

5 FRAGEN AN...

ASTRID OLDEKOP,
CHINA-EXPERTIN

Sie coachen Unternehmen und Manager für Geschäfte mit chinesischen Unternehmen.

Was gibt es da zu tun?

Sehr viel. Die kulturellen Unterschiede sind enorm. Wer da arbeitet oder geschäftliche Kontakte aufbauen will, muss sich mit den dortigen Sitten, Gebräuchen und Gegebenheiten vertraut machen, um Missverständnisse zu vermeiden. Unser Claim: „Wir helfen Ihnen, China zu verstehen, damit Sie in China verstanden werden.“ Umgekehrt erklären wir chinesischen Unternehmen europäische Denk- und Verhaltensmuster.

Welchen Schwierigkeiten begegnen Europäer im Umgang mit Chinesen?

Das fängt mit einfachen Dingen an. Bekommt man einen Tee angeboten, muss man den erst ablehnen – auch wenn man ihn will. Überhaupt hat man in China andere Vorstellungen vom Geschäftemachen. Ein potentieller Partner wird oft zuerst als Gegner angesehen, den es zu besiegen gilt. Deshalb muss man lernen, gute Beziehungen aufzubauen.

Wer sind Ihre Kunden?

Unternehmen aus dem Mittelstand, aber auch Topmanager und große Firmen wie Mercedes-Benz. Außerdem Städte, Hochschulen und Fortbildungsinstitute.

Wie kamen Sie auf die Idee für Ihr Business?

Als Studentin bin ich in den achtziger Jahren nach China gereist und war sofort fasziniert von dieser mir fremden Welt – ich wollte sie verstehen lernen.

Wie läuft Ihr Büro in der gegenwärtigen Krise?

Besser denn je. Die Kontakte zwischen den Ländern sind ja nicht abgebrochen, sie werden kontinuierlich ausgebaut. DF

Infos: Mdb-consult.com



Fotos: Andy Garbutt (1), Jörg Hemmen (1), Renate Forster (1); alle Preise unverbindlich