

## **Interkulturelles Seminar „Erfolg im China Business“**

Herzlich Willkommen, lieber Kunde!

Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem China Seminar !

### **Chinas Wachstum**

Chinas Wirtschaft wächst jedes Jahr um 8 bis 10 Prozent, und viele westliche Unternehmen investieren dort – auch weil in China mit 1,3 Milliarden Menschen ein Viertel der Weltbevölkerung lebt. Ähnlich verhält es sich bei den Tigerstaaten Taiwan und Hong Kong.

### **Investieren in China**

Viele Firmen investieren Unmengen an Geld in den Aufbau von Filialen und Fabriken in China, in Steuer- und Rechtsberatung und manche scheitern dennoch. Warum?

### **Interkulturelle Kompetenz**

Viele der Probleme westlicher Firmen in China haben ihre Wurzeln in einem mangelnden Verständnis der Chinesen sowie ihrer Gesellschaft und Kultur. Empirische Studien zeigen: Selbst deutsche Mitarbeiter, die bereits jahrelang in Ländern wie den USA, England oder Frankreich tätig waren, bereitet die Zusammenarbeit mit Chinesen Probleme. Denn die chinesische Geschäftswelt unterscheidet sich stark von der westlichen – sowohl hinsichtlich der Art zu kommunizieren, als auch Beziehungen aufzubauen.

### **Der Chinese – ein Roboter mit Regeln?**

Viele Manager und Expats begeben sich ausgerüstet mit den neuesten Büchern über China und nach Besuch von interkulturellen Seminaren voller Euphorie nach Asien. Doch vor Ort stellen sie ernüchtert fest: Dem chinesischen Geschäftspartner oder Mitarbeiter ist es schlichtweg egal, was in den Büchern steht und schon gar nicht verhält er sich so. Denn die Chinesen sind so verschieden wie wir Deutsche oder Europäer. Deshalb lernen Sie in unseren Seminaren auch keine starren Regeln. Vielmehr helfen wir Ihnen, die Chinesen zu verstehen, damit Sie sich vor Ort jeweils der Person und Situation angemessen verhalten können.

### **Grobe (!) Gliederung der Themenblöcke im Seminar:**

Allgemeine Grundlagen wie z. B. Geschichte, Staatswesen, Politik usw. Philosophische und theoretische Grundlagen chinesischer Verhaltensweisen Grundlagen chinesischer Symbolik, Körpersprache, Familienbeziehungen Grundlagen der chinesischen Sprache  
Kulturelle Besonderheiten wie Tischsitten, Vorstellungen, Geschäftstreffen usw. Geschäftliche Grundlagen wie Personalmanagement, Konfliktmanagement, Projektmanagement, Vertragsverhandlungen  
Besonderheiten Entsendung als Expat (Arbeitsvertrag, Versicherung, Familie, Freizeit)

**Das detaillierte Inhaltsverzeichnis fordern Sie bitte direkt bei uns an, da es sich bei den o. g. Themen nur um einen kurzen Auszug der Seminarthemen handelt !**

### **Fragen die unter anderem im Seminar beantwortet werden:**

- Welches kulturelle Grundlagenwissen sollte ich haben und warum ist dies notwendig wenn ich doch nur Geschäfte machen möchte?
- Wieso sind die Chinesen so wie sie sind?
- Was kann ich machen, wenn Situationen auftreten die nicht im Seminar beschrieben wurden, sondern wenn ich individuell reagieren muss?
- Soll ich mich wie ein Chinese verhalten, wie ein Deutscher oder keines von Beiden?
- Welche Fettnäpfchen soll ich vermeiden?
- Wie behandle ich mein Personal und meine Geschäftsfreunde korrekt?
- Wie vermeide ich Gesichtsverlust?
- Wie baue ich Beziehungen auf, erhalte und vertiefe diese?
- Wie interpretiere ich die Körpersprache, Gesichtssprache von Chinesen korrekt?
- Was erwartet mein Geschäftspartner von mir und wie teilt er es mir mit?
- Wie verstehe ich die indirekte Redensweise der Chinesen korrekt?
- Was mache ich wenn ein Konflikt auftritt?
- Wie vermeide ich, dass mein chinesisches Personal zur Konkurrenz läuft?
- Wie motiviere ich mein chinesisches Personal zu Höchstleistungen?
- Wie sichere ich meine Rückkehr nach Deutschland?
- Wie vermeide ich Probleme mit dem Ehepartner, der mich begleitet?
- Wie leite ich ein Projekt korrekt?
- Wie führe ich korrekte Verhandlungen mit Chinesen?
- Wieso reagieren manche Chinesen anders als mir in Seminaren gesagt wurde?
- Wie kleide ich mich korrekt?
- Wie plane ich voraus um Probleme zu vermeiden?
- Was muss ich im Bereich Arbeitsverträge, Versicherungen, Familie, Freizeit usw. beachten?

### **Wir bauen die Antworten in 3 Stufen auf:**

- 1) Was ist die kulturelle Grundlage für dieses Verhalten? (Warum?)
- 2) Wie verhält man sich korrekt? (Wie?)
- 3) Wie reagiert man, wenn es nicht so kommt, wie im Seminar beschrieben?

Somit wissen Sie immer,

- a. warum etwas so ist, wie es ist,
- b. wie man darauf angemessen reagiert und
- c. was Sie tun sollten , wenn es doch anders kommt als gedacht.

### **Teilnehmer:**

- Geschäftsführer, Expats (nach China zu entsendende Mitarbeiter),
- Gewerbetreibende die geschäftlich mit Chinesen zu tun haben,
- Angestellte, die von Deutschland, aus mit Chinesen geschäftlichen Kontakt haben,
- Mitarbeiter, die chinesische Delegationen in Deutschland empfangen

### **Methode:**

Es wird mit Vorträgen, Gruppendiskussionen, Praxisbeispielen, Rollenspielen und Culture Assimilator und Videos gearbeitet. Individuelle Fragen der Teilnehmer können jeder Zeit behandelt werden.

## **Sprache:**

Sowohl das Seminar, als auch die Unterlagen sind in deutscher Sprache.

## **Ihre Vorteile & Ihr Nutzen:**

### **1) Lernen vom Original**

Unsere Seminare beruhen unter anderem auf Forschungsgesprächen mit dem letzten Nachkommen von Konfuzius Prof. Dr. Kung Teh-Cheng, dem ehemaligen chinesischen Kaiserhaus und Mitgliedern der chinesischen Business-Elite.

### **2) Unser Credo: Aus Verstehen folgt Handeln**

Wir vermitteln die Seminarinhalte so, dass Sie als Teilnehmer die Beziehungen zwischen den Themengebieten erkennen und Ihre chinesischen Partner verstehen. Also können Sie auch angemessen reagieren.

### **3) Die Chinesen von heute verstehen**

Unser Ziel ist es nicht, dass Sie zum Sinologen werden, sondern die Chinesen von heute verstehen. Deshalb beziehen wir auch die Historie stets auf die Gegenwart – und hier besonders auf das Wirtschaftsleben.

### **4) Trainer: In Kultur- sowie Businessfragen fit**

Unser Seminarleiter gehört zu den wenigen interkulturellen Trainern, der BWL mit Schwerpunkt Internationales und Interkulturelles Management mit Chinafokus an der Universität studiert hat worüber die meisten Seminare am Markt nicht verfügen und unseren Seminaren einen wirtschaftswissenschaftlichen und kulturwissenschaftlichen Hintergrund nach neuesten Forschungskennnissen gibt.

### **5) Aktuell**

Herr Steininger, welcher die Seminare hält, lebt zusammen mit seiner chinesischen Lebensgefährtin nach wie vor überwiegend in Hong Kong und ist regelmäßig geschäftlich in Festland China unterwegs, weshalb die Seminarinhalte und Erfahrungen hochaktuell sind und sowohl den geschäftlichen, als auch den privaten Bereich in China umfassen. Ganz im Gegensatz zu den meisten China Seminaren am Markt deren Trainer seit Jahren in Deutschland leben und oft den Stand in China vor 5 oder 10 Jahren wiedergeben, was bei einem sich schnell wandelnden Land wie China veraltet ist. Weiterhin sind die meisten Trainer am Markt nur Trainer ohne Managementenerfahrung.

### **6) Schnell und gut**

Wir können in der Regel binnen zwei Wochen das gewünschte firmeninterne Seminar durchführen – auch am Wochenende. (Freier Termin vorausgesetzt)

### **7) Buchungsgarantie**

Unsere offenen Seminare finden unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer statt. Wir verzichten auf die Stornierung von offenen Seminaren aufgrund von zu wenig Teilnehmern.

## 8) Ehepartner

Da 50% der Gründe für das Scheitern einer Entsendung nach empirischen Studien in Problemen mit nicht vorbereiteten Ehepartnern begründet liegen, darf jeder Seminarteilnehmer kostenlos seinen Ehepartner mit in das Seminar bringen.

### Der Seminarleiter:

**René C. Steininger, Jahrgang 1972, Dipl.-Kfm. Univ**, studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Internationales und Interkulturelles Management mit Fokus auf China Business, Unternehmensführung und Unternehmensberatung, Finanzwesen insb. Versicherungswesen und Personalmanagement. Weiterhin Studium des deutschen und internationalen Steuerwesens. Herr Steininger ist der Geschäftsführende Gesellschafter von China Expert Consulting.

Hr. Steininger ist des weiteren ordiniertes buddhistischer Zen/Chan Meister und direkter Schüler des koreanischen Chan/Zen Patriarchen Prof. Dr. Park in der Linie von Bodhidharma dem Begründer des Shaolin Klosters und des chinesischen Chan Buddhismus und damit ein Chan Mönch in der 81. Generation in direkter Linie des historischen Buddha und 84. Generation in der Linie von Bodhidharma unter dem Mönchsamen Venerable Chi Sim / Hae Sun. Er verfügt über einen Abschluss der bekannten Dong Bang Mönchsuniversität in Südkorea und ist Associate Professor für Buddhismus der World Buddhist University, Bangkok und des Institutes for Buddhist Studies in den USA.

Er spricht neben seiner Muttersprache Deutsch, fließend Englisch, Hochchinesisch und Kantonesisch (Hong Kong Chinesisch) und wuchs zusammen mit Chinesen auf, und verfügt inzwischen über eine Erfahrung mit Chinesen von 30 Jahren und im Chinageschäft von über 25 Jahren.

Hr. Steininger hat viele Jahre in China verbracht und war früher Managing Director einer Unternehmensberatungsfirma in Hong Kong. Zuvor war er einige Jahre im Finanzdienstleistungsbereich tätig. Herr Steininger lebt nach wie vor überwiegend in Hong Kong und ist regelmäßig auch in Festland China unterwegs.

Er ist Vollmitglied in der Hong Kong Management Association in Hong Kong und des Bundesverbandes Deutscher Volks- und Betriebswirte.

Weitere Erfahrungen im Zusammenhang mit China:

- Studium des chinesischen Kung Fu seit mehr als 30 Jahren, seit über 20 Jahren direkter Schüler des Sohnes des einflussreichsten chinesischen Kung Fu Großmeisters des 20. Jahrhunderts Ip Man (Lehrer von Bruce Lee), Prof. Dr. Ip Chun mit Meistergrad.
- Erster ordiniertes buddhistischer Mönch in der Chan Tradition und in der Ip Man
- Linie weltweit seit dem Untergang des Süd Shaolin Klosters vor über 350 Jahren
- Eintragung ins Guinness Buch der Rekorde bei einer Performance im Jahre 2011
- Mitglied mehrerer chinesischer Kampfkunstverbände in Hong Kong
- Studium der chinesischen Akupunktur und chinesischen Medizin über mehrere Jahre

Umfangreiche Forschungsaufenthalte und Diskussionen mit Größen der asiatischen Wirtschaft wie z.B.

- Prof. Dr. Stan Shih, Gründer und Vorstandsvorsitzender des Computerkonzerns Acer Inc. in Taiwan, Gastprofessor der Harvard University,
- Prof. Dr. Teh-Cheng Kong, Familienoberhaupt und direkter Nachkomme von Konfuzius in der 77. Generation, Ratsmitglied bei der verfassungsgebenden Versammlung von China, Seniorberater des Präsidenten und ehemaliger Innenminister der Republik China, oder
- mit Vertretern der Zentralregierung der Volksrepublik China sowie Familienmitgliedern des ehemaligen chinesischen Kaisers Pu Yi.
- Herr Steininger ist der einzige deutsche reine Chinaberater, welcher jemals vom Generalsekretär des Präsidenten der Republik China auf Taiwan in einer privaten Audienz im Präsidentenpalast empfangen wurde (2006).