



Business-Kultur in China: ein paar (Irr)Glauben

Janet Mo

CEO und Mitgründerin
Zentron Consulting OG

Inhalt



- Über Zentron Consulting und Geschäftsführer
- Was ist Kultur und was hat sie mit Business zu tun?
- China vs. Österreich – Vergleich der Kulturen
- “10 Golden Rules of China”

Zentron Consulting

- Wir unterstützen europäische **business-to-business Unternehmen (Maschinenbau, Umwelttechnik, High-tech)**, ihre Geschäfte in und mit China erfolgreich auf- und auszubauen
- Umfangreiche **Marketing-Services**:
 - Marktanalyse und Strategieentwicklung
 - Chinesische Namen
 - Technische Beratung bei Projekten
 - Lokalisierung/Anpassung von Marketing-Inhalten
 - Pressearbeit und Werbung
 - Internet-Marketing
 - Messen und Events
 - Trainings und Seminare



Janet Mo – CEO



Janet Mo, BBA (Hons)

- 22 Jahre Marketing-Erfahrung in China und Europa
 - 11 Jahre bei renommierten Werbeagenturen (Ogilvy, Sandberg Trygg)
 - 10 Jahre als Marketingleiterin beim österreichischen Wälzlagerhersteller NKE AUSTRIA GmbH
- Arbeits- und Lebenserfahrungen in
 - China (Hong Kong, Shanghai und Guangzhou)
 - Österreich (Wien, Linz und Steyr).
- Fließend Chinesisch (Mandarin, Kantonesisch), Englisch und Deutsch
- Ausbildung
 - Chinese University of Hong Kong – BWL (Marketing)
 - Johannes Kepler Universität Linz – Marketing, Organisation

Wolfgang Gastner – CTO



DI (FH) Wolfgang Gastner

20 Jahre praktische Erfahrung im technischen Bereich Maschinenbau

- Konstruktion, Produktentwicklung, Automatisierung, Projektmanagement, Qualitätswesen
- Ausbildung von chinesischen und europäischen Technikern

bei namhaften Unternehmen wie:

- ENGEL AUSTRIA (Spritzgießmaschinen, Automatisierung)
- Chen-Hsong – Hong Kong und Shenzhen (Spritzgießmaschinen)
- Defond – Hong Kong (Industriekomponenten)
- NKE AUSTRIA (Wälzlager)

Ausbildung:

- Hochschule Mittweida (DE) - Studium Maschinenbau
- HTL Waidhofen a. d. Ybbs – Maschinenbau und Betriebstechnik
- Steyr-Daimler-Puch – Kfz-Mechaniker Lehre

Zentron in Medien



NACHRICHTEN

Ticker

EWM
In Ransbach-Baumbach hat der deutsche Hersteller von Lichtbogen-Schweißtechnik seinen zehnten Standort in Deutschland eröffnet. Von dort sollen in Zukunft die gesamten inländischen Vertriebsaktivitäten gesteuert werden.

Zentron Consulting
Das neugegründete österreichische Unternehmen bietet Marketing-Dienstleistungen für europäische B2B-Unternehmen, die ihre Präsenz in China aufbauen oder erweitern möchten. Zentron Consulting wurde von zwei Fachleuten gegründet, die mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in China und Europa

Werkstoffprüfer Kunststofftechnik erk
Neuer Ausbildungsberuf

Voraussichtlich noch im laufenden Jahr die Kunststoff verarbeitende Industrien einen Ausbildungsberuf reicher sei „Werkstoffprüfer Kunststofftechnik“ i tig neben dem Verfahrenstechnik der Kunststoff- und Kautschuktechnik der Ausbildungsberuf der Branche. Dies ergab die siebte Sachverständigenrat zur Neuordnung der Ausbildung Werkstoffprüfer. Bisher werden Werkstoffprüfer nur in den Fachrichtungen Metall, Wärmebehandlungstechnik und leitertechnik ausgebildet. Die Novel sieht vor, dass das Berufsbild um die stofftechnik erweitert wird. Außerde die Fachrichtung Halbleitertechnik du Systemtechnik abgelöst. Die Arbeit i wurf der neuen Ausbildungsverordnu am Ausbildungsrahmenplan ist somit hend abgeschlossen. Ebenso liegt de erte Rahmenlehrplan als Entwurf v en Fachrichtungen sind schnitte gemeinsam.



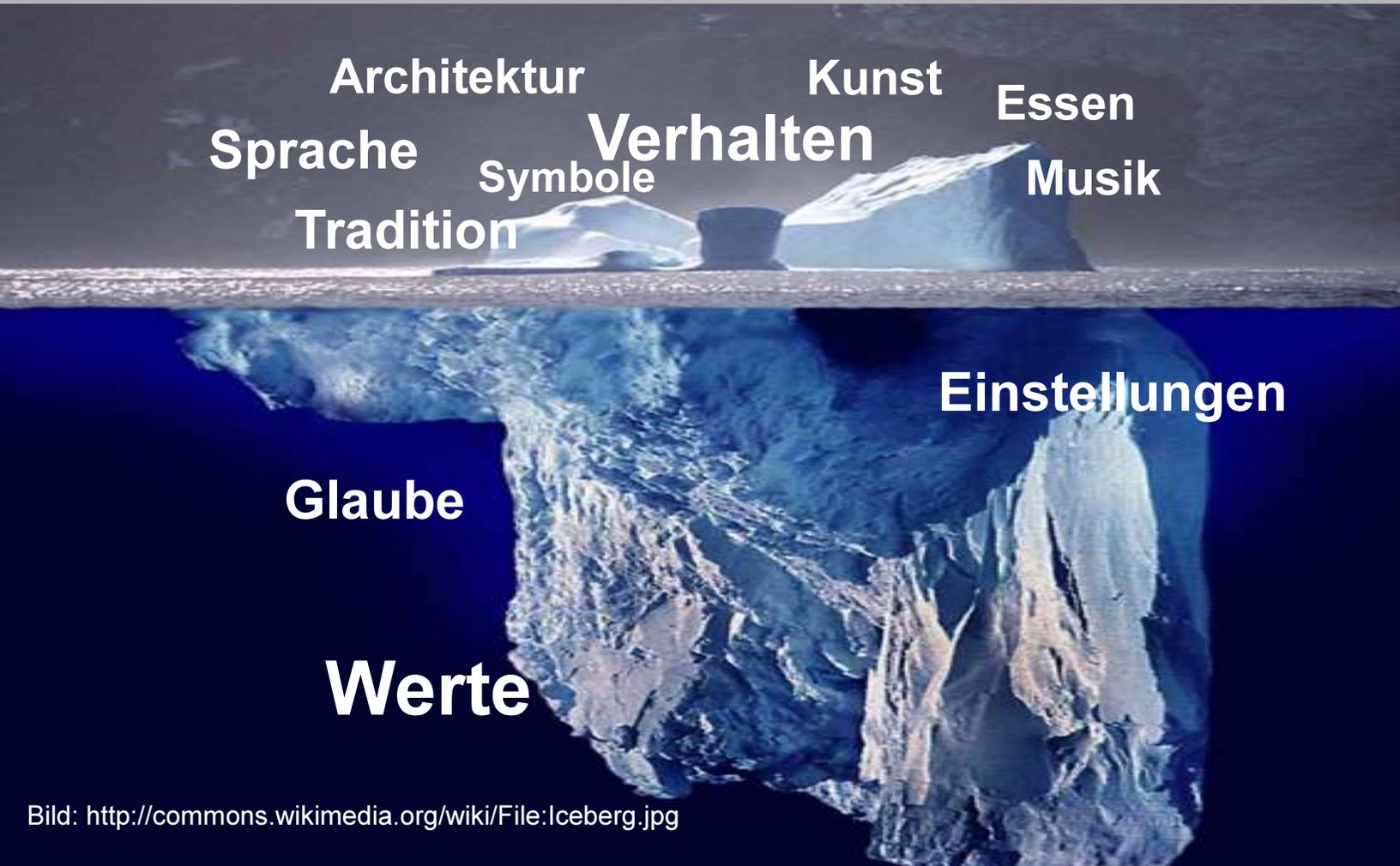
Was ist Kultur?



Geert Hofstede

Kultur ist die
kollektive
Programmierung
des Geistes.

Was ist Kultur?

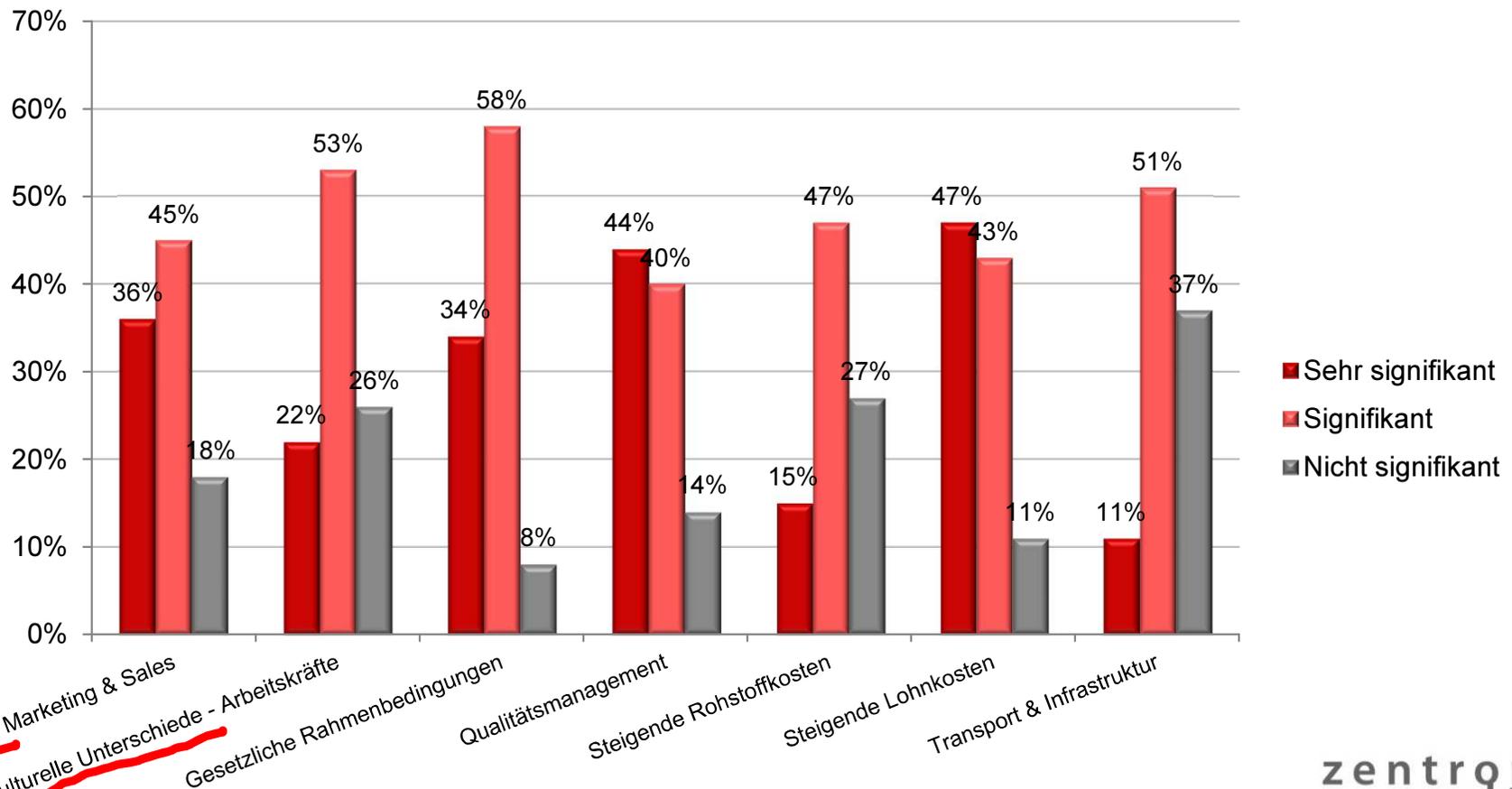


“Was”
Sichtbar

“Warum”
Unsichtbar

Was hat Kultur mit Business zu tun?

Signifikante Herausforderungen für Ö-Firmen am chinesischen Markt



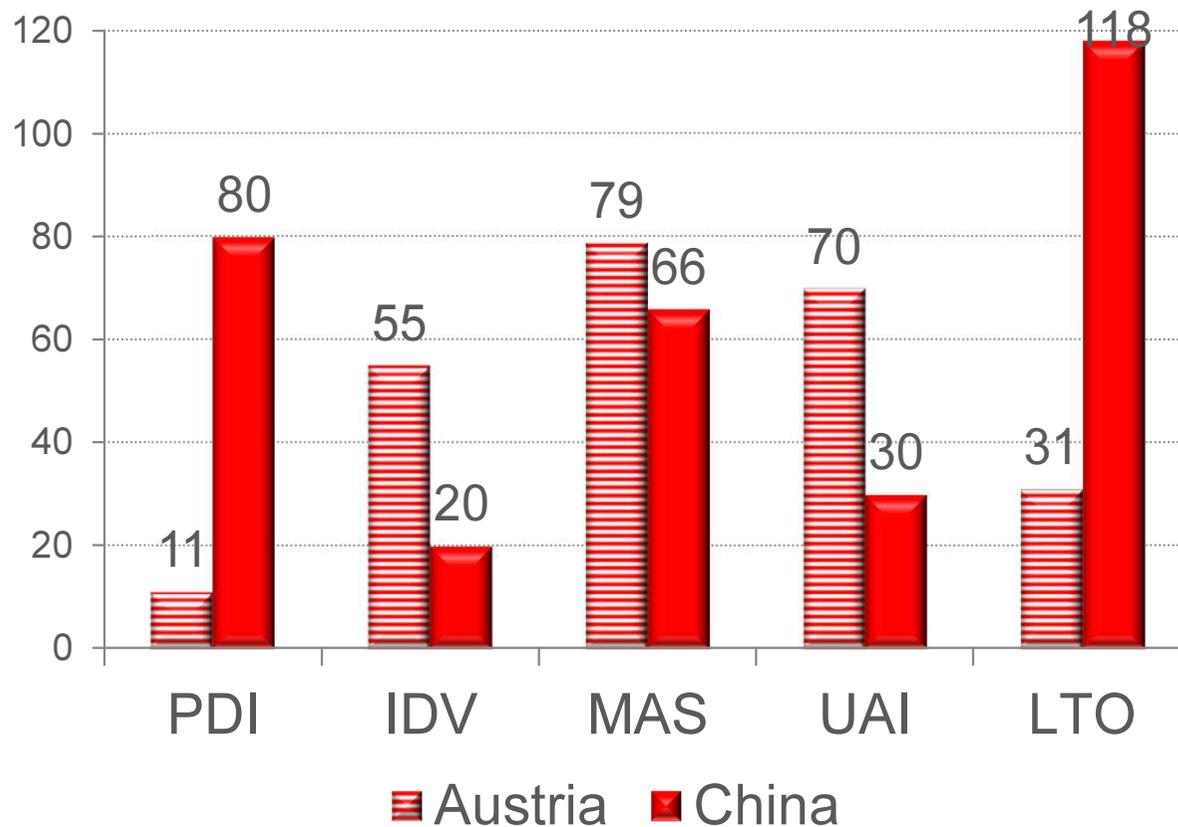
Kulturelle Unterschiede - Marketing & Sales

Kulturelle Unterschiede - Arbeitskräfte

Quelle: Austria in China Business Confidence Study 2013 (AußenwirtschaftsCenter Peking)

Vergleich Österreich und China

– 5-D Modell Hofstede



PDI (Power distance):
Machdistanz - Gleichheit

IDV (Individualism vs. collectivism):
"Ich" vs. "Wir"

MAS (Masculinity vs. femininity):
Erfolgsorientierung, Konkurrenzdenken

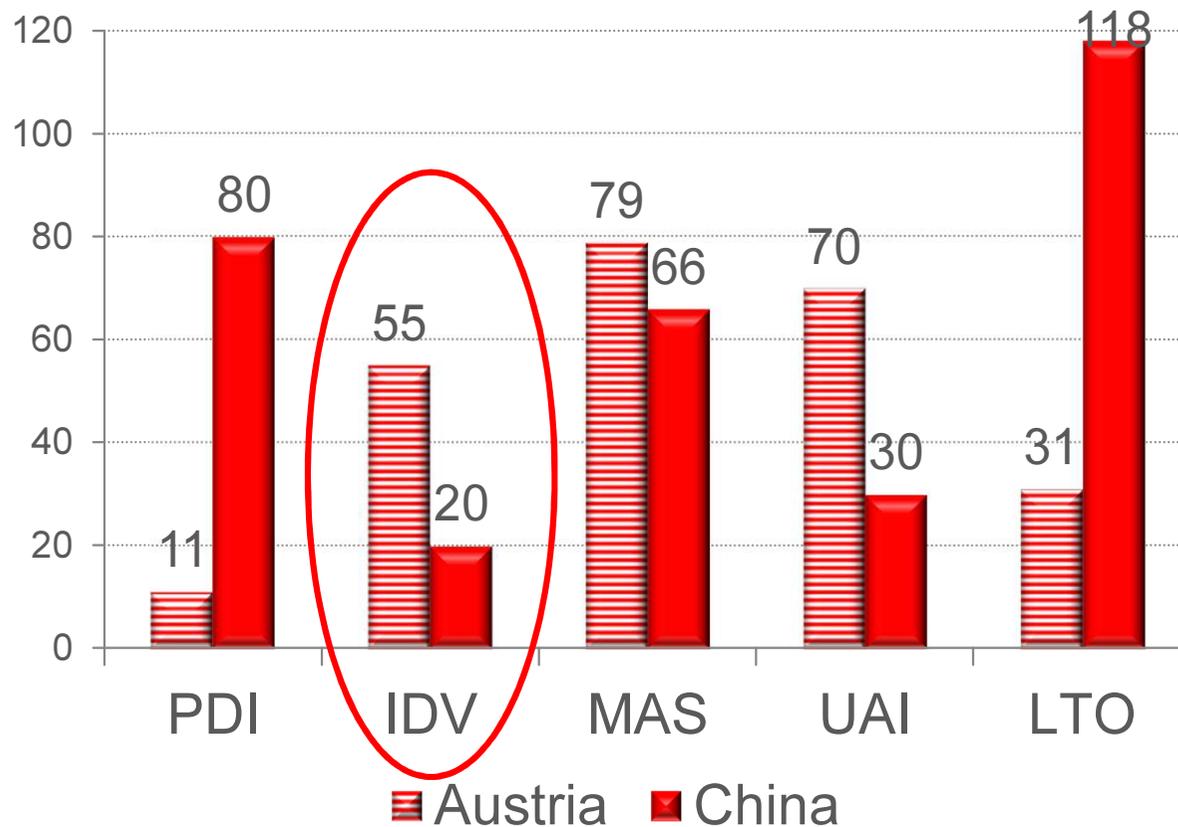
UAI (Uncertainty avoidance):
Risikobereitschaft, Regel

LTO (Long-term vs. short-term):
Lang- vs. kurzfristiges Denken

<http://geert-hofstede.com/austria.html>

<http://geert-hofstede.com/china.html>

Vergleich Österreich und China – 5-D Modell Hofstede



PDI (Power distance):
Machdistanz - Gleichheit

IDV (Individualism vs. collectivism):
"Ich" vs. "Wir"

MAS (Masculinity vs. femininity):
Erfolgsorientierung, Konkurrenzdenken

UAI (Uncertainty avoidance):
Risikobereitschaft, Regel

LTO (Long-term vs. short-term):
Lang- vs. Kurzfristiges Denken

<http://geert-hofstede.com/austria.html>

<http://geert-hofstede.com/china.html>

Kollektivismus vs. Individualismus



- Tradition, Konfuzius, Harmonie...
- „Wir“ zuerst = Familie, Gesellschaft, Institution
- „Nicht aus der Reihe tanzen“

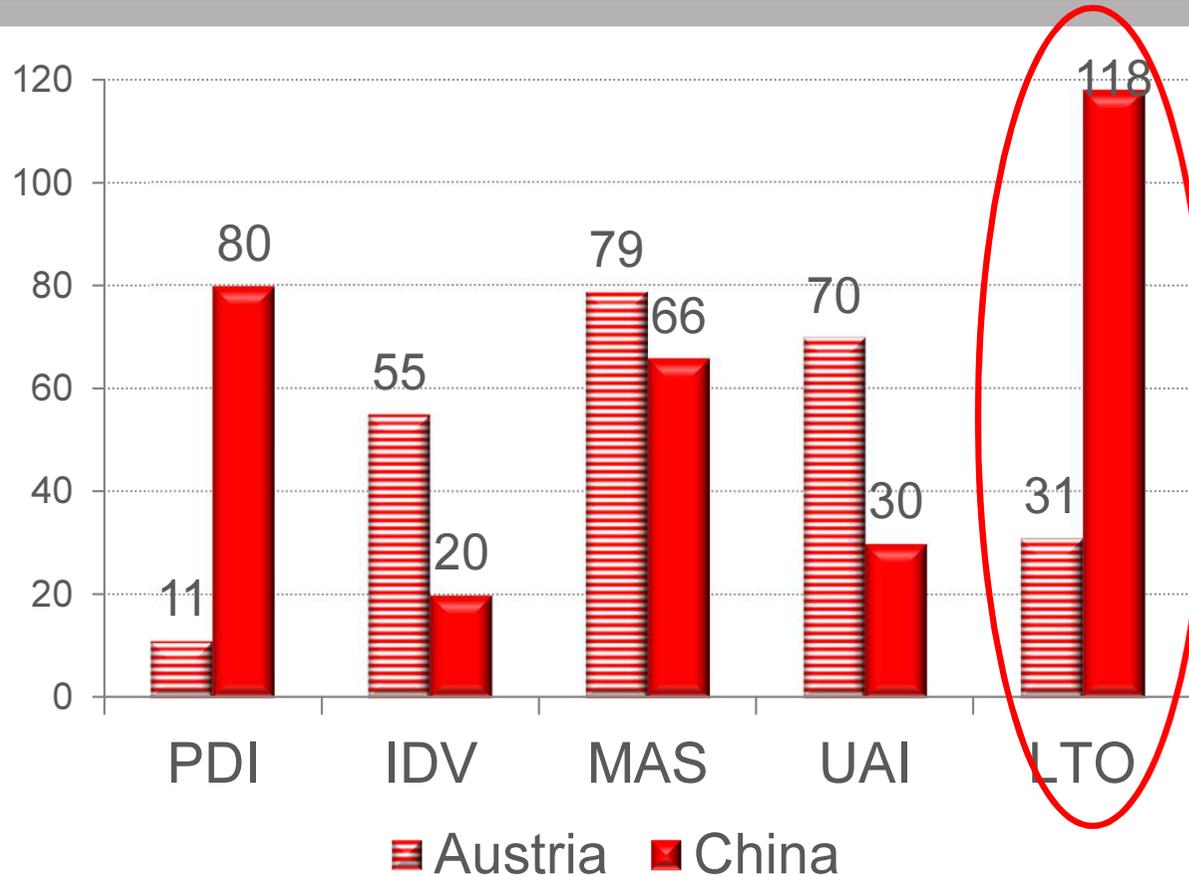
< Der Konfuzius-Tempel in Qufu, Shandong

Kollektivismus vs. Individualismus



- Kulturrevolution → Hetzen gegen eigene Familien!
- Ein-Kind-Politik → 4-2-1 „Alles für MICH“
- 3 wichtigste Sachen:
 - Ich selbst
 - Ich selbst
 - Ich selbst
- Wenn überhaupt „wir“, sind es enge Familie und Verwandte

Vergleich Österreich und China – 5-D Modell Hofstede



PDI (Power distance):
Machdistanz - Gleichheit

IDV (Individualism vs. collectivism):
"Ich" vs. "Wir"

MAS (Masculinity vs. femininity):
Erfolgsorientierung, Konkurrenzdenken

UAI (Uncertainty avoidance):
Risikobereitschaft, Regel

LTO (Long-term vs. short-term):
Lang- vs. kurzfristiges Denken

<http://geert-hofstede.com/austria.html>

<http://geert-hofstede.com/china.html>

Lang- vs. kurzfristiges Denken

- 
- **Geduld**
 - **Ausdauer**
 - **Guanxi**
(persönliche Beziehungen)

- 
- **Schnelligkeit**
 - **Unplanbarkeit**
 - **Änderungen**
 - **Risikobereitschaft**

**Also,
wem sollen Sie glauben?
*Sich selbst...***

A large crowd of people is gathered in front of a traditional Chinese building with a dark tiled roof and a red lantern hanging from it. The scene is outdoors, with green trees visible on the left. The crowd is diverse in age and appearance, and many people are holding cameras or smartphones, suggesting they are tourists or visitors. The overall atmosphere is one of a busy, popular destination.

百闻不如一见。

Einmal sehen
ist besser als
hundertmal hören.



10 Golden Rules of Doing Business in China

1. Everything is possible.
2. Nothing is easy.
3. Patience is the essence of success.
4. Signing a contract means the beginning of the real negotiation.
5. “You don’t know China” means they disagree.
6. “New regulation” means they found a new way to avoid doing something.
7. “Internal regulation” means they are mad at you.
8. “Basically no problem” means BIG problem.
9. When you are optimistic, think about Rule #2.
10. When you are discouraged, think about Rule #1.

zentron consulting

CHINA MARKETING SPECIALISTS

澤通市場諮詢

www.zentron-consulting.com

Haidershofen 206

4431 Haidershofen bei Steyr

Austria

T: +43 7252 37674

M: +43 660 440 4633

E: janet.mo@zentron-consulting.com

 /ZentronConsulting

 @ZentronChina

 /Company/Zentron-Consulting

 /Companies/ZentronConsultingOG