

## **Geleitwort**

Im Gegensatz zur Absatzpolitik von Unternehmungen, die immer schon durch Internationalisierungsstrategien gekennzeichnet war, löst sich deren Beschaffungspolitik erst seit geraumer Zeit im Rahmen der Globalisierung aus traditionell lokalen Begrenzungen. Mit zunehmender Bedeutung grenzüberschreitender Beschaffungsaktivitäten sind die Anforderungen an das Beschaffungsmanagement, die Fach- und Projekteinkäufer, nicht zuletzt aber auch an die Lieferanten vor allem im Hinblick auf Sozialkompetenz gewachsen. Es bedarf der interkulturellen Kommunikation auf der Grundlage fundierten Wissens über kulturspezifische Umweltfaktoren, insbesondere wenn die Transaktionspartner ihren Sitz in China und Japan haben. Trotz der Evidenz dieser Problematik hat sich die Forschung im Rahmen des Beschaffungsmarketings dem interkulturellen Verhandlungsmanagement bisher nur unzureichend angenommen.

Frau Gawlik ist es gelungen auf der Basis eines interdisziplinären Forschungsansatzes im Spannungsfeld von Kultur, Psychologie und Ökonomie kulturbedingte Verhandlungsstile zu identifizieren und Handlungsempfehlungen für den Einsatz des verhandlungspolitischen Instrumentariums sowie dessen Kulturbedingtheit herbeizuführen.

Die aus dem chinesischen und japanischen Verhandlungsstil abgeleiteten vielfältigen praktisch-normativen Handlungsempfehlungen liefern industriellen Einkäufern, die bislang im Asiengeschäft unerfahren sind, eine Fülle von Hinweisen für die systematische und problemorientierte Vorbereitung und Organisation, Durchführung und Nachbereitung interkultureller Verhandlungen mit chinesischen und japanischen Partnern. Die systematischen Handlungsempfehlungen können dazu beitragen, dass Akzeptanz- und Verständnisprobleme vermieden sowie Kommunikationsbarrieren präventiv abgebaut werden.

Das von Frau Gawlik abgeschlossene Forschungsprojekt ist aufgrund seines Erkenntnisfortschrittes für die Wissenschaft, aber auch insbesondere für die Praxis, von erheblichem Wert.