

# **Erfahrungsbericht über Geschäftstätigkeiten in Südamerika**



**Südamerikatag**

**04.05.2004**

**IHK München**

**Referent: Peter Horner**

Geschäftsführer horner consulting gmbh, Rosenheim

# Kurzvorstellung der horner consulting gmbh



- 4 Mitarbeiter (Mexikanische Rechtsanwältin, argentinische Architektin)
- spanischsprachige Businessprojekte seit 1998
- Begleitung und Beratung deutscher Unternehmen, die nach Südamerika exportieren wollen bzw. aus südamerikanischen Unternehmen, die nach Deutschland importieren wollen
- Schwerpunktländer: Argentinien, Chile und Uruguay

# Grundsätzliches zu Südamerika

- "Südamerikageschäft ist etwas für Fortgeschrittene"
- homogen, da gleiche Sprache, Religion und Geschichte der Eroberung
- Chile und Argentinien wohl die europäischen Länder
- Improvisation statt Organisation
- Calidad Alemana
- deutschsprachige Einwanderer
- Antizyklus der Jahreszeiten
- konservative Geschäftskleidung auch bei 40 Grad
- extreme Wetter- und Umweltbelastung in den Großstädten (Hitze, Luftfeuchtigkeit, Klimaanlage, Smog, Lärm)
- unglaublich schöne und unberührte Natur außerhalb der Großstädte
- lebenswürdige Menschen (Mensch steht im Vordergrund)

# Von Deutschland nach Südamerika exportieren



- Hotel im Zentrum einer Großstadt
- Termine fest vereinbaren (ca. 1-3 Monate) und 1-3 Tage zuvor bestätigen
- Gesprächstermine werden recht genau eingehalten
- besser 2h einplanen; mit richtigen Geschäftspartnern halber/ganzen Tag mit entsprechendem Essen und Trinken
- ältere Geschäftspartner
- undurchsichtige Eigentümerstrukturen
- gute Infos über Deutschland
- alle Einwanderergruppen: deutsch, spanisch, italienisch, russisch oder arabisch
- sehr persönliche Freundschaften/ Beziehungen
- keine Trennung Arbeit/ Freizeit, daher längere Arbeitszeiten
- Bestechungsgelder
- Hauptgrund bei Rückkehr von dt. Unternehmern und Mitarbeitern sind die Ehepartner

# Von Südamerika nach Deutschland importieren



- geringerer Binnenmarkt meist wenig Konkurrenz, daher mangelndes Kostenbewusstsein
- anderer Qualitätsmaßstab
- Festung EU mit seinen Normen, Kontingenten, Regelungen (Zertifizierung)
- Transportproblem mit anderer Infrastruktur im Binnenland
- andere Termintreue
- Musterproblematik
- striktere Urlaubsregelungen
- Mitarbeiter aus Südamerika

# Tipps



- Anlaufstelle IHK München als Info-Plattform
- Anlaufstelle Aussenhandelskammer vor Ort als Info-Plattform
- Partner vor Ort sehr wichtig
- Kundige Geschäftsbegleiter
- Infos über südamerikanisches Land
- Sprache
- Zeitpuffer



**Vamos a América del sur!**



**horner** consulting gmbh



unternehmensberatung ■ auf den punkt ■

