

## Test zur Lernzielkontrolle C1

### Test 2, Hören

**Moderator:** Ich begrüße Sie, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ganz herzlich bei Radio Wirtschaft-FM. Auch heute haben wir wieder einen Gast, der erfolgreich in einem internationalen Unternehmen tätig ist. Begrüßen darf ich diesmal Frau Melanie Birner, die uns über ihren interessanten Werdegang und ihre Erfahrungen bei der Firma Computey berichten wird. Frau Birner, herzlich Willkommen bei Radio Wirtschaft-FM!

**Frau Birner:** Vielen Dank! Ich freue mich sehr über die Einladung und bin schon sehr gespannt auf unser Interview.

### Abschnitt 1 (Aufgabe 1–3)

**Moderator:** Frau Birner, eine Frau in den obersten Riegen einer international so erfolgreichen Firma. Das ist ja leider immer noch etwas Besonderes. Können Sie uns zum Einstieg ein bisschen erzählen, wie Sie bei Computey angefangen haben, und wie sich Ihre Beschäftigung dann entwickelt hat?

**Frau Birner:** Sehr gerne. Ich bin seit 15 Jahren bei der Firma Computey und habe dort als Produktdesignerin begonnen. Damals haben wir die ersten dünnen Notebooks entwickelt. Offenbar habe ich mich bei meiner Arbeit ganz gut gemacht, denn ich bin dann rasch in anderen Bereichen eingesetzt worden, habe immer mehr Verantwortung übernommen – und dann war ich irgendwann für das weltweite Marketing zuständig.

**Moderator:** Das klingt nach viel Verantwortung und vor allem auch nach vielen Dienstreisen?

**Frau Birner:** Oh ja, das stimmt. Manchmal war ich innerhalb einer Woche in fünf verschiedenen Ländern, um dort unsere Zweigstellen zu besuchen und kennenzulernen. Manchmal war das wirklich, ja, sagen wir, arbeitsintensiv, aber ich habe natürlich in der ganzen Zeit sehr sehr viel gelernt. Mittlerweile bin ich aber wieder oft in Österreich, in unserem Stammhaus, und sitze in der Leitungsebene von Computey. Aber auch hier habe ich natürlich viel mit unseren Partnern im Ausland zu tun.

- Moderator:** Das klingt wirklich spannend. Ein wirklich unglaublicher Werdegang in kurzer Zeit. Aber nochmal zurück zu Ihrer Arbeit im Marketing: Wie unterscheiden sich die einzelnen Länder hinsichtlich ihrer Geschäftsmentalität? Das ist doch sicher nicht so ganz einfach, alle kulturellen – oder: speziellen – Anforderungen zu beachten?
- Frau Birner:** Ja. Das ist eine interessante und zugleich schwierige Frage. Der asiatische Markt zum Beispiel war anfangs für mich sehr fremd, da es dort eine vollkommen andere Geschäftskultur gibt. Nach ersten unglücklichen Geschäftsmeetings habe ich daher auch einige Trainings besucht, um den Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern zu üben. Mittlerweile finde ich diese Mentalität aber nicht nur spannend, sondern sogar angenehm. Im Gegensatz dazu stehen für mich die US-Amerikaner und ihre Art der Verhandlungen. Gerade bei Werbung waren ihnen gewisse Punkte wie beispielsweise Größe und Image nach außen besonders wichtig, wichtiger als jetzt zum Beispiel, so kam es mir jedenfalls vor, die Qualität. Ja, man muss so viele Dinge beachten – was in einem Land super ankommt, stößt in einem anderen Kulturkreis die Menschen total ab. Aus diesem Grund habe ich mich auch als Marketingleiterin dafür eingesetzt, dass Kampagnen kulturspezifisch erstellt werden, um die verschiedenen Zielgruppen zu erreichen.
- Moderator:** Wirklich spannend! Haben Sie vielleicht ein außergewöhnliches Erlebnis mit einem internationalen Geschäftspartner in besonderer Erinnerung?
- Frau Birner:** Ja, da muss ich gar nicht lange überlegen. Da fällt mir gleich eine Situation mit der Computey-Standortleiterin in Taiwan ein. Ich kannte sie bisher nur von E-Mails und wir trafen uns damals zum ersten Mal persönlich in Taipeh zu einem Geschäftsessen. Ich habe sie begrüßt und als typische Europäerin habe ich ihr in die Augen gesehen. Bei uns gilt das ja als vertrauenswürdig und offen. Sie hingegen wich meinem Blick aus und sofort geriet unsere „Beziehung“, wenn man so sagen will, in Schieflage. Diese Situation irritierte uns beide. Das Gespräch lief leider auch nicht sonderlich gut, bis mir der Dolmetscher erklärte, dass ich sie mit meiner Direktheit verunsichert hatte. Erst dann wurde mir klar, dass direkter Augenkontakt in der asiatischen Kultur nicht als Offenheit und Vertrauen ausgelegt wird, sondern negativ behaftet ist. Das war übrigens der Moment, in dem ich

beschloss, mich in Zukunft besser auf solche Situationen vorzubereiten und mit den interkulturellen Trainings anzufangen. Aber solche interkulturellen Fettnäpfchen passieren doch immer wieder. Meistens haben sie zum Glück im Nachhinein eher einen charmanten Nachgeschmack. Man kann darüber lachen. Aber man muss wirklich aufpassen – Kleinigkeiten können auch zum Abbruch der geschäftlichen Beziehung führen. Oft schwingen diese Missverständnisse unterschwellig mit und sind nicht leicht zu erkennen.

## Abschnitt 2 (Aufgabe 4–6)

**Moderator:** Das kommt mir bekannt vor. Ich hatte auch schon solche Erlebnisse, aber immer im privaten Kontext. Frau Birner, wie sieht ihr aktueller Arbeitsalltag aus?

**Frau Birner:** Ich reise immer noch, aber oft kommen unsere Partner zu uns an den Stammsitz in Österreich. Normalerweise habe ich fast täglich Kontakt mit internationalen Gästen und das macht mir wirklich sehr viel Freude. Ein- bis zweimal im Monat bin ich aber auch noch auf Reisen. Letzte Woche war ich in Frankreich, weil wir dort in Angers ein neues Werk eröffnet haben. Wir haben einen großen Auftrag bekommen und sollen dort Computersysteme für Schulen entwickeln. Dabei hatte ich auch Kontakt mit den französischen Lehrkräften. Ich muss sagen, dass das sehr interessant war. Besonders erstaunt war ich über die langen Schultage, die die Kinder dort durchstehen. Bei uns endet der Unterricht ja meist bis spätestens 16 Uhr, sag ich jetzt mal, aber in Frankreich dauert er an vier Tagen in der Woche bis 17 oder gar 18 Uhr. Und dann haben die Kinder manchmal noch einen weiten Nachhauseweg. ... Nein, aber was ich damit sagen will: Das ist das Schöne am Reisen: Man lernt viele verschiedene Länder und deren Kulturen und Lebensweisen ein bisschen kennen, wenn man sich dafür interessiert!

**Moderator:** Aber bleibt denn genug Zeit, um sich auf das neue Land einzulassen? Oder überwiegt der Arbeitsstress?

**Frau Birner:** Ehrlich gesagt letzteres. Meistens hat man so viele Termine und Meetings, dass man kaum dazu kommt, das Land und dessen Kultur näher zu entdecken. Leider. Jedoch lernt man schon immer etwas hinzu, vor allem, wenn man ein Land öfters besuchen darf. Das ist auch immer mein persönlicher Anreiz gewesen, aber natürlich überwiegt der berufliche Aspekt.

Lustigerweise habe ich durch meine Geschäftsreisen neue Orte entdeckt, wo ich dann auch meinen Urlaub verbracht habe. Dann aber ganz ohne Arbeit und Meetings.

Moderator: Wir sind leider fast am Ende unseres Interviews angekommen. Daher eine letzte Frage: Was planen Sie für die Zukunft?

Frau Birner: Aufgrund meiner beruflichen Erfahrung bei Computey im internationalen Kontext liegt es mir sehr am Herzen, meine Expertise weiterzugeben. Deswegen möchte ich für unsere neuen Mitarbeiter ein Trainee-Programm aufbauen, das einen interkulturellen Schwerpunkt aufweist. Die Trainees sollen nicht nur unsere Strukturen und das Arbeiten bei Computey kennenlernen, sondern auch für interkulturelle Unterschiede und für eine Arbeit im internationalen Feld sensibilisiert und vorbereitet werden. Ich habe ja selbst erlebt, wie wichtig das ist. Oftmals wirklich sogar wichtiger als Zahlen oder inhaltliche Argumente. Mit einem solchen Programm heben wir uns stark von der Konkurrenz ab und bieten unseren Trainees auch noch Soft Skills, um im internationalen Arbeitsmarkt bestehen zu können.

Moderator: Ein wirklich tolles und innovatives Projekt. Ich bin sicher, dass wir hiervon noch viel hören werden.