

Verstehen Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen richtig?

Dr. Wan Jie Chen, B.A., Akad. Expkfm.
Certified Export Consultant

Webinar der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
17. März 2026

SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.

Dr. Wan Jie Chen, B.A., AEB, CEC



Gründer und **CEO**
der **SINOplex**
Group (Handel,
Consulting,
Übersetzung,
Investitionen usw.)
•seit **1999**

Gründer und
Direktor des
Konfuzius-Instituts
an der Universität
Graz
•seit **2010**

Professor für
Praxis an der
Shanghai
International
School of Chief
Technology Officer
der East China
Normal University
•seit **2024**

Seit 1986 in Österreich

SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.

Einstieg – Warum „Verstehen“ wichtiger ist als „Verhandeln“

Einstiegsfrage:

„Wie oft glauben wir, wir hätten alles klar besprochen – und merken Wochen später, dass unsere chinesischen Partner:innen etwas völlig anderes verstanden haben?“

In diesem Vortrag erfahren Sie:

- Wie chinesische Geschäftspartner:innen denken
- Wie Kommunikation wirklich funktioniert
- Welche kulturellen Codes Sie lesen müssen
- Wie Sie Missverständnisse vermeiden
- Wie Sie Vertrauen systematisch aufbauen

Viele Geschäftsbeziehungen zwischen Europa und China scheitern nicht an Qualität oder Preis – sondern an **Missverständnissen in Kommunikation, Hierarchie und Erwartungshaltung.**

TEIL I – Das kulturelle Fundament verstehen

Europa:

- Direkt
- Problemlösungsorientiert
- Kritik offen ansprechen



China:

- Harmonieorientiert
- Indirekte Kommunikation
- Konfliktvermeidung



Denkstrukturen:
Harmonie statt
Konfrontation

SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.

TEIL I – Das kulturelle Fundament verstehen



➤ Konsequenz:

Ein „Ja“ bedeutet nicht automatisch Zustimmung.

- Oft bedeutet es
 - „Ich habe Sie gehört“
 - „Ich verstehe Ihre Position“
 - „Ich möchte keinen Konflikt erzeugen“

TEIL I – Das kulturelle Fundament verstehen

- ❖ „Gesicht“ (Mianzi) – Das unsichtbare Kapital
 - „Gesicht verlieren“ ist einer der größten sozialen Schäden.
 - Beispiele:
 - Öffentliche Kritik
 - Bloßstellung im Meeting
 - Direkte Konfrontation
 - Praxisregel:
 - Kritik immer im Vier-Augen-Gespräch
 - Positiv einleiten
 - Indirekte Formulierungen verwenden



TEIL I – Das kulturelle Fundament verstehen

❖ Guanxi – Beziehung vor Vertrag

- „Guanxi“ = Netzwerk, Beziehung, gegenseitige Verpflichtung.
- Im Westen: Vertrag schafft Sicherheit.
- In China: Beziehung schafft Sicherheit.
- Ohne Vertrauen ist ein Vertrag nur Papier.
- **Beziehungsaufbau bedeutet:**
 - Gemeinsames Essen
 - Wiederholte Treffen
 - Geduld
 - Persönliches Interesse



TEIL II – Kommunikation richtig interpretieren

Indirekte Sprache richtig deuten

Beispiele aus der Praxis:

„Das könnte schwierig sein.“
= „Wir lehnen es wahrscheinlich ab.“

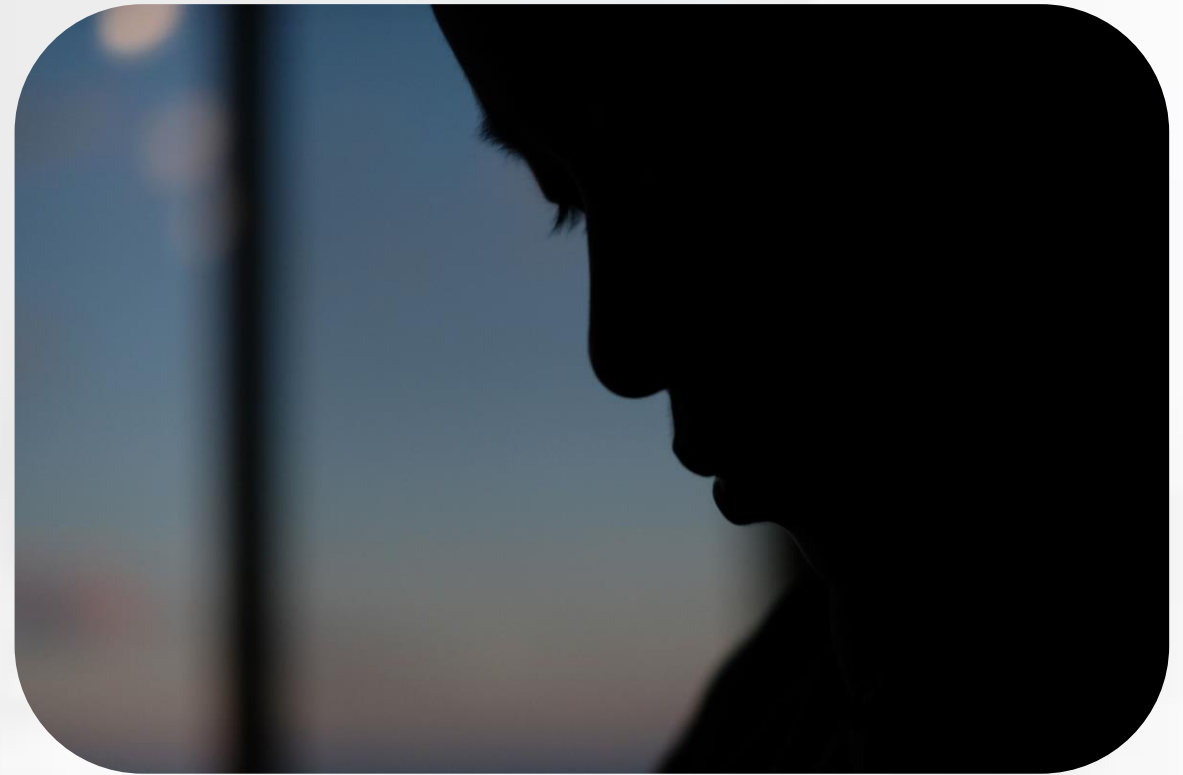
„Wir prüfen das intern.“
= „Es gibt Widerstand.“

„Das ist interessant.“
= „Wir sind noch nicht überzeugt.“

Lernen Sie, zwischen den Zeilen zu hören.

TEIL II – Kommunikation richtig interpretieren

- ❖ Schweigen als Kommunikationsmittel
 - In Europa erzeugt Schweigen Druck.
 - In China erzeugt Schweigen Nachdenken.
 - Wenn Ihre Geschäftspartner:innen schweigen
 - Nicht sofort nachlegen
 - Raum geben
 - Geduld zeigen



TEIL II – Kommunikation richtig interpretieren



❖ Hierarchie verstehen

- China ist stark hierarchisch geprägt.
- Einflussreiche Faktoren
 - Alter
 - Position
 - Parteizugehörigkeit
 - Seniorität
- Entscheidungen fallen selten im Meeting.
- Der/Die eigentliche Entscheider:in
 - spricht wenig
 - beobachtet viel
 - äußert sich spät

TEIL II – Kommunikation richtig interpretieren

- ❖ Gruppendynamik statt Individualismus
- In Europa zählt die individuelle Meinung.
- In China
 - Gruppenharmonie ist wichtiger
 - Interne Abstimmung erfolgt vor Entscheidung
 - Widerspruch wird selten öffentlich geäußert



TEIL III – Typische Missverständnisse

Unterschiedliche Zeitauffassung



Europa

- Deadline-orientiert
- Projekt-pläne fix



China

- Flexibel
- Situativ
- Anpassungsfähig



Zeit ist
strategisch
einsetzbar.

SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.

TEIL III – Typische Missverständnisse

❖ Vertragsverständnis

- Im Westen:
Vertrag = rechtlich bindend, final
- In China:
Vertrag = Momentaufnahme der Beziehung
- Ändern sich Rahmenbedingungen,
wird neu verhandelt.



TEIL III – Typische Missverständnisse

❖ Preisverhandlungen

- In China ist Verhandeln normal.
- Mehrere Runden sind kein Zeichen von Misstrauen – sondern Teil des Prozesses.
- Preisnachverhandlungen bedeuten nicht zwingend Illoyalität.



TEIL IV – Psychologie chinesischer Geschäftspartner:innen

❖ Langfristige Perspektive

- Chinesische Unternehmen denken
 - Generationenübergreifend
 - Strategisch
 - Marktanteilsorientiert
- Beispiele für moderne Konzerne
 - Huawei
 - Alibaba
 - BYD
- Sie investieren langfristig – auch wenn kurzfristig kein Gewinn entsteht.



TEIL IV – Psychologie chinesischer Geschäftspartner:innen

❖ Risiko- und Sicherheitsdenken

- Westliche Manager:in
 - Vertrags- und Compliance-fokussiert
- Chinesische Manager:in
 - Beziehungs- und Machtstruktur-fokussiert
 - Politische Einbettung berücksichtigen



TEIL V – Wie Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen richtig führen

❖ Erfolgsstrategien

1. Geduld als Kompetenz

- Keine schnellen Abschlüsse erzwingen.

2. Beziehungsarbeit investieren

- Regelmäßige Besuche sind essenziell.

3. Respekt zeigen

- Titel korrekt verwenden. Hierarchie beachten.

4. Indirekt formulieren

- „Vielleicht könnten wir überlegen...“

5. Lokale Expertise nutzen

- Interkulturelle Vermittler sind Gold wert.



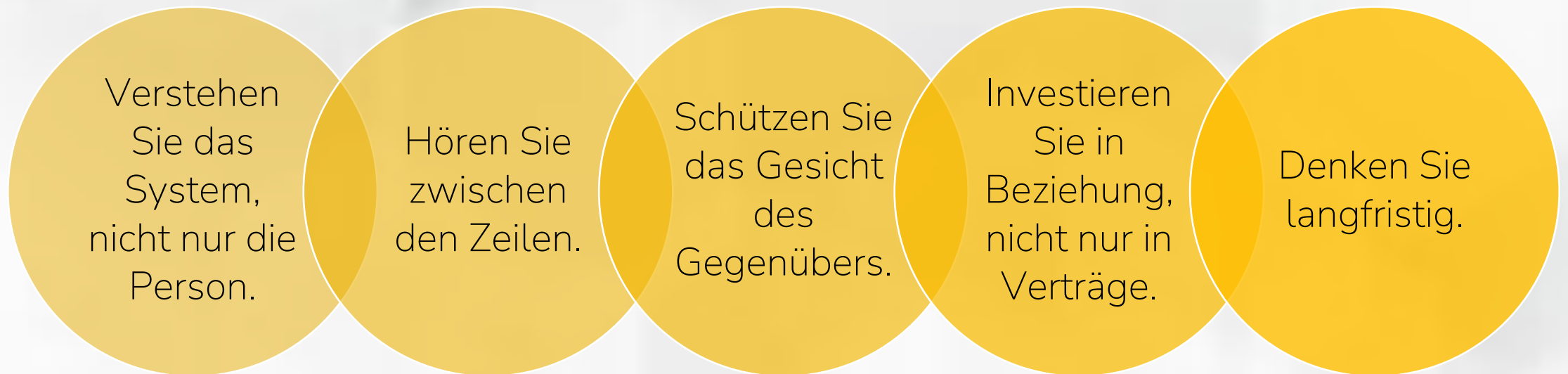
TEIL V – Wie Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen richtig führen

- ❖ **Praxisbeispiel:** Deutsches Unternehmen kritisiert Qualitätsmängel öffentlich im Meeting.



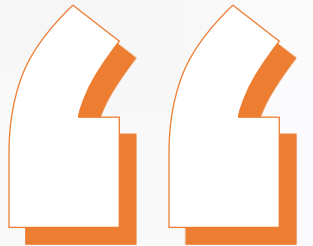
TEIL V – Wie Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner:innen richtig führen

❖ Die 5 goldenen Regeln



Abschlusszitat

- „Wer China mit westlicher Logik erklärt, wird China nie verstehen.“
- Interkulturelle Kompetenz ist kein „Soft Skill“. Sie ist ein strategischer Wettbewerbsvorteil.





Even the
impossible is
possible...

谢谢！
Vielen Dank!

SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.

Kontakt

**SINOplex Handels- und
Beratungsgesellschaft m.b.H.**

Dr. Wan Jie Chen, CEO

Schmiedgasse 40/2

8010 Graz, Österreich

+43 664 3427637

+86 158 50361318

dr.chen@sinoplex.eu

<https://www.sinoplex.eu/>

**Konfuzius-Institut an der
Universität Graz**

Dr. Wan Jie Chen, Direktor

Elisabethstraße 32/2

8010 Graz, Österreich

+43 664 3427637

+86 158 50361318

wanjie.chen@uni-graz.at

<https://konfuzius-institut.uni-graz.at/>



SINOplex

Unternehmensberatung
Dr. Wan Jie Chen, B.A.