

Business Traveller



Event

Business Traveller Awards 2017



Mobil Fliegen

Golf-Airlines in der Krise



Hotel

Hightech-Herbergen



Ziele

Los Angeles, Phuket

BahnCard statt Dienstwagen



Der große Praxistest von
BUSINESS TRAVELLER
und der Deutschen Bahn



BUSINESS TRAVELLER-Serie

Verhandeln unterwegs

Folge 84 **Erfolg** in Japan (Teil II)

Teil II unseres Beitrags „Erfolg in Japan“ befasst sich spezifisch mit dem Verhandeln und dem Abschluss von Geschäften. Folgendes sollten Sie hierbei beachten:

Es ist wichtig, bei Verhandlungen Geduld zu zeigen, zuzuhören und Fragen gewissenhaft zu beantworten. Ein erfolgreiches Verhandeln in Japan erfordert viel Anpassung, Konsistenz und Ausdauer. Die Uhren ticken dort langsamer. Deswegen ist es empfehlenswert, genügend Zeitreserven einzuplanen. Denn erste Geschäftsgespräche führen selten zu Entscheidungen. Da Japaner ihre Verpflichtungen sehr ernst nehmen, geht mit Geschäftsabschlüssen ein langer, intensiver Abstimmungsprozess einher. Bitte vermeiden Sie, die japanische Seite unter Zeitdruck zu setzen.

Weiterhin sollten Sie nicht mit erhöhten Forderungen anfangen, um auf einem niedrigeren Niveau einen Abschluss anzustreben. Jegliche Basar-Mentalität liegt der japanischen Seele fern. Vielmehr sollten Sie vermitteln, dass ein Interesse an langfristigen, vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen besteht. Loyalitätsrabatte sind dabei ein legitimes und attraktives Instrument.

Darüber hinaus sollten Sie Folgendes nicht vergessen: Der japanische Verhandlungspartner wird sein Gesicht wahren wollen. Das Ansehen des Einzelnen gegenüber dem Partner, der Gruppe und der Gesellschaft ist sehr wichtig. Sie soll-

ten ihm daher etwas geben, womit er sich profilieren und Verluste auf anderen Gebieten bewusst in Kauf nehmen kann. Dies kann ein Gegengeschäft sein, ganz nach dem Motto „Give-and-take“.

Stellen Sie sicher, dass Sie klar kommunizieren. Missverständnisse sind aufgrund der Sprach- und Kulturbarrieren ausgesprochen häufig. Fragen Sie lieber einmal mehr nach, ob eine Aussage wirklich verstanden wurde.

Fassen Sie nach der Abstimmung noch einmal zusammen: Damit stellen Sie sicher, mögliche Missverständnisse im mündlichen Dialog aufzuklären. Und vergessen Sie bitte nicht: „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.“ Bedienen Sie sich deswegen bei den Verhandlungen Visualisierungen, um Ihre Informationen und den Diskussionsverlauf besser zu vermitteln. Es erspart Ihnen komplizierte Beschreibungen.

Vertragsabschluss und Closing

In Japan werden der Identifikation mit der Aufgabe und der Fähigkeit, Achtung und

Vertrauen zu gewinnen, ein hoher Stellenwert beigemessen. Ein formaler Vertragsabschluss bedeutet demnach lediglich, dass die Basis für gute Geschäftsverhältnisse und eine langfristige Kooperation hergestellt ist. In Japan besteht darüber hinaus nicht immer die Einstellung einer Vertragskonstanz, wonach Verträge nach Unterzeichnung generell einzuhalten sind. Japanische Verhandler sehen das Vertragswerk als Teil einer Gesamtvereinbarung, bei der mündliche Abkommen und das persönliche Vertrauensverhältnis genauso viel zählen.

Follow-up

In diesem Zusammenhang kann es durchaus zu Konflikten kommen, wenn man trotz aller Veranlassung die weiteren Schritte zu forsich definiert. Eine realistische Zeitplanung ist hier wesentlich. Treten Sie nicht „zu hart“ auf, verfolgen Sie aber gleichzeitig mit höflicher Konsistenz die vereinbarten Ziele.

Fazit

Diese Hinweise zur Verhandlungsführung und zu Differenzen im Kommunikations- und Geschäftsverhalten in Japan sind sicher nicht vollständig. Sie haben den Zweck, den Leser etwas zu sensibilisieren, das Verhalten seines japanischen Geschäftspartners besser zu verstehen und sich genauer auf ungewöhnliche Situationen einstellen zu können. Und bitte vergessen Sie nicht: Das Geschäftemachen in Japan lohnt sich sowohl professionell als auch persönlich.



Sergey Frank ist Personalberater und begleitet seit mehr als 20 Jahren Unternehmen auf ihrem Weg in die Internationalisierung.

In unserer Serie zeigt er Strategien auf für das Business auf internationalem Terrain – ebenso wie Fettnäpfchen, die drohen, wenn unterschiedliche Kulturen aufeinanderprallen.
Kontakt: sergey.frank@sergey-frank.com