

德国之窗

面向中国企业的中德经济贸易资讯 第3期 / 2014

中国欧盟商会
《2014 商业信心调查》

利延双方



●作者:林光华博士 德国亚太企业管理咨询有限公司总裁

如何与德国公司沟通及谈判

很多中国人对德国及欧洲的最新科技,专有先进技术,专利以及企业感兴趣,但在和欧洲人,特别是德国人,德国公司接触谈判时,却因对德国商业文化,游戏规则的不甚了解,而有众多的困难,无法达到目的。

并购案不同于买卖商品

大部分对德国技术、公司有兴趣的中方都已经有多年和德国人作贸易买卖愉快的合作经验,因此都认为和德国人接触,谈判应该是很容易的事。因此当交易进展不顺利时会感到非常困惑。其实理由非常简单:

如果德方是中方因贸易关系已经认识的德国公司,大部分的中方都会先尝试透过他已经认识的德方销售或采购人员,来向德国公司的负责人传递想向德方买技术,谈合资,甚至购买对方公司的信息。如果中方不认识德方,甚至常常会直接打电话或发传真给德国公司。但是买卖技术,公司,或和中国人谈合资,对德国人是件非常敏感的事。因德国当地的雇员只要一听说这类事,马上会认为自己的工作岗位会受到威胁,会失业,因而人心惶惶。德国公司的老板为了安抚员工,只要这样的信息被

员工知道了,一定会极力否认,表示绝对无与中方合作,卖技术或公司的意愿。因此即使原来有意愿,只要被员工知道了,也只好拒绝了。

换句话说,想和德国公司谈买技术,买公司,或合资,只能直接和公司老板谈。绝对不能和德国公司的销售或采购人员,甚至接电话的秘书,来讲这样的事,并且在整个过程中都必须完全保密。不能和员工说明的话,要如何和公司老板取得联系呢?一般只能透过认识公司老板的人,或在德国的专业咨询公司来取得联系。或是透过书面形式,先只提比较不敏感的合作意愿,等见到大老板面时再谈敏感的话题。

取得联系时,首先必须给德方送份中方公司的简介,自我介绍。很多中国人,特别是大公司,大集团,常常认为所有人都应该认识我。但是因语言,国界的隔阂,德国人对中国企业一般都一无所知。因此,再大的集团,也得准备自我介绍公司的简介。

和德国人的商务会议

一旦取得见面的机会,必准时,着西服,打领带是理所当然的。如果路上真出了意外,无法准时抵达,必须立刻

打电话通知德方。德国人第一次见面的会议,一般只为一个小时。如果你晚到了半个小时,即使打电话了,一般也没时间可以谈事情了。

见面后,中方必须在短短的时间内(建议不超出10分钟)简短做自我介绍,并明白说明其来意(建议20-30分钟内说明完毕,留下足够时间让德方发问)。德国人的商务会议都是开门见山,直接谈正事。如果没能立刻把来意说清楚,或说话拐弯抹角,德国人会没有耐心的结束会议。以后就再也没有机会再次见面了。

会议结束后,不论成功与否,建议写个简短邮件,向德国人致谢,并总结一下谈话的内容。如此才能留下正面的印象,为下次见面铺路。

一定要求签署保密协议

假如见面后,德方表示有意愿,接下来首先必须签署保密协定。很多中国人都不要要求签署保密协定,因为知道德方反正不会泄密。但是保密协定是双方面的。只有签署了保密协定,德方才信赖中方不会到处张扬。因此要求签署保密协定,反而让德方觉得放心。不要要求签署保密协定,会让德方觉得不专业,因此反而不放心。

中国人一直都是谈判高手。因此对谈判不需多做说明。但是中国人一般都没有好好的作尽职调查,或是规划好执行时的流程和合约。特别是没有委托专业的机构,自己土法炼钢。这在国内也许还可以。一旦到了国外,国情,法律不同,没有专业机构的帮助,吃亏上当几乎是必然的结果。很多中国人认为德国人不会骗人。这是一个非常天真的想法。世界上每个国家或多或少都有骗子。而且很多时候,德方也不认为他在骗你,只认为你笨。德国人认为一个生意人必须懂得自己维护自己的利益,否则就根本没资格做生意人。如果你一个合约条文没看好或没看懂,那你不应该签。一旦签了就是你的自由意志,不能说别人骗你,只能承认自己疏忽。G

