

# Flexible Zeitplanung erforderlich

## Vertragsverhandlungen mit chinesischen Partnern

Von Dr. André Körtgen, Rechtsanwalt, Peters, Schönberger & Partner

*Wirtschaftsbeziehungen zwischen Unternehmen aus westlichen Industrienationen und der Volksrepublik China sind inzwischen vielfältig gelebte Realität, und die Verflechtungen werden weiter zunehmen. Jedoch stellen die kulturellen Unterschiede zwischen China und dem Westen die beteiligten Akteure immer wieder vor unerwartete Herausforderungen. Dabei sind beide Seiten bemüht, diese Differenzen zu reduzieren. So ist es westlichen Unternehmern inzwischen in Fleisch und Blut übergegangen, die Visitenkarte ihres Gegenübers mit beiden Händen entgegenzunehmen und ausreichend zu würdigen, während chinesische Gesprächspartner sich vor einem Aufenthalt im Westen erkennbar mit unseren Gepflogenheiten vertraut machen.*

### Reiseplanung auf Chinesisch

Der wirtschaftliche Erfolg eines Projektes kann aber bereits vor dem ersten Treffen an Kleinigkeiten wie der Reiseplanung scheitern. So ist es im Westen üblich, sich mit dem Partner über Reisedaten und die Agenda des Treffens auszutauschen. Natürlich ist es unabdingbar, sich mit seinem Verhandlungspartner darüber einig zu werden, wann und wo man mit Gesprächen beginnt. Während jedoch westliche Verhandlungsteams ohne Argwohn kommunizieren, wann sie daheim einen „harten Anschlag“ haben, wann sie deshalb auf den Rückflug gebucht sind und wann dementsprechend die Gespräche beendet sein müssen, um den Deal an die Presse zu geben und gerade noch den Flughafentransfer zu schaffen, so ist es auf der chinesischen Seite gang und gäbe, den Verhandlungspartner über die eigenen zeitlichen Planungen im Unklaren zu lassen. So bleiben die zeitlichen Vorstellungen des chinesischen Partners oft unklar oder es wird beiläufig eingestreut, man habe noch gar keinen Rückflug gebucht und kein festes Abreisedatum.

#### ZUR PERSON: DR. ANDRÉ KÖRTGEN

Dr. André Körtgen ist Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Peters, Schönberger & Partner (PSP). Seine Beratungsschwerpunkte liegen bei Mergers & Acquisitions sowie Corporate Finance. Die Dienstleistungen von PSP umfassen Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Family Office. [www.psp.eu](http://www.psp.eu)

Dies mag man aus westlicher Sicht als verantwortungslosen Umgang mit der eigenen wie auch der Zeit des Gegenübers interpretieren, oder man kann hierin auch eine besondere Wertschätzung sehen, da signalisiert wird, dass man sich die Zeit nimmt, die das Projekt eben erfordert. Der westliche Geschäftsmann aber, der einmal selbst erlebt hat, dass



Dr. André Körtgen

ihm unmittelbar vor seiner geplanten und offen kommunizierten Abreise beiläufig eine wesentliche Vertragsänderung präsentiert wurde, die geeignet ist, das gesamte Projekt auf den Kopf zu stellen, sieht, dass eine transparente Zeitplanung durchaus als Schwäche ausgenutzt werden kann, wenn der chinesische Verhandlungspartner versteht, dass der westliche Unternehmer sich bereits kurz vor Vertragsabschluss sieht und sogar Erfolgsmeldungen an das Stammhaus oder andere Partner verschickt hat. Aus westlicher Sicht hingegen führt die chinesische Herangehensweise oft dazu, dass der Verhandlungsprozess als intransparent und ziellos erscheint und man nie so genau weiß, woran man gerade ist.

#### Fazit:

Aus solchen Erfahrungen folgt natürlich nicht, dass wir unsere geübte Verhandlungskultur und erprobte Strategien über Bord werfen sollten, im Gegenteil sollte man sich immer treu bleiben. Man muss sich aber zugleich im Klaren darüber sein, welche Signale und welche Möglichkeiten man dem chinesischen Verhandlungspartner durch das eigene Verhalten gibt. Man muss akzeptieren, dass auf den Champagner doch noch eine weitere letzte Verhandlungsrunde folgen kann. Wer so plant und sich selbst nicht unter Druck setzt, wird gut mit Überraschungen leben können.