

## "Unternehmensarchive und Globalisierung": Herausforderungen, Anforderungen und Chancen für Unternehmen und Archiv

68. VdW-Lehrgang vom 20. - 23. Juni 2010 in Heidelberg

Auch der 68. VdW-Lehrgang versprach aufgrund des vorgelegten Programms ein kurzweiliges und lehrreiches Ereignis zu werden. Hierzu trugen wie schon bei anderen Kursen wechselnde Schau-, Lehr-, und Lernplätze mit besonderem Ambiente sowie kompetente, interessante Referenten und Gäste massgeblich bei.



Die Lehrgangsteilnehmer

Bei der traditionellen Kennenlern-Runde am Sonntagabend stellten sich Kursteilnehmer und Gast-Referent einander vor, wonach, trotz spärlicher, mittelalterlich anmutender Beleuchtung (was aber dem „Manesse-Saal“ im Restaurant „Zum Guldnen Schaf“ durchaus entsprach) am Ende der Runde kaum noch was über die Mitstreiter im Dunkeln blieb.

So konnte am Montagmorgen (zu Gast im Völkerkundemuseum der J. & E.-von-Portheim-Stiftung) unmittelbar das Thema „China/Chinesen/chinesische Kultur und was man darüber wissen sollte, wenn man mit chinesischen Geschäftspartnern zu tun hat“ angegangen werden, welches vom Hauptreferenten, Dr. Manuel Vermeer, in den folgenden 2½ Tagen in anschaulicher und ansprechender Weise vermittelt und mit Erfahrungs- und Erlebnisberichten illustriert wurde. Auch der Kursleiter konnte immer

wieder aus seinem reichen Erfahrungsschatz, was China und Chinesen betrifft, einiges einfließen lassen. Dr. Vermeer stammt aus deutsch-indischem Elternhaus, ist promovierter Sinologe und unterrichtet am Ostasieninstitut der FH Ludwigshafen. Sein Unternehmen „Dr. Vermeer-Consult“ berät und begleitet bekannte Politiker und namhafte Unternehmen, die in Asien aktiv sind oder es werden wollen.

Im Lauf des Montags ging der Referent ein auf Geschichte, Wirtschaft und das Rechtswesen in China. Auch das Selbstverständnis und Denken „des Chinesen“ wurden dargelegt. Weiter berichtete Dr. Vermeer über das Ausländerbild, das Chinesen i.d.R. haben, über Sprache(n) und Schrift, das chinesische Hierarchieverständnis sowie Tischrituale, Tischsitten und das, was meist nach einem chinesischen Bankett noch kommen kann ... und keineswegs unwichtig ist.

Von dem Gehörten prägten sich folgende Punkte besonders ein:

- Image/Statussymbole ist/sind sehr wichtig in China – man zeigt, was man hat; Neid gibt es dabei aber kaum, wenn andere „mehr“ haben, so ist das ein Ansporn, es ihnen gleich zu tun;
- Chinesen sind i.d.R. sehr pragmatisch (problemlose Koexistenz von Gegensätzen);
- geht es ums Ansehen von Ländern und Landsleuten, denken Chinesen oft nach einem bestimmten Schema: zuerst kommt China, dann kommen die USA und Westeuropa, danach Ost-Europa und Südamerika, dann erst Südost-Asien und am Ende Afrika;
- kopiert zu werden, ist nach chinesischer Auffassung eigentlich eine Ehre;
- Deutschland hat ein gutes Image in China (deutsche Produkte sind von bester Qualität, aber sehr teuer);
- China hat viel vom deutschen Rechtssystem übernommen (z.B. große Teile des BGB und Teile des Patentrechts), aber das bestehende Recht wird oft nicht konsequent angewandt;
- Emails, SMS, Internetaktivitäten werden überwacht – es gibt an die 30.000 „Internet-Polizisten“ in China;
- Grund und Boden ist in China nicht käuflich – dieser gehört immer dem Volk/Staat;
- Sprache/Schrift: Im Chinesischen ist bei der Aussprache ganz genau auf Tonhöhen zu achten, je nach Tonhöhe, kann dasselbe Wort eine andere Bedeutung haben; der Kontext, in dem ein Wort verwendet wird, spielt immer eine ausschlaggebende Rolle; die 30.000-40.000 Schriftzeichen entstanden aus Bildern; jedes Schriftzeichen steht für ein bestimmtes Bild/Wort; die Grammatik ist im Chinesischen vergleichsweise simpel – es gibt z.B. keine Konjugationen, keine Zeiten; „ja“ gibt es im Chinesischen so nicht, man wiederholt stattdessen einfach das entsprechende Verb;
- im Geschäftsleben sollte man immer seine Visitenkarten bei sich haben, am besten mit chinesischer Übersetzung des eigenen und des Firmennamens darauf, dazu alle Titel, die man führt;
- Frauen und Männer sind absolut gleichberechtigt im modernen China;

- älteren Personen zollt man größten Respekt;
- bei der Begrüßung mehrerer chinesischer Geschäftspartner ist es von größter Wichtigkeit, immer den Ranghöheren zuerst zu begrüßen; es gibt ein sehr ausgeprägtes Hierarchie-Denken in China;
- beim chinesischen Bankett wird man als Gast vom Gastgeber gesetzt nach dessen vorgegebener Tischordnung (Hierarchie!); während des Essens wird oft und bisweilen viel wie hochprozentig Alkohol getrunken; es kann sehr laut werden bei einem chinesischen Essen; dabei können seitens der Chinesen für uns seltsame Geräusche hörbar werden; Spucken ist dabei nicht ungewöhnlich; heute wird kaum noch Reis gegessen, denn das wird als „Arme-Leute-Essen“ angesehen;
- meist geht es nach einem chinesischen Essen noch in eine Karaoke-Bar; dies sollte man immer mitmachen, auch wenn man es nicht mag oder Vorbehalte hat; die Chinesen haben viel Spaß dabei und rechnen es sehr hoch an, wenn man mitmacht.

Am Abend gab es Gelegenheit, bei einem nahezu authentischen chinesischen Bankett mit mehreren Gängen das Gehörte anzuwenden, wobei u.a. chinesisches Bier aus „Qingdao“, einer ehemals deutschen Kolonie, sowie „heftiger“, chinesischer Schnaps probiert werden konnten. Mit der hierarchischen Tischordnung und den Tischreden hat man es beim „Bankett-Training“ hingegen nicht so streng chinesisch genommen ...

Dienstagmorgen (zu Gast in der Heidelberger Brauerei) berichtete Dr. Vermeer über Tabu-Themen wie ‚Taiwan‘, ‚Japan‘, ‚Tibet‘ und ‚Mao‘, über Familie, Erziehung und das Bildungswesen, wie unendlich wichtig in China „Netzwerke“ sind, über Feng Shui, Gastgeschenke u.v.a.m.

Zum Thema „Netzwerk“ (= Guanxi) führte Herr Dr. Vermeer aus, dass das erste Netzwerk eines jeden Chinesen die eigene Familie ist. Dabei hilft jeder jedem, wo es nur geht. Danach kommt das Netzwerk in der Schule, unter Freunden, später im Beruf dazu. Das Netzwerk, sprich die persönlichen Bekannten/Kontakte, pflegt ein jeder mit Hingabe sehr bedacht, lange und durchaus berechnend. Sympathien oder Antipathien spielen hierbei keine Rolle, ganz nach dem Motto „man weiß ja nie, wann oder wie einem der andere nochmal nützlich sein könnte ...“ Mit dem entsprechenden Netzwerk bekommt man bisweilen auch das, was einem rechtlich nicht unbedingt zusteht. Ohne ein Netzwerk bekommt man nicht mal das, was einem rechtlich zustünde. Dabei regt sich bei uns natürlich der Gedanke: „Gefallen-Tun“ hin oder her, mehr oder weniger, größere oder kleinere Gefälligkeiten – wo fängt da Korruption an, wo hört sie auf?

Mit einer sehr leckeren Paella zu Mittag wurde geschickt zum Nachmittagsthema „Latein-Amerika“ übergeleitet, welches der Referent – stets mit gleichzeitigem Ausblick nach „Indien“ – als Kurztrip durch Geschichte, Politik und Wirtschaft präsentierte.

Nach einer interessanten Führung durch die Heidelberger Brauerei wurde der Seminartag themengerecht abgeschlossen mit spanischen Leckereien/Tapas und traditionellen südamerikanischen Liedern des Chilenen Patricio Padilla (live!).

Am verbleibenden Mittwochmorgen (zu Gast im Heidelberger Rathaus) lieferte Dr. Vermeer eine Zusammenfassung der an den Vortagen behandelten wichtigsten Aspekte. Im Speziellen gab er zudem Ratschläge zum Umgang mit einem Übersetzer und wie bedeutsam dieser für das gegenseitige Verstehen sein kann ... Auch was bei Verhandlungen mit Chinesen zu beachten ist und was einen chinesischen Mitarbeiter wirklich motiviert, kam zur Sprache. Nach einem eher westlich gestalteten, chinesischen Mittagessen verabschiedeten sich die Teilnehmer nach und nach vom runden Tisch und traten ihre Heimreise an.

Es sei an dieser Stelle Referent und Kursleiter herzlicher Dank ausgesprochen für das lehrreiche, gut organisierte Seminar, ihr Engagement und ihr Wohlwollen für und gegenüber uns Lernende(n). Ein kleiner Schokoladen-Dankes-Gruss aus der Schweiz ist ihnen gewiss und wird sie in Kürze erreichen ... – Schade allein, dass nur wenige Teilnehmer zu diesem tollen Seminar gekommen waren. Sollte die VdW dieses Thema noch einmal anbieten, so können wir den Kurs nur empfehlen.

Sabah Imaingfen-Alloui und Renate Moser

Novartis Institutes for BioMedical Research, Research Records Center, WSJ – 152.P.04,  
Forum 1, Novartis Campus, CH – 4056 Basel, Schweiz