

Geleitwort

Wie funktioniert die Vertrauensentwicklung zwischen internationalen Wirtschaftspartnern? Auf diese für Wissenschaft und Praxis gleichermaßen bedeutende Frage liefert der zweite Band dieser Reihe am Beispiel der deutsch-französischen Zusammenarbeit eine umfassende und empirisch fundierte Antwort.

Wir beobachten, dass Großunternehmen ebenso wie kleine und mittlere Unternehmen zunehmend grenzüberschreitende Kooperationen eingehen. Doch bei allen Vorteilen, die eine internationale Unternehmenskooperation mit sich bringen kann, sind die Risiken nicht zu unterschätzen. Viele Kooperationen werden rasch wieder beendet. Innerhalb der bestehenden Erklärungsansätze zum Kooperationserfolg sticht das wechselseitige Vertrauen der Geschäftspartner heraus: Angesichts der Unmöglichkeit einer lückenlosen Kontrolle und Steuerung der Partneraktivitäten wird Vertrauen als konstitutiv für grenzüberschreitende Kooperationsbeziehungen zwischen Unternehmen angesehen. Doch weder Grundlagen noch Erscheinungsformen und Wirkungen von Vertrauen in interkulturellen Unternehmenskooperationen sind bislang umfassend empirisch untersucht. Ausgehend von den bisher gewonnenen und publizierten Erkenntnissen der Vertrauensforschung widmet sich die von Herrn Münscher vorgelegte Arbeit diesem komplexen Thema.

Es werden die Entwicklungslinien dieses interdisziplinären Forschungsgebietes nachgezeichnet, um auf dieser Grundlage ein zweiphasiges Modell der Vertrauensentwicklung im Management vorzulegen. Besonders wegweisend in diesem Zusammenhang erweist sich die Diskussion des Entstehens sogenannter 'Vertrauensmissverständnisse', die in dieser Ausführlichkeit bislang in der Literatur nicht auffindbar war.

Nach einem präzise beschriebenen und begründeten Vorgehen führte der Verfasser 100 ca. 1-stündige Leitfadeninterviews mit deutschen und französischen Managern. Als Ergebnis seiner empirischen Untersuchung kann der Verfasser ein System von insgesamt 60 Vertrauensfaktoren vorlegen, das die Voraussetzungen beschreibt, unter denen Kollegen und Geschäftspartner in der intra- wie interkulturellen Zusammenarbeit Vertrauen aufbauen. Hierbei zeigte sich, dass deutsche Manager die identifizierten Vertrauensfaktoren anders gewichten als ihre französischen Kollegen. Ergänzt wird diese Analyse um Aussagen zu Kulturunterschieden bei der Diagnose von Vertrauensfaktoren in der Zusammenarbeit mit dem Geschäftspartner. Herausgearbeitet werden Handlungsbereiche, in denen sich deutsche und französische Manager bei der Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit unterscheiden.

Herr Münscher hat eine Arbeit vorgelegt, welche die interkulturelle Vertrauensforschung in mehrfacher Hinsicht weiterentwickelt: Sie stellt eine umfangreiche, handlungsnaher Kategorisierung von Faktoren der Vertrauensentwicklung von Geschäftspartnern und Arbeitskollegen vor und weist mit Gewichtungsunterschieden in der Faktorennutzung beim Vertrauensaufbau und mit Differenzen in der Verwendung von Verhaltensindikatoren zwei Wirkmechanismen nach, über die kulturelle Differenzen die Vertrauensentwicklung beeinflussen.

Aus Sicht der Praxis enthält die Arbeit eine Fülle von Ansatzpunkten zur Gestaltung der Vertrauensentwicklung im Management allgemein und insbesondere in der deutsch-französischen Wirtschaftskooperation. Die in den Auswertungen identifizierten Kulturunterschiede verweisen auf ein weitläufiges Potenzial für kulturelle Missverständnisse in der Vertrauensentwicklung. Gerade auch anhand der konkreten Beispiele für eine Fehlsteuerung des Vertrauensaufbaus macht der Verfasser deutlich, wie hoch die praktische Relevanz der Untersuchungsergebnisse für die Gestaltung der deutsch-französischen Wirtschaftskooperation einzuschätzen ist.

