

# VR International

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



**So sichern Sie Ihre Geschäfte ab**

**6** LÄNDERSTECKBRIEF  
VIETNAM

**10** VON DER KUNST  
DER LIST

**11** AUFTRÄGE FÜR NEUE  
SEIDENSTRASSE

## Liquidität ist Trumpf: Forderungsausfälle vermeiden

Warenverkäufe an Kunden im Ausland bergen einige zusätzliche Risiken im Vergleich zum Inlandsgeschäft. Vor allem die unterschiedlichen Rechtsordnungen und die politischen Risiken in fernen Ländern erfordern eine bessere Absicherung der entstehenden Forderungen. Hinzu kommt die im In- und Ausland gleichermaßen zu bewertende Bonität des Kunden und seiner Bank. Auf den Umgang mit diesen Risiken haben sich einige Versicherungsunternehmen spezialisiert, die privat oder im staatlichen Auftrag Warenkreditversicherungen anbieten. Staatliche Exportkreditversicherer decken in der Regel nur Risiken ab, die von privaten Versicherern nicht übernommen werden.

In Deutschland stehen auf der privaten Seite neben der R+V Versicherung vor allem die privaten Arme der staatlichen Kreditversicherer aus den Niederlanden (Atradius), Frankreich (Coface)

und Belgien (Credendo) sowie Euler Hermes. Der Mandatar der staatlichen Exportkreditversicherung (Hermesdeckung) ist Euler Hermes, die Gesellschaft ist in dieser Funktion Dienstleister des Bundes. Bei Exportgeschäften mit Lieferanteilen weiterer Länder kommen auch andere staatliche Exportkreditversicherer (Export Credit Agencies – ECA) für die Risikoübernahme in Betracht.

Die Kreditversicherungen im Warenhandel im Einzelnen:

- ▶ Warenkreditversicherungen decken die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ab.
- ▶ Investitionsgüterkreditversicherungen decken Forderungen mit Zahlungszielen von mehr als sechs Monate ab.
- ▶ Staatliche Exportkreditgarantien (Hermesdeckung) sichern die politischen Risiken ab.

# Interkulturelle Kompetenz: Von der Kunst der List

Das kürzlich erschienene Handbuch „Praxiswissen China“ bringt den Leser in rechtlicher Hinsicht auf den neusten Stand. Autor ist Prof. Dr. Karl Pilny, Rechtsanwalt und „Cross Culture Coach“. Das Buch ist deshalb darüber hinaus ein generelles Nachschlagewerk für jeden, der in Fernost Geschäfte machen will. Die asiatische Seite versucht beispielsweise häufig, den Partner auseinanderzudividieren oder Streit auf Ihrer Seite auszulösen und auszunutzen. Wie reagieren Sie? Der Autor gibt konkrete Tipps.

**VR International:** Wie bereitet man sich am besten auf Verhandlungen mit asiatischen Geschäftspartnern vor?

**Karl Pilny:** Schon bevor es zu direkten Verhandlungen kommt, kann aufgrund von fehlerhafter Kommunikation einiges schiefgehen – und der potenzielle Geschäftserfolg von Anfang an gefährdet sein. Unterschiedliche Kommunikationsstile zwischen Chinesen und Europäern können beispielsweise verhindern, dass gute persönliche Beziehungen aufgebaut werden. Diese sind jedoch der Dreh- und Angelpunkt und absolute Grundvoraussetzung, um in China erfolgreich zu sein. Anders als im Westen, wo es bei Kommunikation um einen pragmatischen, in der Regel linearen und reziproken Prozess zum Austausch von Informationen geht, ist es in China ein differenzierter und mit kulturellen Symbolen überfrachteter kultureller Prozess der Interaktion im umfassendsten Sinne. Der Schlüssel ist dabei, alles in seiner Gesamtheit und im Zusammenhang zu betrachten.

**VR International:** Was heißt das genau?

**Karl Pilny:** Hauptzweck und Effekt von Kommunikation ist die Begründung und Festigung der sozialen Ordnung. Ein wichtiges Instrument dafür sind die fein abgestuften Unterscheidungen und Unterschiede im sozialen Status. Deswegen ist es von großer Bedeutung für die Chinesen, schon beim Kennenlernen einen möglichst umfassenden Eindruck von Ihnen und Ihrem sozialen Status zu gewinnen, um Sie entsprechend einordnen und behandeln zu können. Falls dies nicht gelingt, droht ein Gesichtverlust, der immer fatal ist – egal wer das Gesicht verliert. Die chinesische Sprache ist direkter als europäische Sprachen – so gibt es zum Beispiel

keinen Konjunktiv. Chinesen fällt es schwer, hypothetisch zu denken. Das Chinesische ist eine tonale Sprache, es geht also in jeder Beziehung darum, den richtigen Ton zu finden. Ein „Ja“ bedeutet nicht unbedingt Zustimmung – ein „Nein“ nicht unbedingt Ablehnung. „Im Prinzip kein Problem“ heißt eigentlich eher, das ist jetzt ein Riesenproblem. Provisorische oder vorläufige Regelungen bedeuten, dass sich diese jederzeit und sogar rückwirkend ändern können. Der Schlüssel zum Erfolg ist hier einfach Geduld und langfristiges Denken.

**VR International:** Bitte geben Sie uns noch einige konkrete Tipps für erfolgreiches Verhandeln.

**Karl Pilny:** Grundsätzlich sollten Sie immer wie ein Chinese offen, flexibel und locker bleiben. Gerade in der ersten Phase des Kennenlernens können manche Verhaltensweisen ihres chinesischen Partners widersprüchlich oder gar seltsam erscheinen. Tasten Sie sich Schritt für Schritt an eine Beziehung heran und versuchen Sie, größere Ziele in kleine Zwischenziele zu unterteilen. Vermeiden Sie, den Partner vor vollendete Tatsachen zu stellen. China ist eine Sowohl-als-auch-Kultur, das heißt, Sie können über einzelne kleine Punkte verhandeln und ihr Gesamtziel dann doch noch erreichen und umgekehrt. Überlegen Sie sich schon vorher, zu welchen Kompromissen Sie bereit und in der Lage wären und wo Ihre roten Linien sind. Arbeiten Sie mit verschiedenen Szenarien und versuchen Sie, die Verhandlungsgespräche im Vorfeld zu üben.

**VR International:** Gibt es auch sprichwörtliche Fettnäpfchen, die man unbedingt vermeiden sollte?

Interview mit ...

**Prof. Karl Pilny** ist Rechtsanwalt und „Cross Culture Coach“ sowie Geschäftsführer der Asia21 GmbH in Zürich. Zudem ist er Präsidiumsmitglied beim Bundesverband der deutschen Seidenstraßen-Initiative (BVDSI) in Hamburg. Sein Buch „Praxiswissen China: Verhandlungsstrategie – Normen Vertragsgestaltung“ ist im Hanser-Fachbuchverlag in München erschienen.



**Karl Pilny:** Seien Sie immer und überall auf alles vorbereitet und auf der Hut! Sie kennen vielleicht schon das berühmte Gleichnis, wo das Huhn zum Schwein sagt: „Lass uns gemeinsam frühstücken, ich besorge die Eier und Du den Schinken.“ Womit gesagt werden soll, dass Chinesen durchaus in der Lage und willens sind, einen Partner über den Tisch zu ziehen. Verhandlungen kann man grundsätzlich in drei Blöcke unterteilen: die Eröffnungsphase, die Verhandlungsphase und das Verhandlungsende, oftmals in Form eines Vertrags. Die chinesische Seite wird dabei häufig versuchen, Sie und ihre Partner auseinanderzudividieren und Streit auf ihrer Seite auszulösen und/oder kräftig auszunutzen. Versuchen Sie deswegen, möglichst geschlossen und homogen aufzutreten. Seien Sie dabei geduldig, hartnäckig und gleichzeitig flexibel. Werden Sie nicht ärgerlich, unüberlegt, lassen Sie sich nicht provozieren.

**VR International:** Vielen Dank.