

## Business Knigge: CHINA & HONGKONG

Von Waseem Hussain, CEO Marwas AG  
September 2017

(vorgängig veröffentlicht von HR Today)

### In China gilt Spucken als reinigend

Der **Nachname wird vor dem Vornamen genannt** und etwas abzulehnen, wird als unhöflich betrachtet. Dieser Business-Knigge hilft Ihnen, sich in Chinas und Hongkongs Geschäftswelt zurecht zu finden.



In den letzten 20 Jahren hat sich China wirtschaftlich sehr stark entwickelt. Entstanden sind nicht nur Hightech-Fabriken, sondern auch moderne Städte, wo die Menschen einen scheinbar westlichen Lebensstil pflegen. Doch was geblieben ist, sind die traditionellen Werte einer stolzen, uralten Kultur. Daher gilt es, in China die wichtigsten Verhaltensregeln zu kennen, will man sich auf dem Markt erfolgreich behaupten. Denn **Fettnäpfchen lauern schon bei der Anrede und Begrüssung von Geschäfts- oder Verhandlungspartnern**. Wichtig ist beim Kontakt mit Chinesen **die Vor- und Nachnamen nicht zu verwechseln**. Im Chinesischen wird der **Nachname vor dem Vornamen genannt, was den hohen Stellenwert der Familie unterstreicht**. Geschäftsleute werden **mit ihrer Position angesprochen**, also zum Beispiel «Direktor Ly».

Der Dresscode im Geschäftsleben wird immer noch eingehalten. Für Männer beim Erstkontakt ist ein dunkler Businessanzug mit Krawatte angebracht, Frauen sollten ebenfalls einen für geschäftliche Zwecke geeigneten Hosenanzug oder ein Kleid tragen und wenig Haut zeigen.

Auch im Westen ist inzwischen bekannt, dass man **die Visitenkarte mit beiden Händen übergibt**. Diejenige, die man überreicht bekommt, sollte man auf keinen Fall einfach in der Hosentasche verschwinden lassen. Es gilt: Wer die Karte mit gebührendem Respekt behandelt, legt diese sorgfältig in ein dafür bereitgehaltenes Etui. Die jungen Chinesen sind lockerer geworden. So kommt es vor, dass Visitenkarten auch einmal über den Tisch geschoben werden. Und zum Essen geht man heute auch mal zum Italiener.

Eine echte Herausforderung gibt es bei Geschäftsessen. **Etwas abzulehnen, wird als sehr unhöflich betrachtet**. Dabei gibt es keinen Unterschied zwischen der Reaktion von Frauen und Männern. Dies verführt westliche Manager dazu, auch unbekannte glitschige Sachen zu essen, weil sie nicht schwach wirken wollen. So etwas kommt gut an, ist aber nicht jedermanns Sache. Essen sind im Geschäftsleben immer noch sehr wichtig, aber es wird deutlich weniger getrunken als noch vor ein paar Jahren. Dies wird als Folge der Antikorruptionsanstrengungen der Regierung gewertet.

Beim Small-Talk empfiehlt es sich **politische Tabuthemen wie Tibet und Tiananmen** zu meiden. Stattdessen sollte man das gute schweizerisch- oder deutsch-chinesische Verhältnis loben. Was ebenfalls **gut ankommt in China ist Fussball**. Die europäischen Spitzenklubs Barcelona, Real, Chelsea und FC Bayern München kennt man im Reich der Mitte und schaut sich auch deren Spiele an. Mit der Aussprache der Spielernamen tun sich die Chinesen allerdings schwer – wobei wir ja mit der Aussprache chinesischer Namen auch unsere Mühe haben.

So freundlich und zuvorkommend Chinesen uns gegenüber sind, so gewöhnungsbedürftig ist manchmal ihr Verhalten für uns. Erschrecken Sie nicht, wenn um Sie herum **auf den Boden gespuckt wird** – in Räumen, draussen, aber auch im Bus. **In China gilt Spucken als reinigend. Die Luftverschmutzung hinterlässt Spuren in der Lunge, von denen man sich besser trennt.** Obwohl es von jedermann praktiziert wird und überall präsent ist: Das Spucken anzusprechen ist keine gute Idee und bleibt ein Tabubereich. Spucken war übrigens früher auch in Europa kein Problem. Erst mit der Tuberkulose hat sich unsere Einstellung dazu geändert. Dieses Beispiel zeigt, dass man Verhaltensweisen immer im Kontext des jeweiligen Kulturkreises betrachten sollte.

Hier einige Tipps und Hintergründe über die Arbeit und Verhandlungen in China:

### **Verhandlungen**

- Orientieren Sie sich daran, wer der **Ranghöchste** sowohl in Ihrer Delegation als auch bei den Chinesen ist; diese Person wird stets zuerst begrüsst.
- Sorgen Sie für eine **Sitzordnung**, bei der Seniorität und Hierarchie unterstrichen werden.
- Chinesen geht es sehr oft primär darum, **Beziehungen zu knüpfen**; sie kommen erst dann aufs Geschäftliche zu sprechen, wenn sie Sie menschlich eingeschätzt haben.
- Bei Verhandlungen geht es Chinesen meistens darum, Ihnen Eingeständnisse abzurufen.

- Bereiten Sie sich daher gut vor und überlegen Sie sich im Voraus, wo Sie nachgeben wollen und wo nicht; Sie können auch Zugeständnisse «in der Hinterhand» vorbereiten und so formulieren, als handelte es sich um ein grosses Entgegenkommen Ihrerseits und sei daher besonders wertvoll.

#### **Kommunikation und Zusammenarbeit**

- Beschweren Sie sich nicht mit direkten Worten, wenn Ihr chinesische Gesprächspartner verspätet erscheint.
- Achten Sie stets darauf, die Ehre Ihres chinesischen Partners zu wahren, denn für ihn ist Ehre eine der allerwichtigsten Dinge überhaupt.
- Machen Sie Ihrem chinesischen Gesprächspartner Komplimente sowohl bezüglich seiner geschäftlichen Wichtigkeit als auch der grossen Bedeutung Chinas.
- Organisieren Sie geschäftliche Besprechungen nach Möglichkeit ein paar Wochen im Voraus und senden Sie Ihren Gesprächspartnern eine «Traktandenliste» als Vorschlag, mit der Bitte, dieser zuzustimmen oder weitere Traktanden einzubringen.

Nach den USA und der EU ist China der dritt wichtigste Handelspartner der Schweiz. Doch die Zeiten der zweistelligen Wachstumsraten in China sind Geschichte. Trotzdem gibt es heute kein Vorbeikommen am Land mit seinen 1,3 Milliarden Einwohnern. Umso mehr, als seit Juli 2014 das Freihandelsabkommen mit der Schweiz in Kraft ist. Das Land bietet Unternehmen grosse Chancen. Wer sich auf China vorbereitet, kann mit den Chinesen, die traditionell gute Händler sind, hervorragende Geschäfte machen.