

Markteintritt in China

# Was Chinesen schätzen und was sie von uns erwarten

China bietet nicht nur einen Markt von 1,3 Milliarden möglichen Konsumenten, sondern auch Wachstumsraten, von denen die meisten Länder nur träumen können. Das Wirtschaftswachstum Chinas steigt mit rasendem Tempo. Allein in der ersten Hälfte dieses Jahres ist die chinesische Wirtschaft um 10,9 Prozent gewachsen, wie das chinesische Statistikamt meldet.

*Chaorong Tang*

Auch der Handel zwischen der Schweiz und China nimmt jährlich zu. Diese Tatsachen und die wachsende Bedeutung Chinas sind Anlass, im «KMU-Magazin» über die chinesische Kultur und Verhaltensweisen in loser Folge detailliert zu informieren.

## Interkulturelle Kompetenz

Jedes Land hat seine speziellen Bräuche, seine eigene Kultur. Jeder Mensch ist geprägt von seinen Hintergründen, wo er aufgewachsen ist und wie er erzogen worden ist. Lebenserfahrungen bestimmen die Denkmuster und das Verhalten. Da sich im aktuellen Zeitalter Menschen aus den verschiedensten Kulturkreisen immer mehr untereinander mischen und sich die Welt sozusagen internationalisiert, wird «Interkulturelle Kompetenz» ein immer wichtigeres Thema.

Ob im Beruf, in der Freizeit oder beim Reisen, heute reicht es nicht mehr, bloss eine Fremdsprache zu sprechen. Es ist ebenso

wichtig, sich im Umgang mit Menschen anderer Kulturen richtig zu verhalten. Das Unwissen der kulturellen Unterschiede verursacht

Missverständnisse, die den zwischenmenschlichen sowie den geschäftlichen Beziehungen schaden.

### Fallbeispiel

#### Drei «unhöfliche» Situationen

Nachstehend sind drei Situationen dargestellt, in denen Schweizer von den Chinesen als «unhöflich» oder sogar «komisch» empfunden werden:

1

Eine Schweizer Firma baut ihr Geschäft in China auf. Der Geschäftsführer hat seine chinesischen Partner in Peking besucht. Bei der Begrüssung bekommt der Schweizer eine Visitenkarte und legt sie in die Tasche.

2

Ein deutscher Geschäftsmann hat seinen chinesischen Kollegen in Shanghai besucht. Nach dem Gespräch hat sich der Deutsche verabschiedet und wollte das Haus verlassen. Bei der Tür fragte ihn der Chinese: «Wollen Sie etwas trinken?» «Ja, gerne», antwortete der Schweizer. «Gute Idee, warum nicht?», dachte er. Auf seine Antwort blieb der Chinese ruhig und der Deutsche konnte nicht verstehen: «Warum?»

3

Eine hochrangige chinesische Delegation kommt in die Schweiz. Sie sind ein grosser Kunde eines Schweizer Unternehmens. Beim Begrüssungslunch überreicht der Schweizer Werbeartikel (Hammer, Feuerzeug und Regenschirm usw.) als Geschenke.

## Sorgfältig vorbereiten

Für uns scheinen diese Gesten vielleicht normal zu sein. Die Chinesen sehen das anders. Vielleicht ist man versucht zu sagen: «Dies sind ja nur Kleinigkeiten.» Die Auswirkungen gehen aber weit über «Kleinigkeit» hinaus.» Egal ob grosser Konzern oder mittelständischer Betrieb, wer in China Erfolg haben will, muss sich gut vorbereiten.

KMU treffen aus Zeit- und Kostengründen oftmals wenig bis gar keine Vorbereitungen. Vernachlässigt wird häufig das China-spezifische Fachwissen. Ebenso fehlen Managern sogar grundlegende Kenntnisse über den chinesischen Managementstil, die Arbeitsethik sowie bei Geschäftsverhandlungen das Wissen über chinesische Verhandlungstaktiken. Mehr als 40 Prozent aller Expats kehren früher als geplant in die

Schweiz zurück. Um vor allem bei längeren Aufenthalten in China unnötige Kosten für die Firma und Nerven für den Mitarbeiter zu sparen, sollte man sich gut vorbereiten.

## Fazit

Tipps wie unten helfen uns im Umgang mit Menschen aus anderen Kulturen, in diesem



## Tipps zu täglichen Situationen

<b>Visitenkarte</b>	Immer mit beiden Händen die Karte übergeben und entgegennehmen. Nie die Karte sofort in die Tasche versorgen, sondern zuerst die Karte studieren und sich kurz darüber unterhalten. Dieses Verhalten zeigt Respekt und Interesse.
<b>Einladung</b>	Die Chinesen sind ausgesprochen gastfreundlich und spontan, aber man muss unterscheiden, wann sie eine «echte» Einladung meinen und wann nicht. Ohne eine definitive Abmachung der Zeit ist es nur ein Ausdruck der Höflichkeit. Dafür kann man sich bedanken und «Routine-Sätze» sagen wie: «Ja, ich komme gerne bald wieder. Wenn Sie Zeit haben, kommen Sie mich auch unbedingt einmal besuchen!» Solche Sätze werden mehrmals gesagt, nur um die Warmherzigkeit auszudrücken.
<b>Geschenke</b>	Wer bei einer chinesischen Familie zum Essen eingeladen wird, sollte nie fragen: «Soll ich etwas mitbringen?» Man bringt einfach etwas mit. Chinesische Gäste bringen dem Gastgeber normalerweise Esswaren und Getränke als Geschenke. Ein Früchtekorb ist immer geeignet. Spielzeuge oder Kleider für Kinder nie vergessen. Bitte beachten, dass die Chinesen beim Geschenkgeben sehr grosszügig sind!  Für chinesische Gäste in der Schweiz sind Uhren, Sackmesser usw. sehr beliebte Geschenke. Geschenke für Geschäftsbeziehungen sind eine ganz andere Dimension, auf keinen Fall aber Werbeartikel!
<b>Gastfreundschaft</b>	Beim Essen stellen chinesische Gastgeber selten Fragen wie «Wollen Sie noch etwas?» Beim Nachschöpfen fragen sie nicht «Darf ich Ihnen noch etwas geben?» Häufig schöpfen sie einfach nach und ermutigen ihre Gäste eindringlich: «Nehmen Sie mehr! Nehmen Sie mehr!»  Viele Chinesen müssen hungern, wenn sie neu in der Schweiz sind, da sie erwarten, dass der Schweizer Gastgeber sie mehrmals zum Essen drängt. In China ist es üblich, dass der Gast «Nein» sagt und der Gastgeber ihn weiterhin zum Essen ermutigt und nachschöpft. Damit ist klar, was zu tun ist, wenn nächstes Mal der chinesische Gast «Nein» sagt – denn das «Nein» bedeutet nicht nein!
<b>Etwas nicht gern haben</b>	Am Tisch sagen Chinesen normalerweise nicht: «Ich esse keine Crevetten (oder Ähnliches).» Der Gastgeber hat sich viel Zeit zum Kochen genommen und wäre enttäuscht, wenn ihm der Gast so etwas sagt. Der Gast muss nicht erwähnen, dass er keine Crevetten isst. Er kann sie in der Schale lassen und etwas anderes verlangen: «Dieses Gericht sieht so schön aus (oder schmeckt wunderbar). Kann ich noch etwas davon haben?» Der Gastgeber versteht die Botschaft und wird keine Crevetten mehr nachreichen.
<b>Verabschieden</b>	Es gehört zu den guten Manieren in der Schweiz, dass der Gast noch eine Weile beim Gastgeber bleibt, nachdem er «Ich muss langsam gehen» gesagt hat. Es kann bis zu einer halben Stunde dauern, bis er wirklich geht. Chinesische Gäste hingegen sind sehr spontan: Mitten im Schwatzen sagen sie «Oh, es ist schon spät, ich muss gehen!». Sofort stehen sie auf, bedanken sich und verlassen das Haus innert weniger Minuten.

Fall aus China. Einfache Tipps zu «Do's und Dont's» helfen hingegen nicht, die Menta-

lität dieser Menschen zu verstehen. Um unsere Kompetenz zu erhöhen, uns in einem

multikulturellen Umfeld erfolgreich zu bewegen, ist es heute ein Muss, sich im Bereich «Interkulturelle Kommunikation» systematisch ausbilden zu lassen. Erst dann können wir verstehen: Warum verhalten sich die Menschen so? Wie kann ich erfolgreich damit umgehen? ■

## Aufgaben

Für die nächsten zwei Fachartikel über China sind vorgängig die folgenden Fragen zu überlegen:

- Aus der chinesischen Perspektive: Welche Qualitäten sollte ein wirkungsvoller Manager haben? Welche Erwartungen haben chinesische Mitarbeiter an ihren Chef?
- Wie kann ich meine Glaubwürdigkeit als Führer aufbauen? Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren?
- Wie kann ich den Chinesen veranlassen, meine Anweisungen zu befolgen?
- Wie sehen die Verhandlungsstrategien aus?
- Wie kann ich Konflikte vermeiden oder lösen?

## Porträt



Chaorong Tang ist Leiterin des Tang Ren Chinazentrums und Dozentin für Interkulturelle Kommunikation an der Zürcher Hochschule Winterthur. Das Tang Ren Chinazentrum ist in der deutschsprachigen Schweiz tätig und umfasst vier Bereiche: Interkulturelles Institut, Chinesische Schule, China-Reisen sowie Chinesische Spielgruppe. Die Autorin hat reiche Erfahrungen mit Joint-Ventures auf dem Festland von China, Hongkong, Sri Lanka und Europa. Seit mehr als sieben Jahren führt sie Seminare über «Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Chinesen» für Führungskräfte durch. Sie doziert an zahlreichen Hochschulen über «Interkulturelles Management» und «Doing Business in Asia Pacific». Sie führt überdies Workshops für Diplomaten des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA) durch.

## Fragen



Chaorong Tang  
Leiterin  
Tang Ren Chinazentrum  
Zypressenstrasse 3, 8408 Winterthur  
Tel. 052 223 2006  
chinazentrum@tangren.ch  
www.tangren.ch

Anzeige



Intensivstudium für Führungskräfte  
in Klein- und Mittelunternehmen

Universität St.Gallen



## Intensivstudium KMU: Vorsprung durch Wissen

Das einzige universitäre Nachdiplomstudium in der Schweiz mit KMU-Fokus richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte aus KMU, wobei eine Zulassung ohne akademischen Erstabschluss möglich ist. Es erwarten Sie:

- ein breites Themenspektrum mit hohem Praxisbezug,
- renommierte Referenten der Universität St.Gallen (HSG),
- der Abschluss «KMU-Diplom HSG» der Universität St.Gallen.

Bei entsprechender Voraussetzung kann das Studium im EMBA Marketing & Services der Universität St.Gallen vertieft werden. Das Intensivstudium KMU wird dabei angerechnet. Bewerbungsschluss 17. Durchführung: 30. November 2006; Beginn: 16. April 2007.

### Details und Beratung

Intensivstudium KMU, Rita Hohl, Dufourstrasse 40a, CH-9000 St.Gallen,  
Telefon +41 (0)71 224 71 00, E-Mail rita.hohl@unisg.ch, [www.kmu.unisg.ch/is](http://www.kmu.unisg.ch/is)

EQUIS  
accredited

