



Mit Menschen unterschiedlicher Kulturen zusammenzuarbeiten, gehört heute in vielen Konzernen, vor allem in globalen, zum Arbeitsalltag. Die kulturellen Unterschiede können Konflikte

auslösen, aber auch Arbeit und Leben bereichern. Voraussetzung ist ein offener und gekonnter Umgang damit. *Ute Clement* schafft es in ihrem Buch, Hintergrundwissen und Handlungsempfehlungen äußerst unterhaltsam zu verbinden. Dabei bezieht sie sich nicht nur auf ihre eigenen Erfahrungen aus der Beratungspraxis, sondern wertet auch wissenschaftliche Ansätze aus, beispielsweise von *Trompenaars* oder *Hofstede*. Anders als viele Ratgeber verfällt ihr Buch nicht in Stereotype, sondern erläutert die kulturellen Unterschiede anhand der unterschiedlichen Dimensionen, etwa Kommunikation oder Machtdistanz, und bleibt damit auf einer eher allgemeinen Ebene. Das heißt aber auch, dass man hier vergeblich nach den sonst üblichen Do's and Don'ts sucht, deren Sinn die Autorin gleich am Anfang des Buches infrage stellt. **getAbstract** empfiehlt den Ratgeber jedem, der mit Menschen aus fremden Kulturen zu tun hat.

Die Autorin: *Ute Clement* ist Psychologin und begleitet mit ihrem Beratungsunternehmen Veränderungsprozesse in internationalen Unternehmen. Im Jahr 2010 wurde sie in das »European Network of Female Entrepreneurship Ambassadors« berufen. Sie ist außerdem Supervisorin und systemische Therapeutin.

#### Ute Clement

##### Kon-Fusionen

Über den Umgang mit interkulturellen Business-Situationen  
Heidelberg 2011, 150 S., geb.,  
EUR 29,00/SFr 44,90 (UVP)  
ISBN 978-3-89670-767-3



3B Scientific? Brita? Bechtle? Nur wenige können mit diesen Namen etwas anfangen – und doch handelt es sich hier um absolute Spitzenunternehmen. In ihren jeweiligen Nischen sind sie europaweite

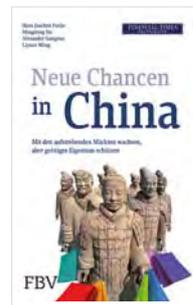
Top-Performer und häufig sogar Weltmarktführer. Etwa 1.500 solcher Hidden Champions gibt es im deutschsprachigen Raum. Nirgendwo sonst besteht eine derart hohe Dichte versteckter Global Player abseits der internationalen Großkonzerne. Ihre obersten Ziele heißen Marktführerschaft und Wachstum, ihre Alleinstellungsmerkmale sind extreme Kundennähe und ein Alles-aus-einer-Hand-Konzept, wie nur sie es bieten können. *Hermann Simon* verfolgt die Entwicklung dieser Nischenplayer seit bald 20 Jahren und legt mit *Hidden Champions – Aufbruch nach Globalia* eine umfassende Bestandsaufnahme der Gegenwart und eine Zusammenschau der Zukunftsperspektiven von Hidden Champions vor. Der zweite Teil des Titels klingt ein bisschen wie ein Kinokassenschlager aus jüngster Zeit. Wird hier vielleicht versucht, das schon aus früheren Simon-Büchern bekannte Thema einem breiteren Publikum schmackhaft zu machen? Wie auch immer, die Substanz des Werks wird dadurch nicht angetastet. **getAbstract** empfiehlt das Buch allen, die wissen wollen, worauf der Erfolg der Hidden Champions auch unter den Vorzeichen der Globalisierung beruht.

Der Autor: *Hermann Simon* gründete das Beratungsunternehmen *Simon-Kucher & Partners*, in dem er heute als Chairman agiert. Seit den 1990er-Jahren beschäftigt er sich mit Marktführern, die in der Öffentlichkeit kaum bekannt sind. Er ist u. a. Autor der Bücher »Wirtschaftstrends der Zukunft« und »33 Sofortmaßnahmen gegen die Krise«.

#### Hermann Simon

##### Hidden Champions – Aufbruch nach Globalia

Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer  
Frankfurt/Main 2012, 447 S., geb.,  
EUR 42,00/SFr 56,90 (UVP)  
ISBN 978-3-593-39714-6



Wer ernsthaft vorhat, seine Geschäftspläne auf China auszudehnen, sollte dieses Buch von vorn bis hinten gründlich durchlesen. Unter der Führung des Chinaexperten *Hans Joachim Fuchs* ist ein äußerst informatives Sach-

buch über den Einstieg in die Volksrepublik gelungen. Die vier Autoren berichten detailliert, aber flüssig über die Besonderheiten der chinesischen Märkte und Konsumenten. Trotz der ziemlich beliebigen Bildauswahl hat man nach der Lektüre das Gefühl, die chinesische Kultur ein wenig zu verstehen – und vor allem zu wissen, wie sich der Markteinstieg umsetzen lässt. Aufstrebende Wirtschaftsregionen werden eingängig porträtiert, und die Autoren geben konkrete Tipps zum Schutz geistigen Eigentums und zur Wahl der passenden Vertriebsstrategie. **getAbstract** empfiehlt das Buch allen Unternehmern und Managern, die ihr Chinaengagement auf eine Erfolgsbasis stellen wollen.

Die Autoren: *Hans Joachim Fuchs* arbeitet als Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt China. Der Ingenieur und Wirtschaftswissenschaftler war 13 Jahre beruflich in der Volksrepublik tätig. Er ist außerdem Autor von »Die China AG« und Koautor von »Piraten, Fälscher und Kopierer«. *Mingming Du* und *Liyuan Wang* sind Betriebswirtinnen. *Alexander Gangnus* ist Master of Arts in Sinologie, BWL und Kommunikationswissenschaft.

#### Hans Joachim Fuchs/Mingming Du/ Alexander Gangnus/Liyuan Wang

##### Neue Chancen in China

Mit den aufstrebenden Märkten wachsen, aber geistiges Eigentum schützen  
München 2012, 400 S., geb.,  
EUR 34,99/SFr 47,90 (UVP)  
ISBN 978-3-89879-694-1