

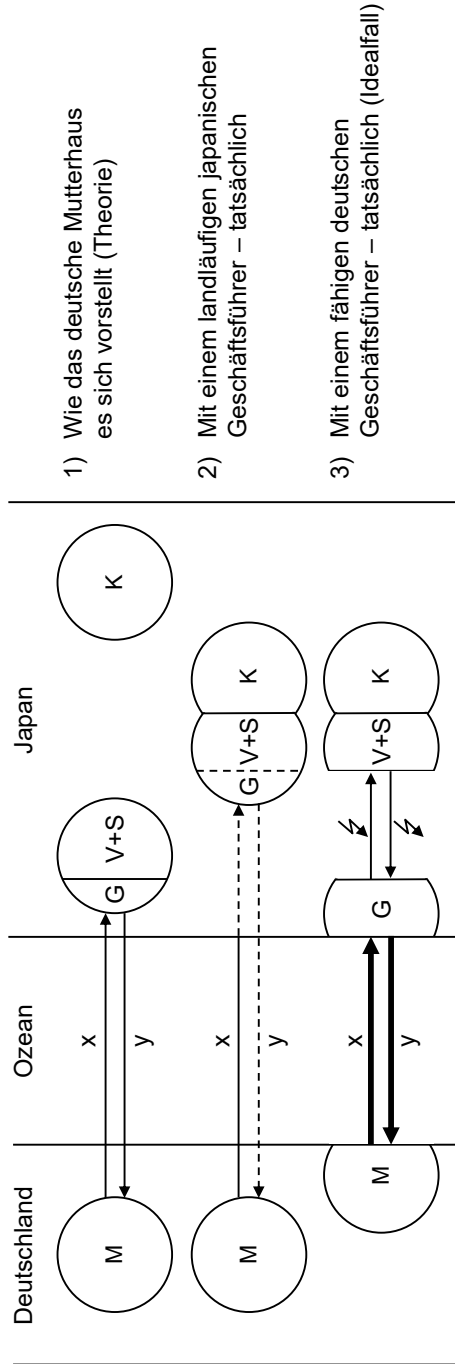
Abbildung 14

Kommunikation Mutterhaus – Japan-Büro – Kunden

Die Beziehungen zwischen

- dem deutschen Mutterhaus (M)
- dem Geschäftsführer des Japan-Büros (Agentur oder Niederlassung o.a.) (G)
- den dortigen japanischen Mitarbeitern, vor allem Verkäufern (V) und Serviceleuten (S)
- und den japanischen Kunden (K)

- M = Mutterhaus
- G = Geschäftsführer des Japan-Büros
- V+S = Japanische Verkäufer + Serviceleute
- K = Japanische Kunden
- x = Richtlinien und Produktinformationen
- y = Rückmeldungen; Marktinformationen



- 1) Wie das deutsche Mutterhaus es sich vorstellt (Theorie)
- 2) Mit einem landläufigen japanischen Geschäftsführer – tatsächlich
- 3) Mit einem fähigen deutschen Geschäftsführer – tatsächlich (Idealfall)

Der Idealfall (3) besagt, dass die täglich erforderliche Abstimmung zur Überbrückung der Sprach-, Mentalitäts- und Interessenklüfte am besten innerhalb ein und desselben Büros – nämlich des Japan-Büros unter deutscher Leitung – stattfindet.

Hinweis: Ein japanischer Personalchef ist immer unverzichtbar!

Quelle: A. Rive