

Praktische Tipps im Asiengeschäft

Ein Online-Service der



Pacific Consult GmbH
Büttemer Weg 26
D- 69493 Hirschberg

Tel. +(49)06201 590008
E-Mail info@pacific-consult.com

Grundsätzlich gilt:

Keine Bange!

Wenn Sie höflich sind, werden Ihnen auch (versehentliche) "Patzer" nachgesehen! (Das tun Sie selbst ja auch bei den "Patzern" Ihrer Gäste)






Kaum einer erwartet, dass Sie als Asien-(China-, Japan-, ...)Experte einreisen.

Einige Kenntnisse erleichtern jedoch für Sie den Aufenthalt oder schaffen bessere Voraussetzungen für die Gespräche, die Verhandlungen, den Aufenthalt. Manches Wissen kann mühselige Verhandlungen erheblich erleichtern.




Für weitere Informationen sprechen Sie uns gerne an.

Ausgewählte Beispiele

- 📌 Visitenkarten
- 📌 "Händeschütteln"
- 📌 Kontaktpflege
- 📌 Einladungen, Essen
- 📌 Konversation (z.B. beim Essen)
- 📌 Verhandlungen
- 📌 Gastgeschenke
- 📌 Dolmetscher und Dolmetschen
- 📌 Übersetzung von größeren Zahlen ins Chinesische
- 📌 Delegationsbesuche in Ihrem Hause
- 📌 Landeskennnisse bei Auslandsbesuchen

 Visitenkarten	
<p>Stellen Sie sicher, dass Sie eine ausreichende Anzahl Visitenkarten zum Verteilen verfügbar haben!</p>	
<p>Wenn Sie häufig im jeweiligen asiatischen Land sind: besorgen Sie sich Visitenkarten mit einem Namen in Landessprache (z.B. einen chinesischen Namen); aber: Vorsicht mit der Wahl der Transkription Ihres Namens.</p>	<p>Der Name in Landessprache (z.B. in Chinesisch) muss gut ausgewählt sein. "Falsch" gewählte Transkription (Schriftzeichen) können ungewollte "Nebenwirkungen" hervorrufen. Befragen Sie gebildete Muttersprachler, oder gerne auch uns.</p>
<p>Übergeben Sie Ihre Visitenkarte mit beiden Händen Ihrem Gesprächspartner zugewandt. Nehmen Sie die Karte des Gesprächspartners ebenso an. Dies ist ein Ausdruck des Respekts, der Achtung.</p>	<p>Werfen Sie Ihre Visitenkarte nicht (achtlos) Ihrem Gesprächspartner über den Tisch zu. So geht man nicht mit dem Symbol seiner Persönlichkeit um.</p>
 "Händeschütteln"	
<p>Asiatische Geschäftspartner sind - sofern Erfahrungen vorliegen - mittlerweile daran gewöhnt, dass insbes. Deutsche gerne (und auch kräftig) die Hände schütteln.</p>	<p>Generell: körperliche Kontakte, Schulterklopfen oder gar Umarmungen sind in Asien nicht üblich - es sei denn man kennt sich schon sehr lange. Auch das Händeschütteln sollte nicht übermäßig "gepflegt" werden.</p>
 Kontaktpflege	
<p>"Einmal sehen ist besser als tausendmal hören" - wie das bekannte chinesische Sprichwort sagt.</p> <p>Persönliche Kontaktpflege (gegenseitige Besuche) ist unumgänglich, um eine gute Beziehung herzustellen und aufrechtzuerhalten.</p>	
 Einladungen, Essen	
<p>Wenn Sie zum Abendessen einladen, so setzen Sie das Essen spätestens um 18.30h an (in China keinesfalls später). Beenden Sie das Abendessen spätestens gegen 21.00h.</p>	<p>Erwarten Sie (in China) nicht, dass Sie in der Runde noch bis spät ("zum Bier") zusammensitzen. Anders die Sitten z.B. in Korea oder Japan.</p>
<p>Die Sitzordnung: Wenn Sie die Einladung geben, platzieren Sie den ranghöchsten Gesprächspartner an Ihrer rechten Seite, den zweit-höchsten an Ihrer linken Seite. Im Zweifelsfall (für die nachgeordneten "Ränge") bitten Sie den Dolmetscher um Hilfe oder überlassen Sie es den Gästen.</p>	<p>Nehmen Sie keine Sitzordnung vor, so wie Sie es gerne hätten. Rangordnungen müssen - insbesondere bei Hierarchie-orientierten Gesellschafts- und Subsystemen - möglichst berücksichtigt werden.</p>
 Konversation (z.B. beim Essen)	
<p>Fragen nach der Familie des Geschäftspartners sind (z.B. in China) durchaus willkommen - nach Alter, Tätigkeit, Beruf</p>	

 Verhandlungen	
<p>Sitzordnung: überlassen Sie die Sitzordnung (der asiatischen) Gäste den Gästen (bzw. dem Dolmetscher)</p>	<p>Nehmen Sie keine Sitzordnung vor, die Ihren (westlichen/persönlichen) Vorstellungen entspricht</p>
<p>Stellen Sie zunächst die Teilnehmer Ihrer Delegation vor, ebenso Ihr Unternehmen. Je nach verfügbarer Zeit kann die Vorstellung durchaus einen angemessenen Teil einnehmen (falls dies die erste Gesprächsrunde ist).</p>	
	<p>Im Gastland werden Sie (am Verhandlungstisch) befragt, was Sie trinken möchten. Seien Sie sich gegenwärtig, dass Kaffee in China keineswegs überall verfügbar ist. Es wäre bereits beim Einstieg ein Gesichtverlust Ihres Gastgebers, wenn er (als umsichtiger) Gastgeber Ihren ersten Wunsch schon nicht erfüllen kann. In China ist das überall verfügbare Getränk (wen überrascht es?) der Tee: grüner, schwarzer (im chinesischen = "roter") oder "Blumentee" (Variationen des Jasmin-Tee)</p>
<p>Bereiten Sie eine Agenda für den Verhandlungsverlauf (Tagesablauf, Themen) vor und legen Sie sie vor Verhandlungsbeginn vor. Damit werden Ihre Vorstellungen transparent.</p>	<p>Lassen Sie in der Agenda ausreichend Spielraum für Ihren Verhandlungspartner.</p>
<p>"ja" / "nein"</p>	<p>Vermeiden Sie falsche Interpretationen der Aussagen Ihres asiatischen Geschäftspartners: "Das wird schwierig werden" oder "Gibt es evt. noch andere Lösungen?" bedeutet meist "Nein, es geht so nicht". Ein klares "Nein" wird von asiatischen Geschäftspartnern selten formuliert, da es einen Gesichtverlust des Gesprächspartners bedeutend könnte.</p>
 Gastgeschenke	
<p>Bei Ihrem Besuch im Gastland empfiehlt es sich, neben den Firmenbroschüren auch Gastgeschenke mitzubringen. Bei Erstbesuchen können dies die Werbegeschenke Ihrer Firma sein. Bedenken Sie jedoch, dass ihre asiatischen Geschäftspartner auch sehr qualitäts- und (marken-) bewusst sein können.</p>	<p>Übertreiben Sie nicht mit Größe/Wert ihres Gastgeschenktes (beim Erstbesuch). Bei weiteren Besuchen (im Verlaufe weiterer Verhandlungen) muss ihr "Gefühl" entscheiden. Sollten Andeutungen größerer (aus ihrer Sicht: überhöhter) Erwartungen gemacht werden, sollten Sie noch mal prüfen, ob sie mit dem richtigen Partner verhandeln. Wägen Sie die Kurzzeitigkeit der Geschenk-Aktion mit Ihrem langfristig orientierten Kooperationsinteresse ab. Eine langfristige gut funktionierende Kooperation kann nach allen Erfahrungen nur auf der Basis einer gleichberechtigten, sich gegenseitig achtenden, Beziehung beruhen.</p>

 Dolmetscher und Dolmetschen	
<p>Der Dolmetscher ist ein äußerst wichtiger Mittler zwischen den Gesprächspartnern!</p> <p>Stellen Sie sicher, dass Sie einen qualifizierten Dolmetscher bei wichtigen Gesprächen/Verhandlungen haben.</p> <p>Im Zweifelsfalls - wenn Sie nicht sicher sind, dass alles korrekt übersetzt wurde - sagen sie es noch mal mit anderen Worten (auch zur Erläuterung für den Dolmetscher).</p>	<p>Vorsicht bei Dolmetschern, die "alles wissen" und "alles können". Das kann keiner. Aber: ein guter Dolmetscher (dessen sprachliche Fähigkeiten auch begrenzt sein mögen) fragt nach, wenn er etwas nicht verstanden hat, bevor er übersetzt! Ein schlechter Dolmetscher, der sprachlich gut scheinen mag, übersetzt, was er glaubt verstanden zu haben (er scheut Rückfragen, weil er einen (vermeintlichen) Gesichterverlust fürchtet).</p>
<p>Das Aufschreiben von Zahlen, kleine Skizzen von (technischen) Zusammenhängen (auf Papier, einer Tafel) kann sehr hilfreich sein.</p> <p>Die Erläuterung von Begriffen / Kategorien, die Sie eigentlich für selbstverständlich halten, kann langwierige Verhandlungen, die lediglich auf Missverständnissen basieren, vermeiden helfen.</p>	<p>Viele Begriffe sind in anderen Sprachen unterschiedlich belegt. Gehen Sie nicht davon aus, dass Ihr Gesprächspartner unter "Messgerät", unter "Weitere zukünftige Unterstützungsmaßnahmen Ihres Hauses", unter "....." das Gleiche versteht wie Sie.</p> <p>Denken Sie nur einmal daran, dass selbst in Ihrer Muttersprache die (gleichen) Produkte Ihres Wettbewerbers ggf. eine andere Bezeichnung haben.</p>
 Übersetzung von größeren Zahlen ins Chinesische (u. zurück)	
<p>China: Vorsicht beim Verwenden von größeren Zahlen - ein leidiges Problem bei vielen Dolmetschern. Chinesen haben ab der 10.000 ein anderes Zahlensystem. Beispielsweise ist die Zahl 26 385 762 (26,365... Mio.) im Chinesischen: 2638x10.000 (+) 5x1000 (+) 765. "Rechnungsfehler" des Übersetzers sind hier vorprogrammiert! 328,4 Mio. sind 3x100 Mio.(+) 2800x10000 (+)... Das Aufschreiben von Zahlen für alle sichtbar ist hier hilfreich und kann ärgerliche Missverständnisse vermeiden helfen.</p>	
 Delegationsbesuche in Ihrem Hause	
<p>Betreuen Sie aufmerksam Ihre Delegation. Dies ist für "Neulinge" im Gastland auch am Wochenende unbedingt ratsam.</p>	
<p>Bereiten Sie rechtzeitig eine Agenda für den Zeitablauf des Aufenthaltes vor. Ggf. vor der Reise der Delegationsleitung zusenden.</p>	
<p>Veranlassen Sie, dass ein Dolmetscher verfügbar ist (falls die Delegation keinen Dolmetscher mitbringt und eine gemeinsame Sprache mit den Delegationsmitgliedern nicht gegeben ist)</p>	<p>Vermeiden Sie den Einsatz unqualifizierter Dolmetscher bei wichtigen Verhandlungen.</p>

Stellen Sie den Ablauf der organisatorischen Dinge sicher (Abholung am Flughafen, Hotel, Abend- und Wochenend-Betreuung (soweit angemessen), ggf. Sight-Seeing, Transfer zum Flughafen, Gastgeschenke,....



Landeskenntnisse bei Auslandsbesuchen

Lassen Sie sich von Ihrer Sekretärin vor Ihr Ausreise einige Informationen über Ihr Zielland als Fluglektüre zusammenstellen (wenn Sie zum ersten mal in das Land reisen und nicht ohnehin schon "Experte" sind). Einige grundlegende Dinge über das Land Ihres Geschäftspartners sollten Sie schon wissen - die Größe und Bevölkerungszahl, den Namen des Ministerpräsidenten, ...

Sie werden ggf. verwundert sein, wie viel Ihr japanischer, Ihr chinesischer oder Ihr..... Gesprächspartner über die Kultur Deutschlands / Europas weiß (Goethe, Beethoven, Mozart, Shakespeare, ...). Kennen Sie den bekanntesten japanischen, koreanischen oder chinesischen Dichter? Oder Komponisten? Oder: den Namen der letzten chinesischen Dynastie?

Dynastie

Xia
Shang
Western Zhou
Eastern Zhou (Spring and Autumn and Warring States periods)
Qin
Western Han
Eastern Han
Three Kingdoms (Wei, Shu, Wu)
Western Jin
Eastern Jin
Southern and Northern Dynasty
Sui
Tang
Five Dynasties
Northern Song
Southern Song
Yuan
Ming
Qing
Republic of China
People's Republic of China

Zeitraum

C.21st-16th century B.C.
C.16th-11th century B.C.
C.11th century B.C.- 770 B.C.
770-221 B.C.
221-207 B.C.
206 B.C.- A.D. 24
25-220
220-265
265-316
317-420
420-589
581-618
618-907
907-960
960-1127
1127-1279
1271-1368
1368-1644
1644-1911
1912-1949
1949-

Praktische Tipps im Asiengeschäft

Ein Online-Service der



Pacific Consult GmbH
Büttemer Weg 26
D- 69493 Hirschberg

Tel. + (49) 06201 590008
E-Mail info@pacific-consult.com