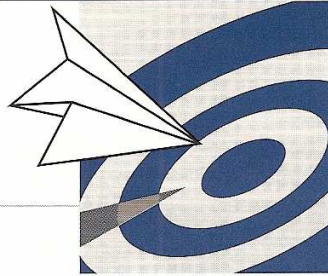


MBPW | aus der Szene



Die Brooklyn-Bridge in New-York – wer international tätig ist, muss oft kulturelle Brücken bauen

Münchener Business Plan Wettbewerb

Preisverleihung 2000/2001

Am Donnerstag, den 19.07.01, war es wieder so weit. Die Prämierungsveranstaltung der letzten Stufe des Münchener Business Plan Wettbewerbes (MBPW) fand statt. Als Location hatte die Deutsche Bank als Sponsor die Reithalle in der Heßstrasse gewählt.

Prämiert wurden 5 der 114 Teams mit Preisgeldern in Höhe von insgesamt 125.000 DM. Der mit 50.000 DM dotierte erste Preis ging an Attocube Systems von der LMU. Das Team spezialisiert sich auf Entwicklung, Produktion und Vermarktung innovativer Stellmotoren und eine darauf aufbauende Mikroskop-Familie für die Welt der Nanotechnologie.

Gewonnen haben aber auch alle nicht prämierten Teilnehmer: Hervorragende Kontakte zu den Coaches und Juroren der WJ München sowie anderen kompetenten Beratern, Juristen und Venture Capitalisten, die den Teams während der 3 Stufen des Wettbewerbs mit wertvollen Ratschlägen, Tipps und Informationen zur Seite standen. Im Vergleich zu vergangenen Jahren nahm die Qualität der Businesspläne zu, waren die Ideen ausgereifter und langfristiger geplant und die Teams besser formiert. Steigende Tendenz bei Life Sciences und Nanotechnologie ist zu verzeichnen. Mehr Infos über den MBPW und seine Preisträger gibt's unter mbpw.de. Nicht vergessen: der nächste MBPW startet im November 2001 und die WJ sind wieder aktiv als Coaches und Juroren mit dabei.

Andreas Lutz, Businessplanbeauftragter der WJ München



Verträge bei Multimedia-Produktionen

Multimedia-Agenturen in der Pleite

Pleite-Welle erfasst nicht nur die kleinen Agenturen, sondern auch große Full-Service-Agenturen. Hauptgründe sind miserables Projektmanagement der Agenturen sowie unrealistische Zeit-, Preis- und Kostenkalkulationen. Gutes Vertrags- und Risikomanagement verhindert dies. Ein allgemein gültiges Patentrezept existiert leider nicht. Doch gibt es eine Reihe von Punkten als Voraussetzung für erfolgreiches Projektmanagement.

Worauf es in erster Linie ankommt, war Gegenstand eines Vortragsabends am 22. Mai 2001 in der IHK Akademie: Wer sich für die Folien zum Vortrag näher interessiert, kann sich diese Unterlagen unter der Adresse www.forum-muc.de/xb/seminare/skripte.http downloaden und ansehen. *Christoph Hoheneegg, Rechtsanwalt*

International tätig

Die Geschäftspartner

Berufsjahre in Europa, den Vereinigten Staaten, Lateinamerika, Asien, den arabischen Ländern oder Afrika sind heute Bestandteil der Karriere der meisten Mitarbeiter international tätiger Unternehmen.

Der Umgang mit internationalen Geschäftspartnern will gelernt sein. Persönliche und geschäftliche Verhaltensregeln sind von Land zu Land verschieden. Darum hängt Geschäftserfolg nicht nur von fachlichem Können und Sprachkenntnissen ab, sondern auch vom Verstehen der anderen Mentalität, Marktgegebenheiten und Geschäftsgepflogenheiten der Länder, zu denen ein Unternehmen Geschäftsbeziehungen unterhält oder aufbaut. Die andere Seite will immer verstanden und »richtig« behandelt werden.

Visitenkarten

Die Visitenkarte muß in Japan besonders beachtet werden. Sie ist zwingend notwendiges Utensil im Geschäftsleben und mit gebührender Ausdauer zu betrachten. Mit beiden Händen ist die Visitenkarte des Gesprächspartners zu halten und mindestens zehn Sekunden in Augenschein zu nehmen, dies verlangt der Respekt.

Die Symbolik

Es kann vorkommen, dass ein Symbol aus einem Kulturkreis in einem anderen nicht erkannt wird bzw. erkannt, aber mit unterschiedlichen Assoziationen verbunden ist. Ein Pfeil nach rechts, evtl. leicht ansteigend, steht beispielsweise für »positiv«, »Wachstum«, »vorwärts«. Ein Pfeil nach links, evtl. leicht sinkend, bedeutet dementsprechend »negativ«, »Rückgang« oder »rückwärts«. Auf den ersten Blick ist dies allgemeingültig, denn diese Interpretation eines Pfeils beruht auf der in westlichen Kulturkreisen üblichen Schreibrichtung von links nach rechts. Ist Schreibrichtung jedoch von rechts nach links, kann sich folglich die Bedeutung der Pfeile umkehren.

Ein falsches Wort, eine unbedachte Geste - und schon ist die Atmosphäre angespannt. Dies gilt sowohl im Ausland als auch in Deutschland. Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens kann davon abhängen, wie gut sich ein Mitarbeiter in verschiedensten Kulturen bewegt. Interkulturelles Wissen kann Unternehmen helfen, Fehler erfolgreich zu umgehen. *Susanne Doser, Dipl. Betr. (BA)*
www.all-around-the-world.de