

Tipps für Ihre (erste) Geschäftsreise nach China

Janet Mo

Mit-Gründerin, CEO

Zentron Consulting, Austria



Der Global Business Travel Association zufolge wird China im Jahre 2015 die USA als weltweites Geschäftsreiseziel Nummer 1 ablösen. Egal ob Sie Ihre Geschäftspartner treffen, Messen besuchen oder einfach nur den Markt erkunden wollen - im Folgenden einige Tipps, die Ihnen dabei helfen, das Beste aus Ihrer Reise zu machen.

Vor der Reise:

1. **Planen Sie ihre Reiseroute:** Viele Europäer unterschätzen die Entfernungen und überschätzen die Möglichkeiten der Reiseverbindungen in China. Vor allem in weniger bekannten Städten oder Mittel- und Kleinstädten ist es ratsam, eine gewisse Pufferzeit einzuplanen. Vermeiden Sie die Ferienzeiten in China: zwei bis drei Wochen um das Chinesische Neujahr (Jänner/Februar) sowie die erste Mai- und Oktoberwoche.
2. **Vereinbaren Sie Termine** mit Ihren chinesischen Geschäftspartnern immer im Voraus und lassen Sie sich 2 oder 3 Tage vor dem Treffen den Termin noch einmal bestätigen. Bereiten Sie eine mit Ihren Kollegen abgestimmte Agenda vor.
3. **Ihr Visum:** Geschäftsreisende sollten sich ein M-Visum für ein-, zwei- oder mehrmalige Einreise besorgen. Rechnen Sie mit 7 bis 10 Tagen Bearbeitungszeit. Die Anträge müssen persönlich oder durch eine autorisierte Stelle (z.B. Reisebüro) gestellt werden. Details finden Sie auf der Webseite der chinesischen Botschaft Ihres Landes.
4. **Übersetzen Sie Unterlagen** wie Firmenprospekt, Präsentationen usw. **ins Chinesische.** Obwohl viele chinesische Geschäftsleute mehr oder weniger gut Englisch sprechen, sind Firmeneigentümer oder Techniker meist weniger gut versiert. Zusätzlich zum besseren Verständnis zeugt es von Respekt gegenüber Ihren chinesischen Geschäftspartnern. Zweisprachige Visitenkarten mit Ihrem eigenen chinesischen Namen werden Ihre chinesischen Partner begeistern.
5. Besorgen Sie **kleine Geschenke für Ihre Geschäftspartner** – Schokolade, Bildbände Ihres Landes, dekorative Artikel... alles, was Ihr Heimatland präsentiert und Ihre Aufrichtigkeit zeigt.

6. **Bereiten Sie sich auf die chinesische Geschäftskultur vor** – Lesen Sie ein Buch darüber, sprechen Sie mit Menschen, die bereits geschäftlich in China waren oder besuchen sie ein kurzes interkulturelles Training.
7. Falls Sie kein Chinesisch sprechen, **organisieren Sie einen chinesischen Reisebegleiter oder Dolmetscher**, der alle Details plant, Sie während der gesamten Reise begleitet und alle Besprechungen dolmetscht. Informieren Sie ihn im Vorfeld über Ihr Unternehmen, Ihre Ziele bzw. Prioritäten und, falls notwendig, über technische Details.
8. **Lernen Sie ein paar Sätze Chinesisch**. Ihre Bemühungen werden von vielen Ihrer Geschäftspartner geschätzt und fördern die Geschäftsbeziehung.

Bei der Ankunft:

1. **Geldwechsel:** Falls Sie zu Hause keine chinesischen Yuan gewechselt haben, können Sie das immer noch am Flughafen tun. Falschgeld ist in China keine Seltenheit, deshalb sollten Sie nur bei offiziellen Stellen Geld wechseln lassen. Kreditkarten werden in den größeren Geschäften und Hotels akzeptiert, in kleinen Lokalen und Läden muss man meist Bar zahlen.
2. Wenn möglich, **organisieren Sie bereits im Vorfeld den Transfer vom Flughafen zum Zielort**. Andernfalls müssen Sie mit langen Warteschlangen beim Taxistand rechnen. Die meisten guten Hotels bieten einen Shuttleservice. Um die Kommunikation mit den Taxifahrern zu erleichtern ist es ratsam, Sie sich die Zieladressen in chinesischer Schrift zu besorgen.

Während Ihres Aufenthaltes:

1. **Seien Sie flexibel und aufgeschlossen**. Obwohl China, vor allem die Geschäftswelt, bereits „internationalisiert“ wurde, müssen Sie immer noch mit dem ein oder anderen Kulturschock rechnen. Zeigen Sie Respekt und seien Sie aufrichtig, dann werden Sie trotz der Unterschiede gut mit den Einheimischen zurechtkommen.
2. **Begrüßung mit Handschlag und Visitenkarte**. Ein lockerer Handschlag begleitet von einer leichten Verbeugung ist die übliche Grußgeste im Business. Der Austausch von Visitenkarten mit beiden Händen wird vielleicht überschätzt, schadet aber trotzdem nicht.
3. **Wahren Sie ihr Gesicht**. Vermeiden Sie es, jemanden vor anderen zu kritisieren, auch wenn es nicht persönlich ist. Beachten Sie die Hierarchie und legen Sie besonderes Augenmerk auf die ranghöchste Person – Sie ist in der Regel letztendlich der Entscheidungsträger (auch wenn diese Person sich eher zurückhält).
4. **Fördern Sie Vertrauen und Beziehungen, lässt das Geschäft nicht lange auf sich warten**. Ihre chinesischen Geschäftspartner werden Sie vielleicht auch jenseits des Besprechungstisches unterhalten wollen – Dinner oder Ausflüge, auch abends oder am Wochenende. Akzeptieren Sie die Einladungen. Probieren Sie die kulinarischen Köstlichkeiten und falls einige von ihnen zu exotisch erscheinen, können Sie mit ruhigem Gewissen höflich ablehnen.
5. **Seien Sie geduldig**. Verhandlungen mit Chinesen laufen in der Regel nicht geordnet und zusammenhängend ab. Chinesen nehmen einen ganzheitlichen Ansatz und folgen einem spiralförmigen oder parallelen Diskussions- bzw. Ablaufmuster. Lassen Sie sich durch Nebensächlichkeiten nicht vom Wesentlichen abhalten. Das Motto heißt Geben und Nehmen – jeder soll einen Vorteil daraus ziehen. Zeigen Sie nie, dass Sie unter Zeitdruck stehen.

Zusätzliche praktische Informationen:

1. **Die meisten internationalen Hotelketten sind in China präsent.** Ein 5-Sterne-Hotel in Peking oder Shanghai kostet in etwa 150 bis 300 EUR pro Nacht. Vier Sterne ca. 80-150 EUR. In „Tier-2 Cities“ kosten die Hotels um einiges weniger.
2. **Geschäftszeiten:** Die allgemeinen Öffnungszeiten sind montags bis freitags von 9:00 bis 17:00. Einzelhandelsgeschäfte sind in der Regel 7 Tage von 10:00 bis 20:00 (Einkaufszentren bis 22:00) geöffnet.
3. **Transport:** Inlandsflüge und Hochgeschwindigkeitszüge bieten eine relative gute Verbindung zwischen den Großstädten. In den meisten Großstädten gibt es ein gut ausgebautes U-Bahnnetz, eine Alternative dazu sind die günstigen Taxis.
4. **Trinkgeld wird üblicherweise nicht erwartet,** ausgenommen in sehr exklusiven Gaststätten oder westlichen Hotels.
5. **Leitungswasser ist nur nach dem Abkochen genießbar.** Trinkwasser in der Flasche ist überall verfügbar und sicher.
6. **Sichere Lebensmittel** sind in China eine echte Herausforderung. Verzichten Sie auf Essen von Imbissständen am Straßenrand, besuchen Sie lieber ein Ihnen bekanntes und (offensichtlich) hygienisches Restaurant.
7. Die **persönliche Sicherheit** ist in den meisten Gebieten Chinas gewährleistet.
8. **Stromversorgung:** 220V, 50Hz. Passende Adapter werden in internationalen Hotels zur Verfügung gestellt, es ist trotzdem ratsam, Ihren eigenen Adapter mitzubringen.
9. **Internet – Wi-Fi** ist in den meisten Hotels und an vielen öffentlichen Plätzen vorhanden. Beachten Sie die zahlreichen Webseiten die in China gesperrt sind (z.B. bestimmte Nachrichtenkanäle und Social Media aus dem Westen). Sie können die „Great Firewall“ durch ein VPN (Virtual Private Network) umgehen.

Nach der Reise:

1. **Ein Dankeschön an Ihre Gastgeber,** entweder per E-Mail oder Post. Senden Sie ihnen z.B. gemeinsame Fotos von der Reise.
2. **Weitere Schritte mit Ihren Geschäftspartnern:** fassen Sie Ihre Abmachungen in schriftlicher Form zusammen, gefolgt von einem Telefonat. Definieren Sie den Zeitplan und die Zuständigkeiten für kommende Schritte.

„Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit dem ersten Schritt“, so Laozi, ein chinesischer Philosoph, der vor ca. 2600 lebte. Auch wenn China sowohl geographisch als auch kulturell von Europa sehr weit entfernt ist, können Sie mit guter Vorbereitung, Aufgeschlossenheit und viel Geduld die Reise erfolgreich absolvieren.

Ein letzter Tipp: nehmen Sie an einem unserer Seminare zum Thema „Business-Kultur in China“ teil. Details siehe <http://www.zentron-consulting.com/de/services/trainings-seminare/>

Über Zentron Consulting

Zentron Consulting spezialisiert sich auf B2B-Marketing Dienstleistungen in China. Die Firma mit dem Sitz in Haidershofen/Steyr, Österreich, unterstützt europäische Unternehmen, ihre Präsenz in China aufzubauen bzw. zu erweitern.

Die Gründer **Janet Mo** und Dipl.-Ing. (FH) **Wolfgang Gastner** verfügen jeweils über mehr als 20 Jahre Erfahrung in Marketing und Engineering, sowohl in China als auch in Europa.

Zentron Consulting OG

Mosing 134, 4431 Haidershofen bei Steyr, Austria

Mobil: +43 660 440 4633 Telefon: +43 7252 37674

Email: janet.mo@zentron-consulting.com

Website: www.zentron-consulting.com