

Die Suche nach einem geeigneten Geschäftspartner

International Management / Betreuer: Prof. Dr. Paul Ammann
Experten: Kurt Schnyder, Gerhard Hodler

Lead fehlt!

Die Suche nach einem geeigneten Geschäftspartner in Rumänien

»Drum prüfe wer sich ewig bindet« dieser Satz gilt nicht nur im Privatleben, sondern auch in der Berufswelt. Der rumänische Markt und die Risiken müssen verstanden werden, um eine richtige Geschäftspartnerwahl zu treffen. Der geeignete Geschäftspartner kann anhand verschiedenster Analyseverfahren, die als Hilfsmittel dienen, festgestellt werden:

1. Nutzwertanalyse

Eine Nutzwertanalyse trägt dazu bei Transparenz und Diskutierbarkeit von Entscheidungsprozessen darzustellen. Eine Vielzahl von Kriterien können in der Nutzwertanalyse mitberücksichtigt werden und unterschiedliche Akteure können ihren Standpunkt einfließen lassen.

Es ist wichtig vorab die Anforderungsprofile eines geeigneten Geschäftspartners zu definieren. Mit klar formulierte Zielkriterien und eine Gewichtung dieser Kriterien kann eine effektive Analyse eines Geschäftspartners durchgeführt werden.

2. Kulturanalyse

Die grosse Herausforderung für die heute international tätigen Firmen ist, sich an unterschiedliche Kulturen effektiv anpassen zu müssen.

Diese Anpassung setzt ein Verständnis für die kulturellen Vielfalt, Stereotypen und Werte voraus. Um zukünftig eine erfolgreiche Geschäftspartnerschaft in Rumänien zu entwickeln, ist es unabdingbar den kulturellen Hintergrund der Partner genauer unter die Lupe zu nehmen, um daraus eine interkulturelle Kompetenz innerhalb des Unternehmens aufzubauen. Eine Kulturanalyse nach Geert HOFSTEDE ist eine hilfreiche Methode bei der Bestimmung einiger Parameter zur Entscheidungsfindung. Diese ausgewerteten Informationen können bei der Überwindung von kulturellen Unterschieden hilfreich sein und erste Hinweise geben auf was man bei einer zukünftigen Zusammenarbeit beachten muss. Für das Unternehmen kann ein kultureller business Leitfaden aus dieser Analyse entwickelt werden.

Der Rumänische Markt

Rumänien ist ein attraktiver Markt mit 22 Mio. Einwohnern mit grosser wirtschaftlicher Dynamik. Neben den westlichen und zentralen Regionen gewinnen die Schwarzmeerregionen immer mehr an Bedeutung. Im Jahr 2009 hat die Finanzkrise Rumänien stark getroffen. Nach einigen Jahren mit sehr guten Wachstumsraten von bis zu 7% hatte Rumänien 2009 einen Wirtschaftsrückgang von etwa 7%. Ein Hauptgrund dafür

sind die Investitionseinbrüche. Für 2011 wird ein Aufschwung von 3% erwartet. Ein Anstieg des privaten Konsums und der Investitionen wird für das nächste Jahr angenommen.

Die Schattenwirtschaft ist Rumänien ein politisches und wirtschaftliches Thema, welches angegangen werden muss. Im Jahr 2010 belegte Rumänien im globalen Vergleich Rang 69 von 178 im Korruptionsindex, welcher regelmässig von Transparency International veröffentlicht wird. Der Korruptionsindex ist über den letzten 10 Jahren angestiegen. Transparency International stuft die Situation in Rumänien als alarmierend ein. Rumänien ist kein einfacher Markt, jedoch ist grundsätzlich mit einem Wohlwollen von rumänischer Seite zu rechnen.



Christine Danila

Christine-Danila@gmx.de