

## Personalien



Rita Feid

ist neue Geschäftsführerin beim Asien-Pazifik-Forum Berlin. In Japan aufgewachsen, hat Rita Feid in Konstanz Jura studiert und war bis Ende 2007 als Verstärkung für die deutsche EU-Ratspräsidentschaft im Auswärtigen Amt

tätig. Rita Feid ist Nachfolgerin von Sven Hapering, der eine operative Tätigkeit bei der Berlin Partner GmbH aufgenommen hat.



Trevor Lui

ist seit Februar 2008 Corporate Development Director der AsiaWorld-Expo Management Ltd., Hongkong. In dieser Funktion ist Lui für die weitere Entwicklung des Geschäfts der AsiaWorld-Expo, einschließlich der strategischen

Analyse und Planung verantwortlich. Trevor Lui verfügt über 20-jährige Erfahrungen als Berater mit Schwerpunkt strategische Unternehmensplanung und war unter anderem zehn Jahre im Hong Kong Productivity Council tätig.



Monique Yeung

leitet seit Anfang dieses Jahres den Bereich Business Development im Corporate Development Department der AsiaWorld-Expo Management Ltd., Hongkong. Ihre Aufgabe ist es, neue Geschäftsfelder zu entwickeln und das

Portfolio der AsiaWorld-Expo zu erweitern. Yeung war zuvor beim Hong Kong Trade Development Council, beim Hong Kong Tourism Board sowie beim Hong Kong Convention and Exhibition Centre tätig.

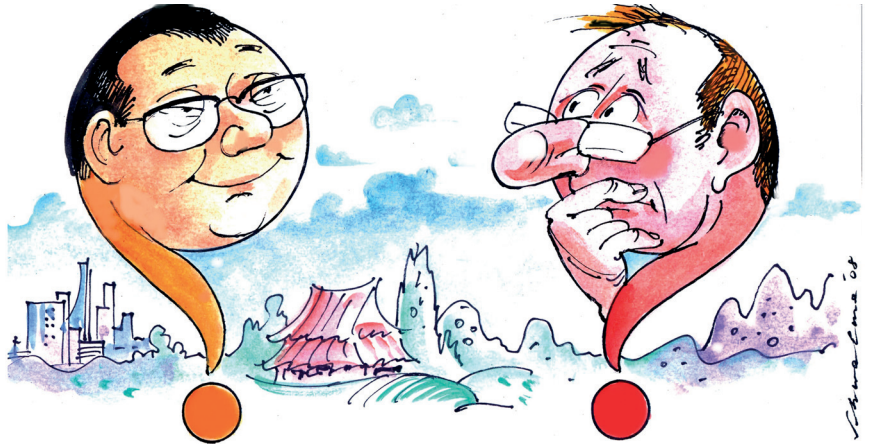


Iris Vrabec

wirbt seit Anfang Februar 2008 als Repräsentantin der FrankfurtRheinMain GmbH International für den Wirtschaftsstandort FrankfurtRheinMain in Taipei. Die promovierte Diplom-Ökonomin und Sinologin ist Mitarbeiterin des German Trade

Office in Taipei und die Anlaufstelle vor Ort für taiwanische Unternehmen, die Interesse haben, sich in der Region FrankfurtRheinMain anzusiedeln. Mit diesem Engagement soll die Kommunikation der Marke FrankfurtRheinMain in Taiwan vorangetrieben und der Direktkontakt zu potenziellen Investoren erleichtert werden.

## »Ja« heißt nicht »Ja« – und »Nein« gibt es nicht



Wie mit chinesischen Geschäftspartnern am besten umgegangen werden soll, das ist seit Jahren Thema zahlreicher interkultureller Seminare und Publikationen. Nachdem Sylvia Lott im vergangenen Jahr einen Ratgeber für den Umgang mit chinesischen Touristen in Deutschland vorgelegt hat, ist nun aus ihrer Feder der Ratgeber für den Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten entstanden. Beide Publikationen zeichnet aus, dass Lott nicht die immer wieder genannten Klischees aufgreift, sondern amüsant und kurzweilig auf Haken und Ösen im Umgang mit Chinesen eingeht, wobei sich die Autorin auf Gespräche mit alten »China-Hasen« und deren Erfahrungen stützt. Ergänzt wird das mit wichtigen Begriffen, die sowohl in Chinesisch als auch in der chinesischen Lautschrift Pinyin abgedruckt sind – ein wertvolles Vokabular, dessen Beherrschung beim Partner aus China in jedem Fall Pluspunkte bringt.

Es kommt eben nicht darauf an, das Gastgeschenk in rotes Papier einzuwickeln oder die Visitenkarte mit beiden Händen zu überreichen. Dies zu beachten ist nicht verkehrt, über den Erfolg des Geschäfts entscheidet es allerdings nicht. Es dürfte inzwischen klar sein: Wer seinen chinesischen Partner nicht anders behandelt als einen französischen oder spanischen, ist auf der richtigen Seite. Im Alltag des Geschäfts stellt sich recht bald heraus: So exotisch und anders sind die Chinesen gar nicht. Unterschiede und Besonderheiten gibt es dennoch. Das

größte Problem ist, dass sich Europäer und Chinesen oft nicht verstehen. Es liegt aber nicht nur an den Sprachhürden, die zu überwinden sind, dass sie oft aneinander vorbeireden. Denn wenn ein Chinese »Ja« sagt, heißt dies noch lange nicht »Ja«. Auch das berühmte und gern gebrauchte »mei wenti« (kein Problem) bedeutet oftmals, dass es eben doch ein Problem gibt. Bevorzugen wir in Europa auch mal ein direktes »Nein«, kommt es dem Chinesen nicht über die Lippen. Denn »Nein« zu sagen, heißt für einen Chinesen immer auch sein »Gesicht zu verlieren«. Da muss der Europäer schon genau anhören, denn das »Nein« wird verlausliert, etwa indem eine »Verzögerungstaktik« gefahren wird. Menschen aus dem Westen entgeht zudem oft, wenn chinesische Geschäftspartner peinlich berührt sind. Das ist nicht nur unhöflich, sondern auch schlecht für das Geschäft.

Allein diese Feinheiten im Umgang mit den Chinesen machen Sylvia Lotts Ratgeber nicht komplett. Sie geht auf Strategien chinesischer Partner ein, gibt praktische Tipps für Verhandlungen und Small-Talks, aber auch dafür, welcher Weg für den Einstieg in das China-Geschäft der geeignetste ist oder wie das geistige Eigentum am besten geschützt werden kann. ■ *pt*



□ Sylvia Lott  
Vom Umgang mit  
chinesischen  
Geschäftsleuten  
DIHK, Berlin, 2008  
ISBN:  
978-3-933150-20-5