

# „Guanxi“ und anderes

## Erfolgreiche Geschäftsanbahnung in China

**NORTHEIM** ■ Die angehenden Europa- und China-kaufleute der BBS1 Northheim Europaschule hatten kürzlich die Gelegenheit, sich zum Thema „Erfolgreiche Geschäftsanbahnung in China“ mit Informationen aus erster Hand zu versorgen. Diplom-Betriebswirt Fred-Roderich Pohl von der Firma Pohl Consult aus Bovenden sprach in einem sehr lebendigen Vortrag über Chancen, Risiken und Strategien, die mit dem Wachstumsmarkt China verbunden sind. Dass die Beschäftigung mit dem

Thema sinnvoll ist, liege klar auf der Hand. „Die Erschließung neuer Märkte kostet überall auf der Welt Zeit und Geld, aber auch und das gilt besonders im Chinageschäft – enorm viel Geduld, Ausdauer und Frustrationstoleranz“, berichtete der viel gereiste Autor und Dozent zum Thema. Dabei überzeugte der Vortrag mit Inhalten, wie dem Verhalten bei Geschäftsessen, der Bedeutung einer Visitenkarte in China und dem Hintergrund des Wortes „Guanxi“ (deutsch: persönliche Beziehungen, Beziehungsgeflecht).

Auch bei den Europa- und China-kaufleuten legen die BBS1 Wert auf den Praxisbezug der Ausbildung. Das Ziel beider Zusatzqualifikationen ist es, die Auszubildenden für den internationalen Arbeitsmarkt fit zu machen.



**Bericht aus der Praxis: Fred-Roderich Pohl informiert die Schüler der BBS1.**