

Wer in China Geschäfte machen will, muss einige Hürden nehmen

# „Achten Sie auf Schläfer!“

VON ANJA KUMMEROW

FÜRTH – Sie lächeln, sie nicken, sie suggerieren Zustimmung. Na prima, die haben wir, mögen da die Verhandlungspartner denken. Und sich entspannt zurücklehnen. Warum auch nicht, wo es doch einer der potenziellen künftigen Geschäftspartner sogar vorzieht, seine entgangene Nachtruhe am runden Tisch nachzuholen?

„Nehmen Sie sich vor den Schläfern in acht“, warnt Hans-Joachim Schmidt. „Das sind die gefährlichsten.“ Hellwach muss sein, wer mit Chinesen Geschäfte und Verträge machen will, weiß der Experte. Denn die „Schläfer“ schlafen mitnichten. Vielmehr verfolgten sie das Gespräch mit größter Aufmerksamkeit und beharren dann auf Details der Verhandlung, die für die deutsche Seite nicht einmal eine Fußnote darstellten.

Seit Mitte der 1980er Jahre pflegt Hans-Joachim Schmidt geschäftliche Beziehungen im Reich der Mitte. Die Hürden, um in China Fuß zu fassen, sind hoch, wie er weiß. Trotz des westlichen Warenangebotes, das einen in Städten wie Shanghai oder Peking geradezu erschlägt, darf man nie vergessen, dass China ein sozialistisches Land ist.

Vor allem aber sind Mentalität und Kultur völlig anders. Wer sich nicht darauf einlässt, wird es schwer haben, an den überdurchschnittlichen Wachstumsraten und den günstigen Arbeitsbedingungen zu partizipieren.

## Ohne „Guanxi“ geht in China nichts

Ein interkulturelles Seminar wie an der Uvex-Akademie kann schon helfen, einige der zahlreichen Stolperfallen zu (er)kennen und diese zu meiden. Sich die Nase zu schneuzen ist nur eine davon. Was bei uns ein Mindeststandard in punkto Sauberkeit ist, gilt in östlichen Gefilden als hochgradig unfein. Dort werden sämtliche Atemwege ausdauernd und geräuschvoll in aller Öffentlichkeit gereinigt. Diese für das westliche Ohr ungewohnten Geräusche sollten unbedingt unkommentiert bleiben.

Ohne „Guanxi“ geht in China nichts. Das Netzwerk persönlicher Beziehungen sind das A und O, will man dort seine Geschäfte auf ein solides Fundament stellen. Der erste Eindruck zählt auch hier. Da kommt man also zusammen, begrüßt sich, schüttelt Hände und überreicht Visitenkarten. Diesen Insignien der Macht zu wenig Aufmerksamkeit zu schenken, kann fatal sein, wie Schmidt aufklärt. Sie nehmen die Karte, werfen einen kurzen Blick darauf und lassen sie in der Jacken- oder – noch schlimmer – Hosentasche verschwinden? „Falsch“, sagt Schmidt. Und: „Verabschieden Sie sich.“ Denn in dieser Runde bekommen Sie wohl keinen Fuß mehr auf den Boden.

Wer es richtig machen will, nimmt die Visitenkarte seines Gegenübers in



Der Überreichung der Visitenkarte wird in China große Bedeutung beigemessen. Man sollte immer beide Hände benutzen und die Karte genau studieren. Foto: dpa

beide Hände und zwar so, dass die Schrift für den Gegenüber lesbar ist. Da aber der andere dies ebenso macht, muss die Visitenkarte kurzzeitig in die rechte Hand genommen werden. So wird sie überreicht und gleichzeitig mit der Linken die andere Karte in Empfang genommen, um sie anschließend wieder in beiden Händen zu halten.

Wer glaubt, den schwierigen Teil damit schon absolviert zu haben, irrt. Und zwar gründlich. „Die Chinesen sind stolz auf ihre Geschichte und hören gern Komplimente“, klärt der Asien-Experte auf. Die sollten sich aber nicht nur auf das Land beziehen. „Sie haben also die Visitenkarte in den Händen“, sagt Schmidt. „Jetzt studieren Sie sie und sagen, ah, Herr Direktor, mh, Herr Direktor, oh, Herr Direktor.“

Verhandelt wird mit dem Ranghöchsten. Wenn selbiger nicht sofort auszumachen ist, sei es kein Fauxpas, nach „dem Chef“ zu fragen, ebenso wenig, wie sich an den Ältesten zu wenden – auch auf die Gefahr hin, nur denjenigen zu erwischen, der am ältesten aussieht. Schließlich wird Alter in China mit Weisheit gleichgesetzt.

Respekt spielt eine wichtige Rolle. So kommt es nicht besonders gut an, wenn Firmen nur einen Mitarbeiter schicken – auch wenn es ihr bester ist. „Die Zahl der Verhandlungspartner sollte ausgewogen und die Runde ranggleich besetzt sein.“ Dies zu missach-

ten kann sich vor allem niemand leisten, der sich in China dauerhaft niederlassen möchte. „Da darf es keine Rolle spielen, wie wichtig die einzelnen Mitarbeiter tatsächlich für den Verlauf der Verhandlungen sind“, macht Schmidt deutlich. Zu zeigen, würde von chinesischer Seite so interpretiert, dass die Firma nicht genügend Geld hat. „Und das macht die Geschäftsverbindung schwieriger.“

Noch wichtiger ist es, kein zeitliches Limit zu setzen. „Wer reinkommt und sagt, so, in sechs Stunden geht mein Flieger, hat schon verloren.“ Denn dann nicken die Chinesen vielleicht zu den verschiedenen Punkten, suggerieren Zustimmung, doch eine Unterschrift gibt es trotzdem nicht. „Wenn mich Geschäftspartner fragen, wann ich wieder zurückfliege, antworte ich immer: ‚Wenn wir hier fertig sind‘“, erzählt Schmidt. „Kalkulieren Sie immer das Sechsfache ihrer ursprünglich eingeplanten Zeit.“

Denn wissen sie um ein Zeitkontingent, zögern Chinesen Verhandlungen gern hinaus, bis es nicht mehr geht. „Dann haben Sie genau zwei Möglichkeiten: Sie akzeptieren zu deren Bedingungen oder sie reisen unverrichteter Dinge wieder ab. Allerdings brauchen Sie in diesem Fall nicht wiederzukommen.“

Im nächsten Teil geht es um das Thema: Essen gehen mit den chinesischen Geschäftspartnern.

## In Deutschland

# Made in China liegt voll im Trend

WIESBADEN – Deutsche Verbraucher greifen immer häufiger zu Fernsehern, Handys und Computern aus China.

Im vergangenen Jahr stammte fast jedes zweite in Deutschland verkaufte Handy und jedes fünfte Radio und Fernsehgerät aus dem Reich der Mitte, meldete das Statistische Bundesamt. Fast jeder dritte Computer kam aus China – zehn Jahre zuvor waren es erst drei Prozent aller Computer gewesen. Auch traditionelle chinesische Waren wie Kleidung und Schuhe finden in Deutschland immer mehr Absatz. Bei Spielwaren stieg der Anteil chinesischer Produkte an den deutschen Einfuhren zwischen 2000 und 2006 von 40 auf 60 Prozent.

Die Bedeutung Chinas als Handelspartner Deutschlands wächst rasant: Bereits 6,7 Prozent der deutschen Importe mit einem Wert von 48,8 Milliarden € kamen 2006 aus dem Reich der Mitte – 1996 hatte der Anteil erst bei 2,6 Prozent gelegen. China ist damit nach Frankreich und den Niederlanden und noch vor den USA zum drittgrößten Importeur für Deutschland aufgerückt. dpa

## Geld wird angelegt

# Jeder zweite Erbe erhält gut 50 000 Euro

BERLIN – Jede zweite Erbschaft in Deutschland liegt über 50 000 € – und gut ein Viertel der Bundesbürger hat schon einmal geerbt.

Das ergab eine Umfrage des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV). Laut dem Vermögensbarometer 2007 erhielten 39 Prozent der Erben ein Vermögen unter 25 000 € und zwölf Prozent zwischen 25 000 und 50 000 €. Geerbt wird zumeist Geld (50 Prozent) oder Immobilienbesitz (46 Prozent).

Zu annähernd gleichen Teilen nutzen die Nachkommen geerbtes Geldvermögen, um sich etwas Größeres anzuschaffen – etwa eine Immobilie oder ein Auto – oder, um es längerfristig anzulegen (43 Prozent).

## Viele Eltern legen Geld für ihre Kinder an

Zum ersten Mal wurden im Vermögensbarometer die Aufwendungen für Kinder untersucht. Das Ergebnis ist, dass Eltern jeden vierten € des verfügbaren Einkommens für ihren Nachwuchs ausgeben. Rund 16 Prozent der Ausgaben fließen in die Ausbildung. Befragt man Eltern, in welchen Bereichen sie ihre Kinder zukünftig unterstützen, steht mit 69 Prozent die Bildung an erster Stelle. „Vorsorge für Bildung wird neben der Altersvorsorge daher immer wichtiger“, sagte DGSV-Präsident Heinrich Haasis dazu.

Drei Viertel aller Bundesbürger haben nach der Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Icon Maßnahmen zur Altersvorsorge ergriffen, davon planen 14 Prozent eine darüber hinaus gehende Vorsorge. Neun Prozent der Bundesbürger wollen mit der finanziellen Vorsorge erst noch starten.

Den größten Anstieg konnte in den vergangenen Jahren die Rentenversicherung verzeichnen. Mehr als jeder zweite Bundesbürger hat mittlerweile eine abgeschlossen, vor zwei Jahren waren es nur 43 Prozent. Am häufigsten nutzen die Bundesbürger nach wie vor die Lebensversicherung (62 Prozent, Vorjahr 68 Prozent), Rücklagen auf dem Sparbuch (55 Prozent, Vorjahr 53 Prozent) und den Bausparvertrag (54 Prozent, Vorjahr 57 Prozent).

Drei Gründe sind dafür ausschlaggebend: Sieben Prozent der Bundesbürger haben sich noch nicht mit dem Thema beschäftigt. Fünf Prozent geben an, finanziell dazu nicht in der Lage zu sein. Und knapp zwei Prozent sind der Auffassung, dass die gesetzliche Rente ausreichend sei. Dazu erklärte Haasis: „Eine private Vorsorge zusätzlich zur gesetzlichen Rentenversicherung ist zwingend notwendig, wenn man nicht im Alter einen spürbaren Verlust an finanzieller Lebensqualität hinnehmen will.“ ap

## Dank des Aufschwungs

# Zahlungsmoral ist wieder besser

DÜSSELDORF – Mit dem Konjunkturaufschwung steigt auch die Zahlungsmoral in der deutschen Wirtschaft.

Nach einer Untersuchung der Wirtschaftsauskunftei Creditreform beurteilen die kleinen und mittleren Betriebe in der Bundesrepublik das Zahlungsverhalten ihrer Kunden derzeit so positiv wie seit Jahren nicht mehr. Immer häufiger geben sie ihren Kunden die Note sehr gut oder gut.

Creditreform stützt sich auf die Auswertung von 60 Millionen Zahlungsvorgängen und einer Umfrage bei 4000 Unternehmen. Danach wird inzwischen ein Großteil der Kundenrechnungen innerhalb von 30 Tagen beglichen. Die Zahl der Zahlungsverzögerungen sinke ebenso wie die Zahl der Forderungsausfälle.

Jedes zweite Unternehmen verzeichne inzwischen keine oder nur noch minimale Verluste durch ausbleibende Kundenzahlungen. Auch das Zahlungsverhalten der Betriebe selbst habe sich spürbar verbessert. ap

Wien erwartet Sie!

Bei Flügen nach

Wien bis zu **30%\*** sparen!

30.000 Tickets

Buchungszeitraum: 24. - 29.10.2007

Reisezeitraum: 01.12.2007 - 29.02.2008

\* ausgewählte Abflüge

airberlin.com

01805-737 800

(0,14 € je Minute aus dem deutschen Festnetz; abweichende Preise aus dem Mobilfunk möglich.)

<b>Bekanntschaffen</b>
<b>Klubs/Institute/PV/Treffs/Kontakte</b>
Liebhhaberinnen, 18-70 J. PV ☎ 35 1090 Studentin su. reifen ihn PV ☎ 7805750 Begleitagentur Gerda ☎ 01 62 / 3 87 96 46
<b>Massagen</b>
Neu! Stilvoll, angenehm und diskret. Unvergessliches Massageerlebnis bietet attraktive Sie. ☎ 0151/55929161 Kelly, dt., 35 J., zärtl., gefühlvolle Mass. oh. Zeitdruck, besond. f. den älteren Herrn ab 9 Uhr. ☎ 0162/6526030 2 hübsche Studentinnen massieren, Gibitzenhofstr. 153 bei Sommer, tägl. von 10 bis 24 Uhr, ☎ 0177/2832659 Massagen bei Anita eine schöne Auszeit vom Alltag ☎ 0911/5982389 Reife Sie, schlank, mass. m. Herz u. auch mit harter Hand! ☎ 0162/1608475 Linde-massagen.de ☎ 4312336 Tantra - auch vierhändig Charmante, junge Russin massiert. N-Südost, 10-20 h ☎ 0911/3772344 Rassige Oberpfälzerin, 38, massiert u. m., 10-19 Uhr, ☎ 3663639 Massage N-Nord: Attr. blonde Fränkin, diskret. u. gepflegt, ☎ 3774831 Spezialmass., einfühlsam, f. d. älteren Herrn, und mehr. Mo.-Fr. ☎ 3188390 Neue Top Adresse Mass. Bucher Str. 43 b. Engel ☎ 3000569 Mo.-So. • Neumarkt-Mass. ☎ 0 91 81/22 04 88 • Heute Mass.-Bad u. m. ☎ 3115 70 Fr. Dr. Schwarz-Weiß mass. T 9 44 39 93
<b>exklusiv - barock - privat</b> Massagen Nürnberg größtes Privathaus mit 15 Girls im wöchentlichen Wechsel Diskrete Vorstellung der Girls, diskreter Eingang Gärtnerstr. 23 ☎ 300 81 71

Top Bianca mass. ☎ 0911/3150007  
Heiß u. zierlich mass. ☎ 0176/66016276  
Deluxe-Massagen ☎ 0160/99677971  
Zärtliche Mass. und mehr ☎ 5064447  
Die lustige Witwe mass. ☎ 435149  
Berühr mich! Tantra-Mass. ☎ 3217814  
Tanjas zärtl. Mass. ☎ 0152/08338460  
Lisa Stahl mass. z. bis h. ☎ 5064394  
Zärtl. Ölmassage f. Senioren ☎ 3666676  
Angies Massagen ☎ 09131/992082  
Traumoaase, Mass. und mehr ☎ 5064395  
Vanessa mass. ☎ 0911/5974490  
Zärtl. Berührungen-Mass. ☎ 4864937  
Sally (Mongolin) zärtl. Mass. ☎ 3224916  
Neu! Nicole mass. ☎ 0152/24388199  
Russ. + griech. Mass., E 30 ☎ 30006062  
Molly's Verwöhnmass. ☎ 0175/7653141  
Charmante Mass. ☎ 4196599 ab 17 Uhr  
Sanfte Entspannungsmass., ☎ 9769877  
Brasil-Girls mass.! ☎ 4805731  
Zärtlich softe Mass. ☎ 5403714  
Info I: Mass. i. kl. Laufhaus. ☎ 56989358  
Judy aus Thail. mass. ☎ 0911/3224868  
Julia + Nina mass. B-Z ☎ 0160/5095531  
Miriam mass. wieder ☎ 506 34 47  
Attr. 49-j. Top-Lady mass. ☎ 2723505  
Jenny, 19 J., mass. 16-21 h, ☎ 9418741  
Mass. spritzig, französisch ☎ 4804540  
Brasil. + Spanierin mass.! ☎ 9506725  
www.kleines-laufhaus.de (Mass.)  
Attr., fidele 50erin mass. ☎ 3666676  
Exclusive Thaimassage. ☎ 0911/2744685  
Ina, 23 J., süße Mass. ☎ 9415831  
Jona mass. zart/hart ☎ 0177/065550  
Ganzkörpermass. 30.- ☎ 0163/2122076  
2 Polinnen mass.! ☎ 9652177  
Orig. trad. Thai Massage, ☎ 4310481  
Neu! Nina massiert. ☎ 5975682  
Ute's Top-Massage! ☎ 31 61 91

**Exklusiv-Massage-Studio**  
Tel. 709 89 88  
www.exklusiv-massage-studio.de

Linda, charm., reif, mass. ☎ 0178/182 16 59  
Relaxmass. auch Sa./So. ☎ 01 72/83 05 800  
Genussmass. bei Marlene ☎ 9 65 16 17

laola Massage Thai-Body die TOP Adresse  
Tantra & Lomi Lomi Nui  
Fürth, Blumenstr. ☎ 0911/7 43 73 71

Mass.: www.zauberhafte-angelina.de  
Tel. 09 11/9 76 46 19

Region Nürnberg

**EigenHeim '07**  
WOHNIMMOBILIEN-MESSE

27. und 28. Oktober 2007  
Messezentrum Nürnberg

Weitere Infos:  
www.eigenheim-messe.de

Premiere!  
Die Wohnimmobilien-Messe der Metropolregion als eigenständiger Themenpark der Consumenta.

Samstag, 27.10., Sonntag, 28.10.  
jeweils von 9 - 18 Uhr  
Halle 10, Eingang Mitte  
U1 oder U11 Station Messezentrum  
Parkplätze direkt am Messezentrum

Sie haben einen Wohntraum – wir haben unzählige Angebote, mit dem er Wirklichkeit wird. Garantiert!

- Auf einen Blick: der komplette Markt der Metropolregion
- Die ganze Auswahl: Wohnungen und Häuser
- Volles Programm: über 40 Aussteller
- Fachkompetenz pur: Infos direkt vom Fachmann
- Top informiert: interessante Vorträge

Medienpartner: NÜRNBERGER Nachrichten NZ NÜRNBERGER ZEITUNG

Einem Teil unserer heutigen Auflage liegt ein Prospekt der Fa. GALERIA KAUFHOF bei.