Manuel Vermeer

China.de

Was Sie wissen müssen, um mit Chinesen erfolgreich Geschäfte zu machen

2., überarbeitete Auflage

GABLER

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 5

I. „Die gelbe Gefahr" 13

Vorurteile 13

Pauschalurteile 14

Drei Generationen 15

Warum „Reich der Mitte"? 17

Fremdeinschätzung 19

II. Wirtschaftspolitisches Umfeld 23

Status quo 23

Problembereiche 25

Arbeitsmarkt 25

Umweltbelastung 26

Soziale Disparitäten 26

Infrastruktur und Energiewesen 27

Historischer Überblick 28

Von den Anfängen bis ins 19. Jahrhundert 28

Gegenseitige Wahrnehmung 29

Von den Opiumkriegen bis zum Bürgerkrieg 31

Mao Zedong und Chiang Kaishek 32

Die Volksrepublik China 33

Deutsch-chinesische Beziehungen in Politik und Wirtschaft 40

Historie 40

China und Deutschland heute 43

Politische Landeskunde 44
Geographie 44
Verwaltungseinheiten 46
Die Provinzen 47
Die regierungsunmittelbaren Städte 48
Die Autonomen Regionen 50
Die Sonderverwaltungszonen Hongkong (seit 1997) und Macao (seit 1999) 51
Aufbau von Staat und Regierung 55
Die Kommunistische Partei Chinas (KP CH) 55
Die Auswirkungen der Reformmaßnahmen 56

III. Kulturelle Einflussfaktoren 61

Sprache 61
Grundlegendes 61
Sprache als Hierarchiesymbol 65
Zur Übertragung von Personen- und Firmennamen 66

Guanxi 68

Gesicht 73

Hierarchiedenken 75

Morallehren/Religion 77
Konfuzianismus 78
Daoismus 79
Buddhismus 81

Symbolik in China 82
Ursprünge 82
Bedeutungsvielfalt der Sprachsilben 84

„Nützliche Aufwendungen" 88

Ihr chinaspezifischer Unternehmensauftritt 89
Printmedien 89
Internet 93

IV. Personalmanagement 97

Auswahlkriterien 97

Fachliche Anforderungen an vor Ort tätige Mitarbeiter 100

Anforderungen an die Persönlichkeit 101

Kommunikationsmanagement 103

K.o.-Kriterien: Wer sollte nicht ausgewählt werden? 106

Personalauswahl 106
- Deutsche 106
- Nicht-Chinesische Asiaten, Überseechinesen 109
- In China ausgebildete Chinesen 110
  - Ausbildung nur in chinesischen Betrieben 112
  - Ausbildung in ausländisch finanzierten Unternehmen 113
- In Deutschland ausgebildete Chinesen 113
- Vorbereitung zu entsendender Mitarbeiter 114

Personalführung 116

Motivation 119

Personalsuche 124

V. Verhandlungsführung 129

Die Ausgangssituation 129

Die chinesische Sicht 130

Kennenlernen 132

Vorbereitung der Verhandlung 136

Einstellung zum Partner 138

Zusammensetzung der deutschen Delegation 138

Zusammensetzung der chinesischen Delegation 139

Dolmetscher/Übersetzer 142
Kulturmittler 143
Praktisches 144
Preise 145

Prinzipien der Verhandlungsführung 146
Informationsstrukturierung in Deutschland und China 147
Pausen 150
Gestik und Mimik 150
Verhandlungsstrategie 152
„Wir werden darüber nachdenken" 154

Vor Ort: Das Bankett 155

Verhalten außerhalb der Verhandlung 160

Bedeutung von Verträgen 161

Zeitpunkt der Verhandlung 163

Verhandlungen in Deutschland 164
Kosten 164
Betreuung 164
Empfang 165
Freizeitgestaltung 165
Sonstiges 166

VI. Hinweise für den Chinaaufenthalt 167

Begrüßung chinesischer Geschäftspartner 167

Feste 168

Flughäfen 168

Geld 169

Geschenke 169

Impfungen 173

Internetcafé 174
Karaoke 174
Mafan 174
Menschenrechte 175
Mobiltelefone 175
Prostitution 175
Reisen 176
Stromspannung 177
Tabuthemen 177
Zeitverschiebung 177

Anhang 179

Wichtige Redewendungen 179
Wichtige Adressen 180
In Deutschland 180
In China 181
WWW-Links 184
Literaturempfehlungen 185
Bücher 185
Zeitschriften 186
Zeittafel der chinesischen Dynastien 187
Daten 189

Der Autor 191