

FRAGEBOGEN Reimer CONSULTING

1. Haben Sie bereits Geschäftsbeziehungen mit

- China (inkl. Taiwan, Hongkong)? ja nein
- Japan ? ja nein
- anderen ostasiatischen Ländern? ja, nämlich:

Sollten Sie in allen Fällen "nein" angekreuzt haben, dann fahren Sie bitte mit Frage 11 fort.

Bereits im Asien-Pazifik-Raum tätige Unternehmen

2. Welcher Art sind Ihre Geschäftsbeziehungen? Zutreffendes bitte ankreuzen!

Geschäftsbeziehung	China	Ost-Südost-Asien Land:
Import aus		
Export nach		
Produktion durch:		
a) Lizenzfertigung
b) 100 %ige Tochtergesellschaft		
Joint Venture		
Andere:		
.....		

3. Welche Aktivitäten werden z. Zt. von Ihnen mit China, Ost-Südost-Asien verwirklicht?

Für das Chinageschäft:

.....
.....

Für das Japangeschäft:

.....
.....

Für das Ost-Südost-Asien-Geschäft:

.....
.....

4. Wie ist der *Erstkontakt* zu Ihrem ostasiatischen Geschäftspartner zustande gekommen?

.....
.....

5. Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen mit dem Ostasiengeschäft betraut?

..... Personen sind *unter anderem* mit dem Chinageschäft betraut.

..... Personen sind *unter anderem* mit dem Japangeschäft betraut.

..... Personen sind *unter anderem* mit dem ostasiatischen Geschäft betraut.

..... Personen sind *unter anderem* mit dem Ost-Südost-Asien-Geschäft
(Land) betraut.

..... Personen sind *ausschließlich* für das Chinageschäft zuständig.

..... Personen sind *ausschließlich* für das Japangeschäft zuständig.

..... Personen sind *ausschließlich* für das ostasiatische Geschäft zuständig.

..... Personen sind *ausschließlich* für das Ost-Südost-Asien-Geschäft
(Land) zuständig.

6. Wie sieht das Ausbildungsprofil / die Qualifikation der jeweiligen Mitarbeiter aus?

- Kaufmännische Ausbildung Anzahl:
- Technische Ausbildung Anzahl:
- Dipl.-Ingenieure Anzahl:
- Dipl.-Kaufleute Anzahl:
- Asienspezifische Qualifikation Anzahl:
- Andere: Anzahl:

7. Gibt es in Ihrem Unternehmen Mitarbeiter mit Sprachkenntnissen in:

- Chinesisch: ja nein
- Japanisch: ja nein
- anderen Sprachen in Ost-Südost-Asien: ja nein

8. Wie sind die jeweiligen Mitarbeiter auf das Ost-Südost-Asien-Geschäft vorbereitet worden?

- durch unternehmenseigene Fortbildungskurse Dauer:
- durch externe Fortbildungskurse Dauer:
- durch Dienstfreistellung zum Selbststudium Dauer:
- durch Ausbildung "on the job" in Deutschland Dauer:
- durch Ausbildung "on the job" in China / Japan / andere Dauer:
- durch andere Formen: Dauer:
- keine ost-südost-asienspezifische Vorbereitung

9. Sollten Ihre Mitarbeiter an einschlägigen Fortbildungskursen teilgenommen haben:

Wie beurteilen Ihre Mitarbeiter die folgenden Aussagen?

trifft voll zu 1 2 3 4 5 6 *trifft nicht zu*

- Der Kurs war praxisrelevant.
- Die Trainer waren kompetent.
- Der Kurs war informativ.
- Der Kurs hat die Handlungssicherheit erhöht.
- Der Kurs entsprach voll den Erwartungen.

10. Was sind Ihre *Probleme* im China-/Ost-Südost-Asien-Geschäft? Bitte urteilen Sie anhand einer Skala: von (1) = "sehr gravierendes Problem" bis (6) = "für uns kein Problem" und tragen Sie bitte die jeweils entsprechende Ziffer in die Tabelle ein!

Probleme	China	Ost-Südost-Asien Land:
Qualität (Standard)		
Vertrags-/rechtliche Probleme		
Personalbeschaffung		
Informationsdefizite im Geschäftsablauf		
mangelhafte Kommunikation		
Finanzen (zu hohe Kosten, zu geringer Ertrag)		
Handelsbarrieren		
Service-/Wartungsprobleme		
Akzeptanz auf dem Markt		
Fehlende Markttransparenz		
Konkurrenz		
Andere:		

11. Was sind Ihrer Meinung nach die *Ursachen* für diese Probleme? Bitte wählen Sie wieder die entsprechenden Ziffern: von (1) = sehr maßgeblich bis (6) = unmaßgeblich.

Ursachen	China	Ost-Südost-Asien Land:
unklare Zuständigkeiten		
Sprachbarrieren		
zu große kulturelle Distanz		
Bürokratie		
Korruption		
mangelhafte Infrastruktur		
mangelhafte Qualifikation der Mitarbeiter		
Kommunikationsbarrieren zwischen den Abteilungen		
Vetternwirtschaft		
mangelnde Erfahrung		
Lebensstandard (zu niedrig bzw. zu hoch)		
Andere:		

Sollten Sie bereits *sowohl* mit China *als auch* mit Japan und anderen Ost-Südost-Asien-Staaten Geschäftsbeziehungen haben, dann gehen Sie bitte weiter zu Frage 16!

Noch nicht im Asien-Pazifik-Raum tätige Unternehmen

12. Was sind Ihre Gründe dafür, dass Sie noch *keine* Geschäftsbeziehungen mit China / Ost-Südost-Asien / Japan unterhalten? Bitte wählen Sie die jeweils entsprechenden Ziffern: von (1) = sehr maßgeblich bis (6) = unmaßgeblich.

Gründe	China	Ost-Südost-Asien Land:
zu hoher Kapitalbedarf		
politische Risiken / politische Instabilität		
Mangel an Informationen		
Unsicherheit bezüglich des Umgangs mit ostasiatischen Geschäftspartnern		
Mangel an Hilfe durch Industrieverbände und öffentliche Stellen		
Mangel an Kontakten vor Ort		
Mangel an Markttransparenz		
mangelnde Konkurrenzfähigkeit		
hermetisch abgeschlossener Markt		
Andere:		

13. Sind Sie *grundsätzlich* an dem Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit China / Japan / Ost-Südost-Asien interessiert?

- | | | |
|-------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| mit China | ja <input type="checkbox"/> | nein <input type="checkbox"/> |
| mit Japan | ja <input type="checkbox"/> | nein <input type="checkbox"/> |
| mit anderen | ja <input type="checkbox"/> | nein <input type="checkbox"/> |

14. Welche *Voraussetzungen* müssten erfüllt sein, damit Sie ins China-, Ost-Südost-Asien- bzw. Japangeschäft eintreten würden?

Für das Chinageschäft:

.....
.....

Für das Japangeschäft:

.....
.....

Für das Ost-Südost-Asien-Geschäft:

.....
.....

15. Welche Aktivitäten beabsichtigen Sie in der Zukunft zu realisieren?

Für das Chinageschäft:

.....
.....

Für das Japangeschäft:

.....
.....

Für das Ost-Südost-Asien-Geschäft:

.....
.....

16. Wer in Ihrem Unternehmen könnte / sollte an einem china-/japan-/ost-südost-asienspezifischen Weiterbildungsprogramm teilnehmen (Mehrfachnennungen möglich)?

- Export-Fachkräfte (Sachbearbeiterebene)
- Ingenieure
- Techniker
- Marketingexperten

- Führungskräfte (Managementebene)
- Fach- und Führungskräfte, die für einen längeren Auslandseinsatz in
China / Japan / Ostasien vorgesehen sind
- Mitausreisende Familienangehörige
- Andere:

17. Welche der hier aufgeführten Themenbereiche wären für *Ihre* Mitarbeiter besonders wichtig? Bitte bewerten Sie mit Zahlen von (1) = sehr wichtig bis (6) = unwichtig.

	<i>sehr wichtig</i>	1	2	3	4	5	6	<i>unwichtig</i>
chin./japan./ost-südost-asiatische	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geistes- und Kulturgeschichte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskunde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
rechtliche Rahmenbedingungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
wirtschaftliche Rahmenbedingungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
politische Rahmenbedingungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftsmentalität / Geschäftskultur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sprachtraining	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verhandlungstraining	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personalführung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konfliktmanagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
interkulturelle Kompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alltagsleben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Wie lange könnte die Berufsausübung zum Zwecke der Weiterbildung unterbrochen werden?

- einige Tage
- eine Woche
- bis zu 1 Monat
- bis zu 3 Monaten
- bis zu 6 Monaten
- bis zu 12 Monaten
- gar nicht

Wenn Sie möchten, beantworten Sie uns bitte zum Schluss noch einige Fragen zur Statistik:

Firmenname:
Mitarbeiterzahl:
Branche:
Hauptexportländer:
Exportanteil: %

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:

Walter Reimer
Reimer CONSULTING

52134 Herzogenrath, Weberstr. 18

Tel.: +49 (0) 2407-5643283
Fax: +49 (0) 2407-5643285
Mobil: +49 (0) 152-05645104
Mail: info@reimer-consulting.de
Internet: www.reimer-consulting.de

99084 Erfurt, Rudolfstr. 12

Tel.: +49 (0) 361-5621466
Fax: +49 (0) 361-5621467
Mobil: + 49 (0) 152-05645104
Mail: w.reimer@web.de

(NL) 6461 XP Kerkrade, Deken Quodbachlaan 19

Mobil: +49 (0) 152-05645104
Mail: services@reimer-consulting.de

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit.