

Onlineversion der Kolloquium-Präsentation zur Studienarbeit:

"Erfolgsfaktoren des Geschäftsverhaltens und der Verhandlungsführung in Japan" (2007)

Weitere Informationen, sowie die Studienarbeit, findet sich unter:

<http://www.herrmann-online.info/index.php/wissenschaftliche-arbeiten/geschaeftsverhalten-japan>

Wichtiger Hinweis:

Alle Inhalte wurden sorgfältig geprüft und nach bestem Wissen erstellt. Aber für die hier dargebotenen Informationen wird kein Anspruch auf Vollständigkeit, Aktualität, Qualität und Richtigkeit erhoben. Es kann keine Verantwortung für Schäden übernommen werden, die durch das Vertrauen auf die Inhalte oder deren Gebrauch entstehen. Dies gilt speziell, aber nicht ausschließlich, für ältere Fach- und Studienarbeiten.

Die Arbeiten dürfen zu nichtkommerziellen Zwecken (z.B. nichtkommerzielle Ausarbeitungen) direkt oder indirekt zitiert werden. Die Quelle ist zu nennen. Zu anderer Nutzung ist im Vorfeld der Autor zu kontaktieren.

Alle Rechte vorbehalten

© COPYRIGHT 2005-2010

<http://www.herrmann-online.info>

Martin Herrmann, B. Sc.



# Erfolgsfaktoren des Geschäftsverhaltens und der Verhandlungsführung in Japan

---

Successful business behaviour and  
negotiations in Japan

Von: Martin Herrmann

Thomas Schüppler



# Gliederung

---

- Einleitung
- Die Wirtschaft Japans
  - Entwicklung der japanischen Wirtschaft
  - Die aktuelle Lage
- Erfolgsfaktoren
  - Die japanische Wirtschaftsmentalität
  - Geschäftsverhalten in Japan
  - Verhandlungsführung in Japan
- Fazit
- Summary

# Die Wirtschaft Japans

## Entwicklung der Japanischen Wirtschaft

---

- ab 1868 begann Modernisierung
- Textil- und Schwerindustrie wurden wichtigste Wirtschaftsfaktoren
- große Familienunternehmen entstanden
- Ende der 20er Rückentwicklung durch Weltwirtschaftskrise
- Ab 1937 Aufschwung durch Kriegsproduktion

# Die Wirtschaft Japans

## Entwicklung der Japanischen Wirtschaft

---

- Nach 2. Weltkrieg Wirtschaft nahezu zerstört
- Schwerindustrie wieder aufgebaut
- USA halfen beim Wiederaufbau
- über 10% Wirtschaftswachstum in den 60ern
- Wirtschaftsdämpfung 1973 durch Ölkrise
- ausländische Investitionen in den 80ern
- zu hohe Spekulationsinvestition
- Deflation ab den 90ern

# Die Wirtschaft Japans



## Die aktuelle Lage

---

- industrialisierte, freie Marktwirtschaft
- Elemente gelenkter Marktwirtschaft
- hohe Kaufkraft und Export
- 4 Milliarden € BIP

# Die Wirtschaft Japans



## Die aktuelle Lage

---

- 50% Selbstversorgung mit Lebensmitteln
- Eigenständige Energieversorgung
- Öl- und Mineralienabhängigkeit
- Hohe Arbeitslosenzahlen

# Erfolgsfaktoren

## Die japanische Wirtschaftsmentalität

---

- Modernes, hoch kultiviertes, industrialisiertes, und technisiertes Land
- Dynamische, sehr gebildete und aufgeschlossene Gesellschaft
- Kontrast: tief verwurzelten Traditionen
- Kollektives Bewusstsein → Gruppendenken (Familie, Unternehmen bzw. Abteilung, ...)
- „Als Teil einer Gruppe fühlt man sich sicher“



# Erfolgsfaktoren

## Die japanische Wirtschaftsmentalität

- ein relativ homogenes Gebilde
- Wenig Minderheiten sind vorhanden:

Einwohner Okinawas	1,50
Koreaner	1,00
Chinesen	0,50
Taiwaner	0,50
Phillipinos	0,25
Brasilianer	0,25
Anui	0.25

- 99% der Bevölkerung sprechen Japanisch als Muttersprache.

# Erfolgsfaktoren

## Die japanische Wirtschaftsmentalität

---

- Homogenität → traditionellen Lebensweise
- neuen Techniken sehr aufgeschlossen gegenüber
- Trotzdem: sehr auf Wahrung der Traditionen bedacht
- auch heute noch Kastendenken
- gegenüber anderen Menschen sehr konservativ und misstrauisch → Gaijin

# Erfolgsfaktoren



## Die japanische Wirtschaftsmentalität

---

- Wichtig ist gegenseitiger Respekt vor dem Verhandlungspartner
- sollte offen sein
- Gegenüber höflich und freundlich mit einem Lächeln begegnen
- Höflichkeit und Aufmerksamkeit zu den guten Umgangsformen
- andere Arbeitsweise an den Tag legen als Europäer es gewohnt

# Erfolgsfaktoren

## Geschäftsverhalten in Japan

---

- In westlichen Industrienationen bevorzugt man linearen Arbeitsablauf
- Wichtig auch, dass man an getroffenen Absprachen nichts ändert
- was den Terminplan oder den Ablauf in große Änderungen oder Schwierigkeiten bringen kann.
- In Japan nutzt man eine zirkulierende Arbeitsweise
- Ehre des Unternehmens zu wahren, was ihnen oftmals wichtiger ist

# Erfolgsfaktoren

## Geschäftsverhalten in Japan

---

- Service um Produkt teilweise größer gehandelt wird als Produkt selber
- In westlichen Unternehmen ist der Kunde wichtig, jedoch werden die Anfragen genau abgewogen, eine Priorität zugewiesen und dann in Reihenfolge gebracht.
- In Japan gilt Leitmotiv: „Der Kunde ist Gott“
- Der Kunde erwartet solche Behandlung → Respekt und persönliche Wertschätzung

# Erfolgsfaktoren

## Verhandlungsführung

---

- In Verhandlungen konservativ eingestellt
- Sie sind Gäste in einem fremden Land
- Mit japanischen Kultur, Politik, Gesellschaft, Gepflogenheiten und Küche vertraut machen
- Kontaktaufnahme mit dem Unternehmen über einen Dritten laufen
- Westliche Geschäftsleute sollten Temperament etwas zügeln

# Erfolgsfaktoren

## Verhandlungsführung

---

- ersten Verhandlungsgesprächen
- Begrüßung ohne Handschlag → Verbeugen
- Auch wichtig ist der Austausch von Visitenkarten
- bei weitem Treffen kleine Gastgeschenke
- setzt man großen Wert auf Hierarchien

# Erfolgsfaktoren

## Verhandlungsführung

---

- Bei Verhandlungen ist der Geschäftsführer zu erkennen an:
  - Am besten gekleidet zu Verhandlungen erscheint
  - Trägt keine Aktentasche oder andere Papiere
  - am Verhandlungstisch, dass er mit dem Rücken zum Fenster und am weitesten von der Tür entfernt sitzt
  - hat bei den Verhandlungen das letzte Wort
- Ehrlichkeit ist ein absolutes Muss
- Einhaltung von gemachten Terminen und Fristen
- Pünktlichkeit wird sehr groß geschrieben





# Fazit

---

- modernes aber auch traditionelles Land
- eine der größten Industrienationen
- nicht völlig Autark
- Geschäftsverhalten und Verhandlungsführung oftmals nicht leicht für westliche Geschäftsleute
- Arbeiten und Leben in Gruppen
- Job oftmals wichtiger als eigenes Wohlbefinden
- Freundlichkeit und Respekt
- keinen Druck auf Japaner ausüben
- Service wesentlich wichtiger bei Produkt
- Sehr spezielles Geschäftsverhalten, sollte jedoch kein Problem für westliche Geschäftsleute sein



# Summary

---

- modern but also traditions country
- becomes one of the largest economies in the world
- it is not completely autarkic from other countries
- business behaviour and negotiations in Japan is often difficult for western managers and business partners
- work in groups to became a feeling of security
- job is more imported for them as their own well-being
- friendliness and respect
- no pressure on Japanese
- special service companies do for their customers
- The bahaviour is very special, but this shouldn't be a barrier for western companies