

Interkulturelle Seminare: Jacques Pateau zieht Bilanz SMP muss „unsere Firma“ werden

Für Jacques Pateau, Unternehmensberater aus Compiègne, der den SMP-Integrationsprozess begleitet, ist eine hohe Hürde genommen: Viele Manager und Mitarbeiter aus den französischen und deutschen Standorten haben sich im letzten Jahr bei den interkulturellen Seminaren kennengelernt. Nun kommt es darauf an, dass SMP als Firma stärker zusammenwächst.

In den Seminaren haben die Teilnehmer/-innen erfahren, wie wichtig es ist, die jeweiligen landestypischen Denk- und Verhaltensweisen zu verstehen und zu respektieren. Aber die größte Aufgabe steht noch bevor: „Jetzt geht es darum, die jeweils gewachsenen Arbeitsprozesse und -strukturen zusammenzuführen“, sagt der Integrationsexperte. „SMP muss für alle Mitarbeiter ‚unsere Firma‘ werden, auch wenn der Weg bis dahin noch lang und nicht einfach ist.“

Gute Basis gelegt

Die bislang von Pateau und seinem Team geleiteten Seminare befassten sich in erster Linie mit interkulturellen Themen. Damit haben sie bei Managern und Mitarbeitern eine gute Basis für das gegenseitige Verständnis geschaffen. „Die Mentalitätsunterschiede sind identifiziert und verstanden worden. Das bedeutet aber nicht



Professor Jacques Pateau leitet die interkulturellen Seminare.

unbedingt, dass die Betroffenen immer genau wissen, wie sie damit umgehen können. Daran muss jetzt in den weiteren Seminaren gearbeitet werden“, resümiert Pateau.

Unterm Strich aber, so der Integrationsexperte, beurteilten die Mitarbeiter

den menschlichen Umgang miteinander erfreulich positiv.

Zweite Staffel ab Herbst

Mit einer zweiten Staffel von Seminaren ab Herbst will Pateau mithelfen, diesen Integrationsprozess zu beschleunigen. „Es gibt zwischen den deutschen und französischen Standorten noch viele Unterschiede, die kulturell gewachsen sind, aber echte Kooperation behindern. Das betrifft nicht nur die Führungskultur oder die Art zu kommunizieren. Bis man nach der Richtschnur ‚unser Geschäft‘ handelt, müssen sich Abläufe und Kalkulationsgrundlagen verändern.“ Hier werde es sicherlich noch einige Widerstände geben, gibt der Integrationsexperte zu bedenken. „Aber wo Respekt und Toleranz wachsen, lassen sich immer auch gemeinsame Lösungen finden.“

Nach dem Vertriebsseminar: schneller Griff zum Telefon

Alle deutschen und französischen Mitarbeiter/-innen des Vertriebsbereichs Industrie und Energie haben im Juni in Leverkusen an einem eineinhalbtägigen Seminar mit Helga Schenzer vom Team Jacques Pateau teilgenommen. Bisher waren derartige Seminare zur kulturellen Integration den Führungskräften vorbehalten.

Ein erster Erfolg war kurz danach sichtbar: „Man greift schnell zum Telefon, um sich zu verständigen“, berichtet Burkhard Schübbe, verantwortlich für den Vertrieb von Hydraulikprodukten in Europa. Der persönliche Kontakt habe dazu beigetragen, die Arbeitsabläufe zu vereinfachen. Bisher fand die Kommunikation überwiegend per E-Mail statt.

Für den Vertriebsmann ist es noch aus einem anderen Grund wichtig, dass „Be-

rührungssängste“ abgebaut wurden. „Wir können jetzt auf einer vertrauensvollen Basis damit fortfahren, noch vorhandene Doppelarbeit in Deutschland und Frankreich zu vermeiden.“

Das Seminar diene nicht nur dazu, sich das kulturell unterschiedlich geprägte

Verhalten bewusst zu machen. „Es wurde auch darüber diskutiert, wie wir die Arbeitsabläufe weiter verbessern und eine gemeinsame Vertriebsstrategie verfolgen können“, sagt Barbara Hoffmann, Leiterin Sales Office im Geschäftsbereich Handel und Industrie.



Das Seminar der deutschen und französischen Mitarbeiter/-innen des Vertriebsbereichs Industrie und Energie war für die Zusammenarbeit außerordentlich hilfreich.