

Asiengeschäfte mit Erfolg

Leitfaden und Checklisten

China, Hongkong, Indonesien, Japan, Malaysia,
Singapur, Südkorea, Taiwan, Thailand, Vietnam

Empfehlungen für Fach- und Führungskräfte beim Einsatz in Asien

ein Ratgeber und Vademekum für Kontakte und
Verhandlungen mit asiatischen Geschäftsleuten
über den multikulturellen Umgang im allgemeinen
für gegenseitiges Verständnis und Verhaltensweisen

Springer

Inhaltsverzeichnis

Danksagung

I

1 Einleitung

2 Vorbereitungsmaßnahmen für geschäftliche Kontaktaufnahmen

2.1	Beachtung der soziokulturellen Besonderheiten	4
2.1.1	„Asiaten" - Wer sind sie?	4
2.1.2	Lebensphilosophien und Religionen	5
2.1.3	Metakonfuzianismus.	8
2.1.4	Mentalitäten der asiatischen Völker.	9
2.1.5	Asiatische Tugenden.	10
2.1.6	Asiatische vs. europäische Wertvorstellungen	11
2.1.7	Probleme und Spannungen in Asien.	12
2.1.8	Besondere Einflußfaktoren in Asien.	15
2.1.9	Checkliste.	18
2.2	Solide Kenntnisse und fundiertes Wissen über die eigene Firma, die eigene Nation und die asiatischen Geschäftspartner.	19
2.2.1	Unternehmenskultur und Produkte der eigenen Firma	20
2.2.2	Geschichte, Kultur und Politik der eigenen Nation	21
2.2.3	Unternehmensstruktur, Produkte und Zukunftspläne der asiatischen Geschäftspartner sowie deren Länder.	22
2.2.4	Checkliste.	23
2.3	Kommunikation.	24

VIII

2.3.1	Schriftwechsel und Nutzung der Telekommunikation	25
2.3.2	Verbale Aussage - vielschichtige Aussage	26
2.3.3	»Ja" und „Nein".	28
2.3.4	Entschuldigungen	30
2.3.5	Kritik	31
2.3.6	Komplimente	32
2.3.7	Verhüllte Botschaften	33
2.3.8	Nonverbale Aussagen: Gesten, Mimik und Stimme	35
2.3.9	Schweigen	38
2.3.10	Exkurs: Das Bild der Europäer von den Asiaten ..	39
2.3.11	Checkliste	40
3	Maßnahmen vor der (ersten) Begegnung.	41
3.1	Vor der Begegnung	41
3.1.1	Visitenkarte: Name und Stellenbezeichnung sowie Übersetzungsprobleme	42
3.1.2	Gedruckte Anschauungsmaterialien und Unterlagen für die Präsentation	44
3.1.3	Zusammensetzung und Aufgabenteilung der Delegation	47
3.1.4	Entwicklung einer Verhandlungsstrategie und -taktik	49
3.1.5	Entscheidungsbefugnis	56
3.1.6	Grundwissen über die Sprache	58
3.1.7	Dolmetscher	59
3.1.8	Checkliste	60
3.2	Begegnung	61
3.2.1	Begrüßung	61
3.2.2	Visitenkarten-Tausch-Etikette	63
3.2.3	Sitzordnung	65

3.2.4	Benutzung der Präsentationsmittel	66
3.2.5	Getränke	67
3.2.6	Small-talk: Bedeutungen, Themen und Etikette ..	67
3.2.7	Beziehungen anknüpfen und pflegen	70
3.2.8	Exkurs: Kleiderordnung	71
3.2.9	Exkurs: Hemmnisse auf asiatischer Seite	74
3.2.10	Checkliste	75
4	Verhandlungen	76
4.1	Grundsätze: Geduld, Ausdauer und Zeit	76
4.1.1	Erkennen des „wahren“ Chefs	79
4.1.2	Gegenseitige Verpflichtung	81
4.1.3	Bürokratie	83
4.1.4	Soziale Kontrolle: Gesicht wahren	85
4.1.5	Harmonieorientiertes Denken und Handeln——	86
4.1.6	Ungeschriebene Gesetze: Senioritätsorientierung und Zeitverständnis	87
4.1.7	Checkliste	91
4.2	Grundregeln	91
4.2.1	Lächeln	91
4.2.2	Zeit zum Kennenlernen und Zuhören	93
4.2.3	Nichtdrängen auf eine Entscheidung oder Herausgabe der gewünschten Informationen——	95
4.2.4	Alle Aussagen und Bewegungen genauestens merken	96
4.2.5	Nachverhandlungen als Regelfall	97
4.2.6	Exkurs: Bedeutung des Protokolls	99
4.2.7	Checkliste	100
4.3	Entscheidungs- und Verhandlungsmodus	100
4.3.1	Entscheidungsprozesse und Hierarchieorientie- rung	100
4.3.2	Unterschiedliche Verhandlungsweisen	103

4-3-3	Checkliste.	104
4.4	Umgang mit Asiaten.	105
4.4.1	Umgang mit asiatischen Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und Behörden.	105
4.4.2	Exkurs: Beeinflussung durch „under table money“.	108
4.4.3	Checkliste.	108
5	Soziale Komponenten des Geschäftslebens.	110
5.1	Geschäftsorientierte soziale Komponenten.	110
5.1.1	Bedeutung des Geschäftsessens.	110
5.1.2	Tischetikette und Verhaltensweise beim Essen ...	111
5.1.3	Trinken.	114
5.1.4	Essensauswahl.	116
5.1.5	Singen.	117
5.1.6	Gegeneinladung.	118
5.1.7	Extragefälligkeiten.	119
5.1.8	Checkliste.	119
5.2	Geschenke.	120
5.2.1	Erste Begegnung und sonstige Anlässe.	120
5.2.2	Verpackung und Aussehen.	124
5.2.3	Checkliste.	124
5.3	Bräuche, Sitten und Tabus.	125
5.3.1	Farben.	125
5.3.2	Zahlen.	126
5.3.3	Aberglaube.	127
5.3.4	Besuchsetikette.	128
5.3.5	Ungeschriebene Gesetze: Tabus.	130
5.3.6	Checkliste.	132

6 Persönliche Vorbereitungsmaßnahmen des Managers.....	134
6.1 „Gesunder Menschenverstand, Sensibilität und Zurückhaltung“.....	134
6.1.1 Innerliche Vorbereitung	134
6.1.2 Sachbezogene Vorbereitungsmaßnahmen	135
6.1.3 Exkurs: westliche Geschäftsfrauen	136
6.1.4 Checkliste	138
Literatur.....	141
Index	143