



Rue de Bellefontaine 18
CH-1001 Lausanne
☎ (021) 20 32 31

Télex 25 425 osec ch
Télégrammes Exportofis
CCP 10 - 1789

Office suisse d'expansion commerciale
Schweizerische Zentrale für Handelsförderung
Lausanne et Zurich

L.1/De/Mn

Lausanne, den 13. Januar 1976

VOLKSREPUBLIK CHINA

Allgemeine Verhaltensregeln und Empfehlungen für schweizerische
China-Reisende aus Handel und Industrie

I.

1. Sie befinden sich in China in einem Land mit andersartiger Denkungsart. So wird z.B. oft ein Problem nicht direkt angegangen, sondern gedanklich "umkreist", bevor es zur Lösung in Angriff genommen wird. Versuchen Sie nicht, dem Gesprächspartner Ihre Logik aufzuzwingen.
2. Der Chinese hat stets mehr Zeit als wir. Lassen Sie sich deshalb bei Ihren Verhandlungen auch Zeit. Zeitmangel kann ein erfolgreiches Geschäft in Frage stellen.
3. Aeussern Sie keine politischen Werturteile und keine Kritik. Die Chinesen sind sensible Gesprächspartner.
4. Ironie westlicher Art und Witze werden in den wenigsten Fällen verstanden.
5. Werden Sie im Gespräch nie schroff. Wenden Sie keinen Druck an. Auch harte Verhandlungen müssen nach den Spielregeln des Landes freundlich geführt werden.
6. Die Uebersetzung eines Gesprächs führt notgedrungen zu Schwerefülligkeit und eventuellen Missverständnissen. Haben Sie Verständnis dafür und Geduld.

Service: Marchés étrangers
Abteilung: Auslandsmärkte

Informations confidentielles
Vertrauliche Mitteilungen

Informations spéciales
Branchenberichte

Destinées à être transmises rapidement aux membres de l'OSEC, les « Informations confidentielles » et les « Informations spéciales » sont rédigées en français ou en allemand, selon la langue du document de base.

Zwecks rascher Informationsübermittlung an die Mitglieder der Handelszentrale werden die « Vertraulichen Mitteilungen » und die « Branchenberichte » entweder auf deutsch oder auf französisch herausgegeben, je nach der Sprache des Originaldokumentes.

- 2 -

7. Nehmen Sie Einladungen der Chinesen wenn immer möglich an. Die Chinesen sind gute Gastgeber. Eine Gegeneinladung entspricht in China der Regel.
8. Jeder Trinkspruch bei Tisch sollte mit einem Gegen-Toast beantwortet werden. Chinesen haben eine Vorliebe für Tischreden.
9. Trinken Sie nie zuviel Alkohol. Sie verlieren sonst das Gesicht.
10. Persönliche Geschenke werden nicht angenommen und könnten sogar als Beleidigung empfunden werden.
11. Die ärztliche Pflege ist in China sichergestellt, hingegen sollten in der Schweiz verschriebene Medikamente, die zur Behandlung benötigt werden, mitgenommen werden.
12. Der Reisepass muss nach der Ankunft der einladenden Korporation zur Erledigung der polizeilichen Formalitäten übergeben werden; ebenso einige Tage vor der Rückreise, zur Erlangung des Ausreisewisums.

II.

1. Die Chinesen sind der Meinung, dass für China nur das Beste gut genug ist.
2. Sachlich und technisch fundierte Produktenwerbung ist zu empfehlen. Die Werbung sollte angesichts des Ausmasses der in Peking eingehenden ausländischen Dokumentationengezielt und profiliert sein.
3. Die Chinesen wollen bis in alle Einzelheiten der Offerten informiert und dokumentiert werden. Die Offerte kann deshalb oft sehr teuer werden.
4. Vorträge und Symposien auf technisch und wissenschaftlich hohem Niveau erhöhen und ergänzen die Wirksamkeit der Werbung.
5. Präsenz an der Kanton-Messe ist ratsam.
6. Die Chinesen erwarten meistens einen Preisnachlass (Messe- und Handelsermässigung), was bei den Preisangeboten von anfang an zu berücksichtigen ist. Wenn zur Unterzeichnung des ausgehandelten Vertrages hochgestellte Vertreter des ausländischen Unternehmens nach Peking kommen, ist ein erneutes Feilschen um den Preis nicht auszuschliessen. Die Vertreter, welche die Verhandlungen geführt haben, sollten deshalb auch mit der Unterzeichnung beauftragt werden (um erneute Preisdiskussionen auszuschliessen).
7. Die Chinesen pflegen ihre Begehren nach Preisermässigungen oft ausgezeichnet zu dokumentieren (etwa mit Indexzahlen aus der Schweiz).

- 3 -

8. Die Chinesen sind über die Konkurrenz in der Regel ausgezeichnet informiert. Sie spielen gern das eine Unternehmen gegen das andere aus.
9. Kredite werden nicht angenommen, hingegen hier und da sogenannte "deferred payments".
10. Beratungsaufträge (consultants) - d.h. Vermittlung von know-how ohne gleichzeitige Bestellung eines Produkts oder einer ganzen Anlage - werden nicht erteilt.
11. Es werden keine statistischen Informationen gegeben. Diese Informationen sind nur im persönlichen Gespräch erhältlich. Beim Sammeln von statistischen Angaben ist Vorsicht am Platze (damit man nicht der Wirtschafts-Spionage bezichtigt wird).
12. China besitzt kein Zivilgesetzbuch mit einem festgefügtten Vertragsrecht. Die Bedingungen bleiben deshalb der vertraglichen Regelung vorbehalten.
13. Arbitrage-Bestimmungen sind üblich. Die Lösungen von Meinungsverschiedenheiten bleiben nach chinesischem Brauch oft "freund-schaftlichen Verhandlungen" vorbehalten.
14. Der Chinese ist sehr vertragstreu. Er hält sich - wenn er einmal unterschrieben hat - genau an den Vertragstext.
15. Die Chinesen sind gewiegte und harte Verhandlungstaktiker und Geschäftspartner. Lassen Sie sich Zeit. Haben Sie Geduld!
16. Die Chinesen kaufen nicht gerne nach Katalog. Sie wollen das Produkt sehen und wenn möglich praktisch testen.
17. Oft treten die Chinesen nicht sofort auf eine Offerte ein, kommen jedoch plötzlich in einem späteren Zeitpunkt, fast unerwartet, darauf zurück.
18. Chinesische Korporationen tolerieren direkte Kontakte mit dem Endverbraucher nur in Ausnahmefällen.

III.

1. Halten Sie die Schweizerische Botschaft in Peking über Ihre geschäftlichen Kontakte, in Ihrem wohlverstandenen Interesse auf dem laufenden. Sie erleichtern damit spätere Interventionen der Botschaft.

Die Schweizerische Botschaft steht Ihnen auch zur Beratung jederzeit gerne zur Verfügung.

2. Suchen Sie auch den Kontakt mit der Chinesischen Botschaft in Bern (Handelsdienst).

Wissenswerte Informationen für China-Reisende aus Handel und Industrie

1. Die Schweiz hat die Volksrepublik China gleich nach der Befreiung (1949) als eines der ersten Länder 1950 anerkannt.
2. Im Jahre 1973 besuchte eine Delegation des CCPI die Schweiz, während schweizerischerseits eine Delegation von Vertretern der schweizerischen Wirtschaft, unter Leitung der OSEC, die Volksrepublik besuchte.
3. 1974 wurde die schweizerische Ausstellung für industrielle Technologie (SITEK) von Bundesrat Graber eröffnet. 150'000 chinesische Besucher haben die Sitek besucht. An 150 technischen Vorträgen und Symposien nahmen etwa 2'000 chinesische Fachleute teil.
Im gleichen Jahre wurde ein schweizerisch-chinesisches Handelsabkommen unterzeichnet (20.12.74). Es trat am 30.4. 1975 in Kraft.
4. 7. April 1975 : Eröffnung der Swissair-Linie Schweiz - Peking - Shanghai. Bundesrat Ritschard besucht bei dieser Gelegenheit China und eine chinesische Delegation erwidert den Besuch in der Schweiz.

Im Mai reist eine Delegation des Vororts nach China. Im September nimmt China als Ehrengast am Comptoir Suisse teil. Zu diesem Anlass besucht eine Delegation des CCPI erneut die Schweiz.

5. Chinesisch-schweizerische Handelsbeziehungen

(Schweizerische Statistik)

(in Mio Franken)

<u>Jahr</u>	<u>Einfuhr</u>	<u>Ausfuhr</u>	<u>Differenz</u>
1972	75,3	74,1	- 1,2
1973	90,6	132,7	+ 42,1
1974	107,3	162,5	+ 55,2
1975 (11 Monate)	72,1	130,2	+ 58,1

6. Zusammensetzung der schweizerischen Exporte (1974)

- 51 % (80 Mio) Maschinen, Apparate, Instrumente
- 26 % (43 Mio) Uhren und deren Bestandteile
- 19 % (31 Mio) Erzeugnisse der chemischen Industrie

7. Import chinesischer Waren (1974)

- 47 % (50 Mio) Textilien
- 24 % (25 Mio) Nahrungsmittel
- 17 % (18 Mio) Rohstoffe und Halbfabrikate für chemische Industrie

- 5 -

8. China weiss unsere gemeinsamen Handelsbeziehungen zu schätzen,

- weil die Schweiz als neutrales Land keine politischen Ambitionen und Aspirationen hat und keinem politischen Zusammenschluss angehört,
- weil unsere Volkswirtschaften komplementär sind,
- weil wir, wie die Chinesen, besonderen Wert auf Qualität legen
- weil die Schweiz auf dem Gebiete der fortgeschrittenen Technologie etwas zu bieten hat,
- weil die Schweizer, wie die Chinesen, Realisten und Pragmatiker sind.

China findet auch für unsere militärische und zivile Landesverteidigung Lob und Interesse und wertet sie als Modell der Wachsamkeit in der heutigen Situation in Europa und der Welt.

* * *