

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Grundwissen über Asiengeschäfte.....</b>	<b>1</b>
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
<b>2</b>	<b>Vorbereitung I: Wissen über sich und Partner .....</b>	<b>17</b>
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

<b>3</b>	<b>Vorbereitung II: Sachliche Informationen</b> .....	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
<b>4</b>	<b>Kommunikation</b> .....	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
<b>5</b>	<b>Maßnahmen für Kontaktaufnahme</b> .....	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
<b>6</b>	<b>Begegnung</b> .....	<b>73</b>
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
<b>7</b>	<b>Allgemeines über die Verhandlungen</b> .....	<b>81</b>
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
<b>8</b>	<b>Vorbereitung für die Verhandlung</b> .....	<b>97</b>
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“ Chefs 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
<b>9</b>	<b>Soziale Komponenten des Geschäftslebens</b> .....	<b>121</b>
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
<b>10</b>	<b>Individuelle Vorbereitungsmaßnahmen</b> .....	<b>143</b>
10.1	Persönlich .....	143
10.2	Sachbezogen .....	144
10.3	Vorbereitung als Geschäftsfrau .....	145
10.4	Checkliste .....	147
<b>Literatur</b>	.....	<b>149</b>
<b>Kontaktadressen</b>	.....	<b>151</b>
<b>Index</b>	.....	<b>153</b>