



## Von Passau nach Shanghai: Herausforderungen eines Standortaufbaus in China

*Mitarbeiterauswahl, Beziehungsaufbau, Verträge unterzeichnen beim Aufbau eines Standortes im Ausland müssen Unternehmen zahlreiche Herausforderungen meistern. Welche Aspekte in China zu beachten sind, hat die ICUnet.AG beim Aufbau ihres ersten Standort*

(ddp direct) Innovationen, niedriges Lohnniveau und ein stetig wachsender Binnenkonsum lassen internationale Konzerne und den deutschen Mittelstand kontinuierlich in China investieren. Um den gestiegenen Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden, hat die Passauer Unternehmensberatung ICUnet.AG den Schritt in das Reich der Mitte gewagt und im Januar als WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprise) im German Centre Shanghai ihr neues Büro eröffnet. Dank langjähriger Erfahrung auf internationalen Märkten und dem Aufbau von Standorten in ganz Deutschland und Österreich kann die ICUnet.AG mit ihrem neuen Büro in China ihre Expertise weiter ausbauen: ICUnet Intercultural Consulting (Shanghai) Co., Ltd., mitten im bekannten und dynamischen Geschäftsviertel Pudong, bietet seinen Kunden interkulturelle Follow-Up Trainings für Expatriates vor Ort an und qualifiziert chinesische Kollegen für die internationale Zusammenarbeit. Wir freuen uns bereits nach so kurzer Zeit eine Vielzahl an Kunden in China gewonnen zu haben! Das ist ein toller Start für unsere Shanghaier Niederlassung?, sagt Dr. Fritz Audebert, Gründer und Vorstandsvorsitzender der ICUnet.AG.

Personalsuche funktioniert in China anders

Es ist egal, ob die Katze schwarz oder weiß ist. Solange sie Mäuse fängt, ist sie eine gute Katze?, sagte Deng Xiaoping im Jahre 1978. Doch ganz so einfach ist die Rekrutierung auf dem chinesischen Arbeitsmarkt nicht. Die Ausbildungsgänge in China entsprechen meist nicht westlichen Standards, sodass Qualifikationen nur schwer vergleichbar sind und ein Großteil der Absolventen von Hochschulen wenig Praxiserfahrung mitbringt. Personalsuche funktioniert in China anders: Bewerber erfüllen meist nur einen kleinen Prozentsatz der Anforderungen im Stellenprofil und Arbeitszeugnisse sind selten. Wir haben deutlich mehr Kandidaten zu Gesprächen eingeladen als in Deutschland üblich und haben diese auch ausgiebiger getestet?, beschreibt Julia Bindrich, die Mitarbeiter für den neuen Standort in Shanghai rekrutiert hat.

Wie binde ich die Mitarbeiter an mein Unternehmen?

Die Fluktuationsrate von Mitarbeitern liegt in China bei rund 17 Prozent, in Metropolregionen sogar bei 25 bis 30 Prozent. Betriebstreue ist vor allem bei der jüngeren Generation keine chinesische Tugend. Gefragte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, ist daher eine zentrale Aufgabe erfolgreichen Personalmanagements in China?, erklärt Dr. Fritz Audebert. Junge Talente können vielfach mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, Incentivierungen und Mentorenprogrammen für das Unternehmen begeistert werden. Weitere Reibungsverluste können vermieden werden, wenn auf die interkulturelle Kommunikation mit Chinesen geachtet wird. Geschäftspartner und Kollegen in China haben sehr unterschiedliche Auffassungen zum Beispiel von der Gewichtung von Prioritäten, der Strukturierung der Arbeit sowie dem Kommunikationsstil. Das muss bei der Teamarbeit unbedingt beachtet werden?, rät Bindrich, die den Standortaufbau in Shanghai koordiniert hat.

Unterschiede in der Work-Life-Balance

In China werden Beruf und Privatleben bei weitem nicht so stark voneinander getrennt wie in Europa. Familie und Zusammengehörigkeitsgefühl spielen eine zentrale Rolle und im beruflichen Kontext ist das Wir-Gefühl meist wichtiger als die Zusatzleistung. In China steht der Mensch viel stärker im Vordergrund. Mir ist es daher besonders wichtig, dass ich mich mit meinen Mitarbeitern auch persönlich gut verstehe. Gemeinsame Unternehmungen gehören da natürlich dazu?, erklärt die Standortleiterin.

China gilt traditionell als äußerst beziehungsorientiert. Man will neben der geschäftlichen Ebene zusätzlich auch die persönlichen Qualitäten seines Geschäftspartners kennenlernen. Vertrauen wird häufig zuerst über die Person und nicht über Produkte oder mögliche Verhandlungsgegenstände aufgebaut?, erklärt Lu Wang, Interkulturelle Beraterin für China bei der ICUnet.AG.

Philosophie prägt Zahlen und Symbole

Stark verwurzelt in den philosophischen Einflüssen, die China prägen, sind Symbole und Zahlen. Sie sind zum Teil auch mit tiefem Aberglauben verbunden. Es gilt als Tatsache, dass gerade Zahlen Glück bringen und ungerade Zahlen Unglück. Ausnahmen: Die Neun ist auch eine Glückszahl, die Vier allerdings ähnelt in der Aussprache im Mandarin dem Wort für Tod?. Deshalb wird in Hotels beispielsweise der vierte Stock häufig als Funktionsetage für Konferenzräume, Karaoke etc. genutzt. Telefonnummern mit Vieren sind am preiswertesten, während Telefonnummern mit vielen Achten die absolute Glückszahl. Trotz gleichem Tarif sehr viel teurer sind. Mit der chinesischen Telefonnummer unseres neuen Büros in Shanghai (+86 21 2898 6368) ist das Glück also schon einmal auf unserer Seite?, freut sich Dr. Fritz Audebert.

Dos und Don'ts? ein kleiner Knigge für den Umgang mit chinesischen Mitarbeitern, Kollegen und Geschäftspartnern

Dos:

Haben Sie stets genügend Visitenkarten bei sich. Diese sollten zweisprachig sein: Englisch auf der Vorderseite und chinesisch auf der Rückseite. Die Bezeichnung von Positionen hat eine große Bedeutung: Gehen Sie auch mit Begriffen wie Manager, Supervisor oder Senior etwas großzügiger um als in Deutschland üblich. Vereinbaren Sie besonders wichtige geschäftliche Termine nicht per E-Mail, sondern persönlich per Telefon, um Stimmungen besser auffangen zu können. Reden Sie beim Small Talk über gemeinsame Bekannte, Familie und Herkunft, die chinesische Kultur und Geschichte, deutsche Produkte (Autos) oder die deutsche Bundesliga!

Dont's:

Dividieren Sie nie eine Rechnung auseinander: Sie werden in China meist von chinesischen Geschäftspartnern eingeladen. Versuchen Sie jedoch auch mal eine Rechnung zu übernehmen. In der Regel ist es dafür notwendig, regelrechte Kämpfe ums Bezahlen auszufechten. Geben Sie hier nicht zu schnell nach! Langer, direkter Blickkontakt gilt als aggressiv und unhöflich, ebenso wie lautes, wild gestikulierendes Verhalten. Reden Sie beim Small Talk nicht über negative Ereignisse, Chinas Verhältnis zu Taiwan oder Japan, die Ein-Kind-Politik, Menschenrechte oder Umweltverschmutzung.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/imsrm5>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/von-passau-nach-shanghai-herausforderungen-eines-standortaufbaus-in-china-33126>

## **Pressekontakt**

ICUnet.AG

Herr Jürgen Frömter  
Fritz-Schäffer-Promenade 1  
94032 Passau

presse@icunet.ag

## **Firmenkontakt**

ICUnet.AG

Herr Jürgen Frömter  
Fritz-Schäffer-Promenade 1  
94032 Passau

icunet.ag  
presse@icunet.ag

Die ICUnet.AG ist deutscher Marktführer für interkulturelle Beratung, Qualifizierung und Assignment Management. An zehn Standorten in Berlin, Bremen, Frankfurt, Fürth, Hamburg, Köln, Leipzig, Passau, Shanghai, Stuttgart und Wien arbeiten über 130 Mitarbeiter an maßgeschneiderten Lösungen für ihre Kunden. Gemeinsam mit rund 350 freien Mitarbeitern weltweit bilden sie ein interdisziplinäres Expertenteam mit Kompetenz für mehr als 75 Länder und 25 Sprachen. Sie bereiten jährlich mehrere tausend Fach- und Führungskräfte auf die internationale geschäftliche Zusammenarbeit vor und begleiten sie in ihren globalen Einsätzen. Dabei bietet die ICUnet.AG als Unternehmensberatung alle interkulturellen Dienstleistungen an, die mit dem Prozess des Assignment Managements verbunden sind. Dieser Synergieeffekt ist europaweit einzigartig.