

Inhaltsverzeichnis

1	Grundwissen über Asiengeschäfte.....	1
1.1	„Asiaten“ und die Mentalitäten	2
1.1.1	Asiaten	2
1.1.2	Mentalitäten	2
1.2	Werte – Tugenden	3
1.2.1	Beziehungen und Gruppen.....	3
1.2.2	Hierarchie.....	5
1.2.3	Harmonie.....	5
1.2.4	Ganzheitliches Denken und Konsens	6
1.2.5	Rollen und indirekte Kommunikation.....	6
1.3	Lebensphilosophien und Religionen.....	7
1.3.1	Lebensphilosophie – Metakonfuzianismus	7
1.3.2	Religionen.....	8
1.4	Geopolitische Spannungen in Asien	10
1.5	Zwei Weltmächte in Asien	13
1.5.1	Japan	13
1.5.2	China.....	14
1.5.3	Die Macht der Übersee- bzw. Auslandschinesen	15
1.6	Checkliste	16
2	Vorbereitung I: Wissen über sich und Partner	17
2.1	Philosophie und Produkte des eigenen Unternehmens	17
2.2	Eigene Nation: Geschichte, Kultur und Politik	18
2.3	Partnerunternehmen, Land und Way of Business	19
2.4	Exkurs: Das Bild der Europäer von den Asiaten	22

3	Vorbereitung II: Sachliche Informationen	23
3.1	Kontakte	23
3.2	Standortwahl.....	25
3.2.1	Rahmenbedingungen.....	26
3.2.2	Kriterien	28
3.2.3	Standort – länderspezifisch	30
3.3	Human Resource Management.....	34
3.3.1	Kriterien der Personalsuche	35
3.3.2	Länderspezifische Personalrekrutierung	36
3.3.3	Management und die Führungskräfte.....	39
3.3.4	Expat – Auswahl und Entsendung	41
3.4	Rechtssicherheit.....	41
3.4.1	Rechtssicherheit und Rechtsbewusstsein	41
3.4.2	Korruption.....	42
3.4.3	Produktpiraterie.....	42
3.5	Exkurs: Produktqualität und Innovation.....	46
3.6	Checkliste	47
4	Kommunikation	49
4.1	Schriftliche und E-Kommunikation.....	50
4.2	Verbale Kommunikation	52
4.2.1	Vielschichtige Aussage	52
4.2.2	Verhüllte Botschaften	53
4.2.3	„Ja“ und „Nein“	54
4.2.4	Stimme	55
4.2.5	Entschuldigungen.....	56
4.3	Kritik und Komplimente	56
4.3.1	Kritik	56
4.3.2	Komplimente.....	57
4.4	Nonverbale Kommunikation	58
4.4.1	Mimik.....	58
4.4.2	Gesten	59
4.4.3	Schweigen.....	60
4.5	Checkliste	61
5	Maßnahmen für Kontaktaufnahme	63
5.1	Visitenkarte – Etikette	63
5.2	Unterlagen zu Präsentation und zu Verhandlung.....	67
5.2.1	Im Allgemeinen	67
5.2.2	Übersetzung	68
5.2.3	Anschauungsmaterialien über das Unternehmen	69

5.3	Sprachliche Grundkenntnisse	70
5.4	Dolmetscher.....	71
5.5	Checkliste	72
6	Begegnung	73
6.1	Begrüßung – Sitzordnung.....	73
6.1.1	Begrüßung.....	73
6.1.2	Sitzordnung.....	75
6.2	Smalltalk.....	75
6.2.1	Bedeutung	75
6.2.2	Passende Themen.....	76
6.2.3	Etikette.....	78
6.3	Durchführung einer Präsentation.....	78
6.4	Exkurs: Hemmnisse auf asiatischer Seite	79
6.5	Checkliste	80
7	Allgemeines über die Verhandlungen	81
7.1	Im Allgemeinen.....	81
7.2	Verhaltensregeln.....	82
7.2.1	Geduld.....	82
7.2.2	Zeit und Ausdauer.....	83
7.2.3	Zuhören.....	86
7.2.4	Lächeln.....	86
7.3	Soziale Aspekte	87
7.3.1	Gegenseitige Verpflichtung – Gesichtsprinzip	87
7.3.2	Harmonieorientiertes Denken und Handeln	89
7.3.3	Altersprinzip – Senioritätsorientierung.....	90
7.4	Bürokratie – Behörden	91
7.5	Umgang mit Entscheidung, Information, Vorteil, Protokoll	93
7.5.1	Entscheidungen und Informationen	93
7.5.2	Nutzen von allen denkbaren Vorteilen.....	94
7.5.3	Protokoll über alle Aussagen und Verhalten.....	95
7.6	Checkliste	96
8	Vorbereitung für die Verhandlung	97
8.1	Verhandlungsteam.....	97
8.2	Entscheidungsbefugnis	101
8.3	Verhandlungstaktiken und -strategien	102
8.4	Entscheidung im asiatischen Unternehmen	105
8.4.1	Entscheidungsprozesse.....	106
8.4.2	Hierarchieorientierung	108
8.4.3	„Wahre“ Chiefs bzw. Entscheidungsträger	108

8.5	Verhandlungsmodus	110
8.5.1	Generell und länderspezifisch	110
8.5.2	Nachverhandlungen	113
8.6	Umgang mit Asiaten	114
8.6.1	Mitarbeiter	114
8.6.2	Lieferanten	115
8.6.3	Kunden	116
8.6.4	Behörden	116
8.7	Exkurs: „Under table money & Extragefälligkeiten“	117
8.8	Checkliste	118
9	Soziale Komponenten des Geschäftslebens	121
9.1	Kleiderordnung	121
9.2	Geschäftssessen	123
9.2.1	Bedeutung eines Geschäftsessens und Gegeneinladung ..	123
9.2.2	Tischetikette	124
9.2.3	Verhaltensweise	125
9.2.4	Trinken	126
9.2.5	Essensauswahl und Delikatessen	127
9.2.6	Singen	129
9.3	Geschenke	129
9.3.1	Im Allgemeinen	129
9.3.2	Geschenkartikeln	130
9.3.3	Geschenke an sonstigen Anlässen	132
9.3.4	Verpackung	133
9.4	Farben, Zahlen und Symbole	133
9.4.1	Farben	133
9.4.2	Zahlen und Symbole	134
9.5	Aberglaube und Tabus	135
9.5.1	Aberglaube	135
9.5.2	Tabus	137
9.6	Besuchsetikette	139
9.7	Checkliste	141
10	Individuelle Vorbereitungsmaßnahmen	143
10.1	Persönlich	143
10.2	Sachbezogen	144
10.3	Vorbereitung als Geschäftsfrau	145
10.4	Checkliste	147
	Literatur	149
	Kontaktadressen	151
	Index	153