

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	7
Abkürzungsverzeichnis.....	8
A. Inhaltliche Einführung	9
I. Die Bedeutung Chinas in der Weltwirtschaft	9
II. China als Erfolgsfaktor für deutsche Unternehmen	10
III. Kulturunterschiede als Risikofaktor	12
IV. Problemstellung, Ziele und methodischer Aufbau der Arbeit	13
B. Grundlagen der Verhandlungsführung	16
I. Der Begriff, die Merkmale und die Ziele von Verhandlungen...	16
II. Verhandlungsarten und Internationale Geschäftsverhandlungen	18
III. Verhandlungsphasen und Verhandlungsstrategien	19
IV. Unterschiedliche Verhandlungsstile.....	22
1. Die harte und die weiche Verhandlung.....	22
2. Die Harvard-Verhandlungsmethode	23
V. Konfliktmanagement im Rahmen von Verhandlungen.....	24
VI. Kriterien zur Bewertung von Verhandlungen	27
C. Der Einfluss von Kultur im Rahmen der Verhandlungsführung	30
I. Der Begriff, die Merkmale und Funktionen von Kultur.....	30
II. Interkulturelle Verhandlungen	32
1. Besonderheiten interkultureller Verhandlungen	32
2. Erfolgreich interkulturell verhandeln	34
III. Einführung in die Kulturdimensionen von Geert Hofstede ...	35
IV. Deutschland und China im Vergleich	37
1. Machtdistanz.....	37
2. Unsicherheitsvermeidung.....	39
3. Individualismus/Kollektivismus	41
4. Maskulinität/Femininität	43
5. Die Langfrist-/Kurzfristorientierung.....	45
V. Konfliktmanagement in Deutschland und in China	47
VI. Allgemeine kulturelle Herausforderungen bei Geschäften mit Chinesen.....	49
1. Guanxi.....	49
2. Das Konzept des Gesichts.....	50
3. Symbole	51
4. Verhüllte Botschaften und die nonverbale Kommunikation .	53

D. Erfolgreich verhandeln unter Berücksichtigung eines Phasenmodells	56
I. Vorbereitungsphase	56
1. Die Selbstanalyse und die Analyse des Geschäftspartners	56
2. Aufbereitung von Informationen	57
3. Verhandlungsort	59
4. Zusammensetzung der Verhandlungsteams	60
a) Das deutsche Verhandlungsteam	60
b) Das chinesische Verhandlungsteam	63
5. Ziele, Strategien und Planung	64
6. Die wesentlichen chinesischen Verhandlungstaktiken verstehen	66
7. Die Verhandlungsdauer	68
II. Die Kontaktphase	69
1. Die Begrüßung	69
2. Erster Small-talk und allgemeine Gesprächsthemen	71
3. Geschenke	73
4. Das Bankett	76
5. Verhandlungsatmosphäre	78
6. Informationsgewinnung	79
7. Nachbesserung des Verhandlungsplanes	81
III. Die Kernphase	82
1. Bedeutung der Kernphase und ungewohnte Verhaltensweisen	82
2. Durchführung von technischen Verhandlungen	84
3. Preisangebote	85
4. Erneute Diskussion	87
5. Kommunikationsprobleme in der Kernphase	88
IV. Die Vereinbarungsphase	90
1. Rückblick und Vertragsgestaltung	90
2. Die Bedeutung des Vertrags in China	91
3. Die Entscheidungsprozesse und die Vertragsunterzeichnung	93
V. Die Umsetzungs- und Pflegephase	94
E. Schlussbetrachtung	97
I. Wichtigste Ergebnisse	97
II. Ausblick	99
Literaturverzeichnis	101

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Chinas wichtigste Handelspartner im Jahr 2006.....	9
Abb. 2: Der Verhandlungsprozess in fünf Phasen	19
Abb. 3: Typische Strategien, einen Konflikt zu managen.....	25
Abb. 4: Kurzübersicht Machtdistanzindex nach Hofstede.....	38
Abb. 5: Mögliche Konsequenzen unterschiedlicher Machtdistanz...	38
Abb. 6: Kurzübersicht Unsicherheitsvermeidungsindex nach Hofstede	40
Abb. 7: Kurzübersicht Individualismusindex nach Hofstede	42
Abb. 8: Mögliche Konsequenzen unterschiedlicher Individualismuskriterien	42
Abb. 9: Kurzübersicht Maskulinitätsindex nach Hofstede	44
Abb. 10: Hauptunterschiede Langfrist-/ Kurzfristorientierung	47
Abb. 11: Kulturelle Einflussgrößen auf die Verhandlungsdauer.....	68
Abb. 12: Gegenüberstellung der allgemeinen Gesprächsthemen	72
Abb. 13: Sitzordnung beim Bankett	77
Abb. 14: Kulturelles Konfliktpotential bei Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern und die Auswirkungen auf den Verhandlungsprozess	98