

Heiko Müller : Verkaufsleiter in Europa für Mercedes
Martin Pierre : Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft
Hugo Gueux : Martin Pierres Sekretär. Er hat die Marktwirtschaft studiert.
HERR Expertise: wird nur erwähnt und ist verantwortlich für die Marktaufsicht.
Ort : Industrieministerium, Paris
Zeit : Montag, den 25. April

Erste Szene :

HERR PIERRE : 0
HERR GUEUX : 12
HERR MULLER : 8

Herr Müller kommt in das Zimmer, wo Hugo ist. Herr Gueux liest eine Zeitung. Als Herr Müller eintritt, versteckt Herr Gueux sie rasch. Hugo schüttelt ihm die Hand. Er lächelt ihn an.

Herr Müller : Guten Morgen.. Mein Name ist Heiko Müller.

Herr Gueux : Schönen Guten Tag Herr Heiko Müller, was kann ich für Sie tun?

Herr Müller:*(klare, direkte und schnelle Darstellung)*

Ich bin Verkaufsleiter in Europa für Mercedes, und ich möchte Herrn Pierre treffen. Wir wollten das Problem des Mercedesverkaufs ansprechen . Der französische Staat hat nämlich den Verkauf einiger Autos und zwar die Klassen A,B und SL in Frankreich verboten, weil das neue Kühlmittel für Klimaanlage angeblich nicht umweltfreundlich ist. Wir sind wirklich überrascht, weil wir denken, dass wir eurer ökologischen Normen entsprechen.
Herr Müller ist erstaunt.

Herr Gueux *(Herr Gueux verliert sofort sein Lächeln und fingiert ein bedrücktes Aussehen)*
Ich bin ein bisschen bedrückt, ich kann ihre Fragen nicht beantworten, aber mein Chef Herr Martin Pierre kommt bald an. Er ist im Moment in einer sehr wichtigen Sitzung. Herr Pierre ist leider sehr beschäftigt, und ich befürchte, er wird wahrscheinlich keine Zeit für Sie haben.

Herr Müller : Ist es Ihr Vorgesetzter, der alles entscheidet?

Herr Gueux: Ja, Wissen Sie. Er hat seine Ausbildung an der Eliteeinrichtung ENA absolviert. Aber ich komme aus der Universität und habe die Marktwirtschaft studiert. Obwohl ich promoviert bin , hänge ich von einem Chef ab. Es ist also klar, dass er die Allmacht hat.

Heiko ist immer noch erstaunt. Er öffnet den Mund, aber es gelingt ihm nicht sofort, seinen Satz zu sagen.

Herr Müller : “Klar”? Sie finden diese Lage klar? Sind Sie mit diesem Funktionieren einverstanden?

Herr Gueux : Nein, aber...

Herr Müller : Haben Sie schon mit Ihrem Chef über dieses Problem diskutiert?

Herr Gueux : Nein nein. Selbstverständlich nicht. Es ist auch einem schlecht geraten, dieses Thema direkt mit seinem Vorgesetzten anzusprechen. Manchmal versuche ich, implizit darauf anzuspielen, dass ich es anders gern hätte. Ich möchte, dass Herr Pierre mir vertraut, aber es scheint mir, dass es unmöglich ist.

Herr Gueux und Herr Müller treten aus.

Zweite Szene : in der Nähe der Kaffeemaschine.

HERR PIERRE : 12

HERR GUEUX : 3

HERR MULLER : 23

Herr Müller geht auf die Kaffeemaschine zu, um auf Herrn Pierre zu warten. Er trifft einen Mann, der einen Kaffee trinkt. Der Mann spricht ihn an.

Der Mann (*sehr heiter*) : Guten Tag ! Wer sind Sie ? Ich habe Sie hier noch nicht getroffen ! Während er spricht, schüttelt der Mann Herr Müllers Hand.

Herr Müller : Guten Morgen, ich bin Herr Müller, der Europa Verkaufsleiter von Mercedes. Ich warte auf Herr Pierre.

Der Mann (*sehr erstaunt*) : Ich bin Herr Pierre !! Ich bin unglaublich froh, Sie zu treffen ! (*Ein bisschen gehemmt*) Meine Sitzung ist gerade fertig und ich brauchte einen Kaffee. Sie wissen schon, Stress und Termine und wiederum Stress. Da muss man sich etwas gönnen können oder?

Herr Müller (*er kommt zur Sache und bleibt dabei sehr ruhig*) : Eine Frage der Einstellung. Aber kommen wir zur Sache: Ich habe Ihnen Mails geschrieben, um einen Termin festzulegen. Sie haben nämlich im Ministerium für Wirtschaft beschlossen, unsere Autos nicht mehr zu

vermarkten, weil unseres Kältemittel dem EU-Gesetz über die Fluor-Kohlen-Wasserstoff-Verbindung-Verbot nicht entspricht. Dennoch enthält unser Kältemittel den kleinsten Anteil von dieser R134a Substanz. Da Sie mir keinen Termin gegeben haben, bin ich direkt zu Ihrem Arbeitsort gekommen. Es ist ja unmöglich, Zeit zu verlieren mit solchen Lappalien.

Herr Pierre : Hum Herr Müller... *(er zögert, er knifft die Augen. Er kratzt sich die Stirn)* Ja klar ! Machen Sie sich keine Sorge. Ich habe Ihnen Mails bekommen. Aber da tausende wichtige Kontakte aufnehmen musste, konnte ich Ihnen nicht beantworten ... Kann ich Ihnen einen Kaffee anbieten ? *(dreht sich zu Hugo hin und mit einer herrischen Stimme)*, Hugo, also nochmal, können Sie uns Kaffee bringen ?

Herr Müller : So so. Aber Zeit hatten Sie ja, um uns per Schreiben zu informieren, dass Ihre Regierung den Verkauf unseren A-, B- und SL- Klasse Neuwagen nicht mehr erlauben mit der Begründung ,dass unsere Kältemittel Ihren Normen nicht entsprechen. . Aber das Global-Warming-Potential-Wert unserer Wagen überholt nicht die 160-Grenze, und allen Ländern in Europa sind sich dessen bewusst, dass die 150-Grenze von dem 2012-EU-Gesetz unmöglich zu erreichen ist. Deswegen haben viele europäischen Länder gewählt, diesem Gesetz nicht zu folgen. Und außerdem benutzen BMW-Autos das gleiche Kältemittel wie wir und Frankreich erlaubt den Verkauf dieser Autos !

Während dieser Diskussion ist Martin sehr beschäftigt : er liest seinen Mails, er bekommt ein lustiger SMS und lacht, er holt Dokumente aus seiner Aktentasche heraus . Er legt sie auf einen hohen Tisch, der nah von der Kaffeemaschine ist, und studiert sie.

Herr Pierre : Entschuldigung, ich habe Sie nicht so verstanden ... Was ist das Problem ?

Herr Müller ist ein bisschen gereizt aber er bleibt ruhig.

Herr Müller : Ich werde wiederholen. Sie wollen...

Herr Pierre : Ach ja ja ich weiß ! Ich habe heute keine Zeit, dieses Thema mit Ihnen zu diskutieren...

Herr Müller : Ich habe viel Zeit verbracht, um Sie zu treffen, und dieses Problem ist sehr problematisch für unsere beiden Wirtschaftssysteme. ! Wir müssen heute ein Datum festlegen. Vielleicht am den 4. Mai ?

Herr Pierre : Ich weiß es nicht ... Hugo übernehmen Sie das und sehen Sie in meinem Agenda nach!

Herr Pierre ist noch sehr beschäftigt, reicht Herrn Müller die Hand und geht heraus.

Herr Müller : Ich möchte unbedingt den Termin Heute festlegen.

Herr Gueux : (sieht im Kalender nach) Vielleicht können wir uns am 12. Mai um 11 Uhr treffen ?

Herr Müller : So spät ! Warum kann der Termin nicht um 9 Uhr sein ? Wir werden viel Zeit brauchen um das Problem zu lösen. Da sind noch andere PARTner dabei, die auch Ihr Wort dazu zu sagen haben. Wann werden Sie die auch noch kontaktieren

Herr Gueux : Solch eine Entscheidung kann ich nicht allein treffen. Ich muss Herrn Müller befragen .

Herr Gueux geht heraus und befragt Herrn Müller und kommt wieder ...

Herr Gueux : Herr Müller kann Sie nicht vor 10 Uhr empfangen.

Herr Müller : Gut. Dann werde ich Sie am den 12. Mai treffen. Auf Wiedersehen Herr Gueux,

Herr Gueux Auf Wiedersehen Herr Müller.

Nach einem Monat. Der Termin ist drei mal vertagt worden.

Dritte Szene :

HERR PIERRE : 22

HERR GUEUX : 9

HERR MULLER : 20

Herr Müller ist mit Herrn Pierre verabredet. Der Termin findet in dem Büroraum von Herrn Pierre statt. Alle Personen kommen herein.Sie schütteln sich die Hände..

Herr Pierre : Guten Tag Herr Müller ! Ich bin überglücklich, Sie wieder zu treffen. Was waren die Gründe für unsere Treffen ? Ich erinnere mich nicht... Umm.. Ich brauche einen Kaffee, damit ich klare Ideen haben kann. Hugo, können Sie Kaffee machen für uns bitte ?

Herr Müller : Guten Tag Herr Pierre. Also, es geht um die Tatsache, dass Frankreich weiterhin den Verkauf von Mercedes-Modellen blockiert. Wir können nicht die Neuwagen der A-, B- und SL-Klasse verkaufen. Ich brenne darauf, eine Lösung zu finden. Es kann nicht dauern !

Herr Pierre : Ach ja, ich habe dieses Problem nicht vergessen ! Mercedes ! Keine Sorge. Übrigens habe ich schon an dieser Frage gearbeitet (*er nimmt ein kleines Post-It*).

Herr Müller : Selbstverständlich habe ich auch über diese Problematik nachgedacht (*er nimmt Seine Aktenkoffer mit vielen Dokumenten*). Am Anfang, möchte ich die Tatsache betonen, dass selbst die Niederlande, die sehr streng mit den Umweltstandards sind, unsere Modelle zugelassen haben . Wissen Sie, was ich denke? Dass, Herr Pierre, der französische Autolobby die wachsenden Marktanteile von Mercedes nicht akzeptiert . Aber den Verkauf unserer Autos zu blockieren ist illegale Konkurrenz !

Herr Pierre : Ach ja, gut ! Ich verstehe zwar nicht, was Sie meinen. Aber wir wollen doch nicht jetzt einen Konflikt daraus machen? Ich weiss, dass der Autolobby nur eine kleine Rolle spielt. Und der Marktanteil von Mercedes in Frankreich ist nicht so gross. Zum Beispiel, hat Renault einen Marktanteil von mehr als 33 Prozent und PSA Peugeot-Citroën einen Marktanteil von etwa 26 Prozent. Zwar zielt Mercedes nicht die selbe Kategorie von Leute an, aber... (*er macht Handbewegungen, er zuckt mit den Schultern, er kratzt seinen Kopf... Er weiss nicht, was er hinzufügen kann*)

Herr Müller : (*ein bisschen ungeduldig*) Herr Pierre, sie haben mich nicht verstanden. Das Wichtigste Problem ist nicht der Marktanteil von Mercedes in Frankreich, aber der Autolobby und die Umweltstandards.

Herr Gueux (*klopft an der Tür. Er sieht verlegen aus.*) : Herr Pierre, entschuldigen Sie die Störung aber ich habe noch ein Problem mit einer Person. Ich weiss nicht, was ich sagen muß, weil....

Herr Pierre : Später ! Herr Gueux, Sie stören uns ! Dieser Termin ist sehr wichtig und Herr Müller und ich suchen tatkräftig nach einer Lösung. Und sie haben vergessen, Kaffee zu bringen ! Dennoch bleiben Sie hier. Ich glaube, dass ich hatte Sie darum gebeten, Herr Expertise am Freitag zu treffen. Ich werde Ihnen sagen, wenn wir Ihre Hilfe brauchen. Nehmen Sie bitte Platz!

Herr Gueux nickt mit dem Kopf und er setzt sich.

Herr Gueux : Also. Vielleicht können wir einen Kompromiss finden. Es wäre ja schade, wenn wir keine Lösung haben....Wie wäre es, wenn ...

Herr Pierre : (*mit einem schärferen Ton*) Wie bitte? Seien Sie doch still Herr Gueux. (*wendet sich Herrn Müller zu*) Also Herr Müller, ich glaube, dass es unmöglich sein wird, diese Wagen zuzulassen. Sprechen Sie das in die Produktion weiter, damit das Kältemittel ersetzt wird und ganze Problem wird gelöst. Es ist einfach, oder ?

Herr Müller : (*er ist immer ungeduldiger aber er bleibt ruhig.*) Herr Pierre, es wird allzu teuer

sein und es ist kein Kompromiss. Können Sie nicht mindestens kleine Anstrengungen machen ?

Herr Pierre : Herr Gueux, was hat Herr Expertise gesagt zu diesem Thema gesagt?

Herr Müller : Wer ist Herr Expertise ?

Herr Gueux : *(er wendet sich an Herrn Müller)* Herr Expertise ist verantwortlich für die Marktaufsicht. Er ist Absolvent der ENA. *(Er wendet sich Herrn Pierre zu , aber er steht auf)* Herr Pierre, Herr Expertise hat gesagt, dass wir unsere Glaubwürdigkeit aufs Spiel setzen. Und außerdem ist es ja klar : BMW vermarktet nur sehr regelkonforme Automodelle in Frankreich.

Herr Pierre : *(er wendet sich an Herrn Müller)* So dann ist ja ein Kompromiss schlecht abzusehen.

Herr Müller : Aber ich habe es übergeprüft ! Ich bin sicher, dass BMW die Norm nicht respektiert ! Ich habe selbst Dokumente gebracht : lesen Sie ! *(er zeigt Herrn Pierre Dokumente, mit vielen Tabellen und Zahlen)* Manche Kältemittel von BMW überholen bei weitem das 150-GWP-Wert !!! Und unsere Experte haben auch das ganze nachkontrolliert.

Herr Gueux : Aber SIE können doch nicht der Analyse eines ENA-Absolventen die Meinungen der Experte gegenüberstellen!

Herr Pierre : Das ist richtig ! So ist es bei uns. *(er seufzt)*. Aber lass uns mal im Restaurant das Ganze weiterbesprechen.

Herr Müller : *(sehr erstaunt)* Habe ich die Wahl? Aber nur zu Ihrer Information, wir werden juristische Schritte einleiten. Die Sache ist noch nicht zu Ende!

Herr Pierre und Herr Gueux treten aus, und Herr Müller hinterher.

*Wird von Herrn Müller vorgelesen: **Mercedes darf weiter Autos in Frankreich verkaufen***

27.08.2013 · Mercedes setzt in seinen Kompaktmodellen ein umstrittenes Kältemittel ein. Frankreich wollte die Autos darum verbieten - ist aber vor Gericht gescheitert.

**HERR PIERRE : 34
HERR GUEUX : 24
HERR MULLER : 51**

<http://www.spiegel.de/auto/aktuell/frankreich-blockiert-weiterhin-mercedes-modelle-a-913317.html>

<p>Kulturdimension Kommunikationsstil</p> <p>Kulturstandards: Sachorientierung, zielgerichtet, Direktheit</p> <ul style="list-style-type: none"> • In Kulturen mit "low-context" erwartet man nicht, dass der Großteil der Informationen bereits bekannt oder ohne sprachlichen Ausdruck erkennbar ist. In einer Low context Kultur ist die Kommunikation durch explizite verbale Aussagen gekennzeichnet. Hier wird alles beim Namen genannt, man wirkt direkter und fühlt sich verpflichtet, dem Gegenüber möglichst präzise Angaben zu machen." siehe unter http://lehrerfortbildung-bw.de/bs/bsa/bgym/lehrgan/g/doc/cultural_awareness/global_studies_lak_esslingen.pdf 	<p>Kulturdimension Kommunikationsstil</p> <p>Kulturstandards Personenorientierung, implizit, indirekt</p> <p>"High context und Low context Kulturen (Hall : In "high context" Kulturen ist es weniger üblich, die Dinge direkt beim Namen zu nennen. Ihre Bekanntheit wird implizit vorausgesetzt und das Erwähnen zahlreicher Details kann als negativ empfunden werden. Der Gesichtsausdruck der Gesprächspartner, Anspielungen, die Umstände der Begegnung und viele weitere Kontextfaktoren sind eigene, nicht zu unterschätzende Informationsträger.</p> <p>siehe unter http://lehrerfortbildung-bw.de/bs/bsa/bgym/lehrgan/g/doc/cultural_awareness/global_studies_lak_esslingen.pdf</p>
<p>Kulturdimensionen: monochron (Hall) (, langzeitorientierung) (Hofstede, Trompenaars)</p> <p>Lange Planungsphasen</p> <p>Aufgaben werden exakt nach Plan erledigt.</p> <p>Pünktlichkeit und feststehende Tagesordnungen haben eine große Bedeutung.</p> <p>Unterbrechung werden als störend empfunden.</p> <p>Zeitpläne und deren Einhaltung werden wichtiger eingeschätzt als Beziehungen. Artikel lesen</p>	<p>Kulturdimensionen: polychron (Hall) (Kurzeitorientierung, Neuorientierung) (Hofstede, Trompenaars)</p> <p>Menschen in Kulturen mit polychronischer Zeitauffassung erledigen mehrere Sachen gleichzeitig, modifizieren ihren Zeitplan je nach Bedarf, präferieren offene Terminplanung, Persönlichen Beziehungen kommt eine zentrale Bedeutung zu. Artikel lesen</p>

**Kulturdimension Niedrige Machtdistanz,
Leistungsorientierung**

Kulturstandards: Leistungsorientierung,
Konsensorientiert, Delegierungsprinzip,
Verantwortung des Einzelnen gegenüber der
Gemeinschaft, das Einzelne kann nicht mit
eigenen Ideen glänzen > > Zusammenarbeit bei
den Deutschen > gemeinsame Arbeit, kollektive
Entscheidungen, klare Aufgabenverteilung /
Fachwissen/ horizontale Hierarchiestrukturen /
Delegieren, Mitverantworten

**Kulturdimension Hohe Machtdistanz,
Statusorientierung**

Kulturstandards Dissensorientiert /
Statusorientierung, / Personenorientiert / vertikale
Entscheidungen, Durchführungsprinzip bei den
Mitarbeitern, geringer Partizipationsgrad,
individueller Führungsstil

Tendenz zur Rückversicherung