaft:

- „Calidad Alemana“
- Rohstoffboom
- Tourismusboom
- Mercosur-Markt
- Andenpakt

# Erfolgsfaktoren im Export nach Lateinamerika

---

## Arbeitswelt:

- sehr persönliche Beziehungen
- keine Trennung Arbeit/ Freizeit
- „locals“ und/ oder „expatriates“
- Bestechungsgelder
- lange Arbeitszeiten / wenig Urlaub

# Fazit



Jetzt ist der richtige  
Zeitpunkt,  
Geschäftsbeziehungen  
nach Lateinamerika  
zu knüpfen!



# Vamos a Latinoamérica!



**horner** consulting gmbh



unternehmensberatung ■ auf den punkt ■