

## AUSSENWIRTSCHAFT

## Fit für Polen: Interkulturelles Training

Nicht selten kommt es im geschäftlichen Verkehr mit polnischen Unternehmen zu „Irritationen“ auf beiden Seiten, die auf den ersten Blick völlig unverständlich sind. Was aus deutscher Sicht klar und verständlich abgesprochen wurde, wird nicht oder nur teilweise umgesetzt, verschleppt oder langfristig ignoriert. Auch hartnäckige Rückfragen helfen nicht weiter. In solchen Situationen ist es sehr hilfreich, die Ursachen hierfür erkennen und richtig deuten zu können. Sie liegen vielfach in unterschiedlichen Kulturstandards und einer anderen Businessetikette in Polen begründet.

Hilfestellung für solche Situationen gibt das interkulturelle Training der SIHK zu Hagen



gemeinsam mit der Deutsch-Polnischen Auslandshandelskammer am 15. März. Unter dem Titel „Fit für Polen“ wird Dr. Klaus Hartmann als interkultureller Trainer ein Tagesseminar durchführen, das die Kommunikation mit polnischen Partnern durchleuchtet und praktische Tipps für zukünftiges Verhalten gibt.

Nähere Informationen hierzu erteilt bei der SIHK Heinz Josef Schröder unter Telefon 02331 390-222.

## Automotive-Markterkundungsreise nach Kanada und USA

Vom 12. bis 17. Juni 2016 bietet die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) zusammen mit dem Automotive Netzwerk Südwestfalen und den Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) eine Markterkundungsreise für Automobilzulieferer in den Großraum Detroit und in die kanadische Provinz Ontario an.

Im Mittelpunkt stehen die Anbahnung von neuen Geschäftskontakten, der Einblick in die Betriebs- und Einkaufsstrukturen nordamerikanischer und deutscher Unternehmen vor Ort, der Kontakt zu Entscheidungsträgern und Marktexperten sowie der Erfahrungsaustausch mit internationalen und deutschen Teilnehmern der Konferenz des kanadischen Zulieferverbandes APMA.

Die jährlich in Windsor/Ontario stattfindende APMA Conference & Exhibition ist mit

etwa 650 Teilnehmern eine der größten Automobilzulieferer-Konferenzen in Nordamerika. Neben Workshops und Fachvorträgen von Herstellern und Zulieferern (darunter auch deutsche Unternehmen und Forschungseinrichtungen wie Fraunhofer) bietet die Konferenz über One-on-One-Meetings und Networking-Events hervorragende Möglichkeiten, neue Geschäftskontakte in ganz Nordamerika zu knüpfen.

Zudem steht der Austausch mit Forschungseinrichtungen wie dem Waterloo Centre for Automotive Research (WaterCAR) an der University of Waterloo, dem McMaster Institute for Automotive Research and Technology (MacAUTO) und dem Automotive Centre of Excellence (ACE) am Institut für Technologie der University of Ontario auf dem Programm.

Kontakt: SIHK zu Hagen, Frank Herrmann, herrmann@hagen.ihk.de.

## IT-TIPP

## Highspeed-Internet zum Schnäppchen-Preis?!

Schnelles Internet? Mehr als 10 bis 20 Euro pro Monat muss man dafür nicht bezahlen! Zu diesem Eindruck kann man kommen, wenn man die Werbung vieler Internetanbieter überfliegt. Doch dann die Überraschung: Wenn man für seine Firma einen Internetanschluss braucht, soll das Ganze auf einmal zehnmal so viel kosten. Abzocke auf Kosten von Businesskunden? In der Regel nicht, denn häufig vergleicht man Äpfel mit Birnen. Wir zeigen, worauf Sie bei der Wahl Ihres Internetzuganges achten sollten.

**Tipp 1:** Beim genaueren Hinsehen entpuppen sich viele günstige Angebote schnell als Lockangebote: Die Preise gelten nur für die ersten Monate oder werden mit einem Bonus oder Prämie verrechnet. Vergleichen Sie daher nur die „normalen“ Tarife miteinander.

**Tipp 2:** DSL ist nicht DSL - vergleichen Sie daher die versprochene Geschwindigkeit. Besonders günstige DSL-Tarife sind oft nur sechs MBit schnell statt der „normalen“ 16 MBit. Teilweise wird die Geschwindigkeit auch nach einer bestimmten Datenmenge drastisch gedrosselt.

**Tipp 3:** Mit schnellem Download wird geworben, doch wie steht es mit dem Upload? Zu Hause mag das egal sein, schließlich lädt man Webseiten, Videos & Co. aus dem Internet auf den PC (Download). Doch wer im Unternehmen Daten zu Kunden oder ins Rechenzentrum schickt, ist auch auf einen schnellen Upload angewiesen. Die Unterschiede zwischen den Anbietern sind z.T. extrem: Bei „normalen“ 16 MBit-DSL liegt die Upload-Geschwindigkeit zwischen 0,8 und 2,4 MBit! Bei „richtigen“ Profi-Anschlüssen ist der Upload genauso schnell wie der Download (symmetri-

scher Anschluss).

**Tipp 4:** Geteilte Freud' ist halbe Freud': Internetanschlüsse für Privatkunden sind technisch meist mehr oder weniger geteilte Anschlüsse, sogenannte „shared Medien“. Je mehr Nutzer die Infrastruktur eines Providers gemeinsam nutzen, desto günstiger wird es für den Einzelnen. Im Umkehrschluss kann es bei zu geringen Kapazitäten zu Stoßzeiten zu Engpässen kommen. Daher ist in Angeboten von „bis zu 16 MBit“ die Rede, während Businessanschlüsse oft eine garantierte Bandbreite haben.

**Tipp 5:** Welche zugesagte Verfügbarkeit hat Ihr Internetzugang? Oder anders gefragt: Wie lang könnten Sie laut Vertrag ggf. jährlich offline sein? Bei günstigen Angeboten gibt es hier keine Angaben. Doch selbst wenn Sie eine Zahl haben, rechnen Sie besser nach: 99 Prozent Verfügbarkeit bedeutet, dass pro Jahr 3,5 Tage ohne Internet laut Vertrag in Ordnung wäre.

**Tipp 6:** Große Unterschiede machen Internetanbieter beim Service: Businesskunden werden bevorzugt behandelt, haben eine eigene Hotline, spezielle Service-Teams und schnelle, zugesicherte Reaktionszeiten – auch nachts und am Wochenende. Wenn einmal ein Bagger die Internetverbindung des eigenen Stadtteils kappt, macht es einen großen Unterschied, wo man bei hunderten zu behandelnden Störungen auf der Warteliste steht...

**Tipp 7:** Last but not least: Je mehr die eigenen geschäftlichen Prozesse von einem funktionierenden Internetzugang abhängen, desto weniger sollte das Motto „Geiz ist geil“ gelten. Leider wird die Wichtigkeit der eigenen IT viel zu oft erst dann bemerkt, wenn diese nicht mehr richtig läuft.