

Lorenz & Partners

Legal, Tax and Business Consultants

Kanzlei-Information Nr.: 8 (GE)

Management in Thailand

Januar 2010

Verehrte Leser,

wir haben mit dieser Informationsschrift einen kurzen Leitfaden für erfolgreiches Verhalten in der thailändischen Geschäftswelt erarbeitet.

LORENZ & PARTNERS ist eine Wirtschaftskanzlei, die fast ausschließlich Investitionsvorhaben deutschsprachiger und sonstiger europäischer mittelständischer und Großunternehmen in Südostasien betreut. In diesem Zusammenhang wollen wir Sie über ein angemessenes Verhalten bei Geschäftsverhandlungen, aber auch über Verhaltensweisen im privaten Bereich informieren. Natürlich kann dieser Leitfaden keine umfassende Einführung in die thailändische Kultur bieten, sondern nur einen ersten Einstieg darstellen.

Obwohl dieser Überblick mit großer Sorgfalt hergestellt ist, übernehmen wir keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts. Sämtliche Rechte am Inhalt behalten wir uns vor. Kopien unter Nennung der Kanzlei sind jedoch willkommen.

Für Ihr Interesse bedankt sich

Lorenz & Partners

Inhaltsverzeichnis

I.	Einleitung: Wirtschaftslage und geschäftliche Chancen in Thailand	5
II.	Geschichte Thailands und deutsch-thailändische Beziehungen	6
	1. Deutscher Handel mit dem „Land der Freien“	6
	2. Machtkämpfe im Inneren	6
	3. Der König als Integrationsfigur	7
	4. Berechenbarkeit und Stabilität der Wirtschaftspolitik	7
III.	Merkmale der thailändischen Wirtschaft	7
IV.	Das Image der Deutschen	8
	1. Made in Germany	8
	2. Fußballstars, Krupp und das deutsche Postsystem	8
	3. Vorurteile gegen Deutsche	8
V.	Generelle Verhaltensempfehlungen	9
	1. Das Wertesystem als Grundlage des Handelns	9
	2. Buddhismus und Gelassenheit	9
	3. Hierarchisches Denken in einer Gesellschaft der Ungleichen	9
	4. Vom Umgang mit der Zeit	10
	5. Konfliktvermeidung und Selbstbeherrschung	10
	6. Der mittlere Pfad	10
	7. Vertrauen schaffen und Referenzen nutzen	11
	8. Gesichtswahrung trotz Kritik	11
	9. Identitätswahrung trotz Anpassung	11

Verhalten bei bestimmten Anlässen	12
10. Höflichkeits- und Umgangsformen	12
11. Berufliche und private Einladungen	13
12. Geschenke	16
13. Kleidung	17
VI. Verhandlungen	18
1. Englisch als Verhandlungssprache	18
2. Smalltalk zur Gesprächseröffnung und zum Abschluss	18
3. Geduld und Gesicht bewahren	18
4. Sympathie schaffen durch die Akzeptanz kultureller Unterschiede	19
5. Scheinbare Zustimmung	19
VII. Die Vorgesetztenrolle	19
1. Hohe Anforderungen an Führungspersonal	19
2. Entscheidungen von oben	20
3. Sich informieren statt informiert werden	20
4. Die Abläufe im Auge behalten	21
5. Die Bedeutung guter persönlicher Beziehungen zu den Mitarbeitern	21
6. Fürsorge und Loyalität	21
7. Sensible Reaktionen auf Kritik	22
8. Erfolg durch Geduld und unterstützende Grundhaltung	22
VIII. Zusammenfassung	23

Verehrte Leserin, verehrter Leser,

es ist sicher nachvollziehbar, dass es großen Aufwand und nicht unerhebliche Kosten verursacht, Broschüren zu erstellen und auf dem neuesten Stand zu halten. Wir stellen daher nur kürzere Newsletter online zur Verfügung.

Sollten Sie Interesse an dieser oder anderen unserer Broschüren haben, senden Sie bitte eine E-Mail an info@lorenz.co.th mit der genauen Bezeichnung der Broschüre(n), die Sie gerne erhalten würden.

Mit freundlichen Grüßen
Lorenz & Partners