



## Yun Zhou-Pastor Chinaconsult



### Schnelle, flexible, chinesische Lösungen

Der Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland lebt vom Export. „China bleibt 2010 wichtigster Kunde für deutsche Maschinenbauer“, sagt Yun Zhou-Pastor. Sie muss es wissen, schließlich hat sie auf genau diesen Boom ihr Unternehmen aufgebaut. Mit Chinaconsult ist sie seit 2005 auf Wirtschaftsberatung in China spezialisiert.

**Yun Zhou-Pastor bietet** Dienstleistungen für mittelständische Unternehmen, die Maschinen- und Industrieanlagen nach China verkaufen und eine Geschäftsentwicklung in China, Hongkong und Taiwan realisieren wollen. Und für diese geht es nicht nur darum, die Dynamik des chinesischen Marktes zu verstehen, Gepflogenheiten im Geschäftsleben kennenzulernen oder eine Übersetzerin an ihrer Seite zu haben. Yun Zhou-Pastor

berät, begleitet und unterstützt ihre Kunden mit direkter operativer Arbeit. Sie ist Managementpartnerin bei der Konzeption und Umsetzung des strategischen Markteintritts in China. Sie ist für den Aufbau der Vertriebsstruktur mit Lieferanten und Kunden zuständig, sie entwickelt einen organisierten Kundendienst und das Betriebsmanagement, sie übernimmt die gesamte Kommunikation mit den Genehmigungs- und Finanzbehörden.

Ursprünglich hatte Yun Zhou-Pastor in China Germanistik studiert, dann in Deutschland Betriebswirtschaft. In China, Hongkong und Deutschland machte sie internationale berufliche Erfahrungen in Tourismus, Industrie und Handel. Seit 25 Jahren hat die Mutter von zwei Kindern ihren Lebensmittelpunkt in Deutschland, die ersten Jahre nach der Gründung hat sie gefühlt im Flugzeug verbracht, etliche Monate verbrachte sie in den letzten Jahren in China.



Yun Zhou-Pastor ist zwischen den Welten zu Hause. Pendelnd zwischen China und Deutschland bringt sie interkulturelle Kompetenz und Beziehungen ins Geschäft.

„Man muss in China eine gute persönliche Basis haben, um geschäftlich zusammenzuarbeiten.“

YUN ZHOU-PASTOR, Hennef

„Mein umfangreiches Beziehungsnetzwerk, Kontakte in beiden Welten, interkulturelle Kompetenz, westliches Qualitätsdenken und Zuverlässigkeit sowie schnelle flexible chinesische Lösungen.“ So fasst Yun Zhou-Pastor ihre Kompetenzen zusammen. Wenn die Chinesin für ihre Kunden Niederlassungen, Representative Offices oder eine Tochterfirma in China gründet, ist sie Geschäftsführerin auf Zeit. „Eine Struktur aufzubauen, dauert drei bis fünf Jahre“, weiß die Expertin.

„Wegen der großer Entfernung zwischen Deutschland und China haben deutsche Unternehmer häufig wenig Zeit, Geschäftsbeziehungen zu pflegen und in der Regel auch einen gewissen Personalmangel“, so die Erfahrung der Beraterin. „Dieses Defizit gleiche ich aus.“ Denn sie weiß: „Man muss in China eine gute persönliche Basis haben, um geschäftlich zusammenzuarbeiten. Das ist zeitaufwendig, aber es bringt letztlich schnellere Entscheidungen. Mit einem guten Vertrauensverhältnis fallen Entscheidungen emotional.“ Und das ist gut fürs Geschäft. Dass Yun Zhou-Pastor neben Deutsch und Chinesisch auch Kantonesisch spricht, eine Sprache, die in Hongkong und der chinesischen Provinz Guangdong gesprochen wird, kommt ihr dabei zugute.

Ihre Kunden kommen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Chemieindustrie oder der Wassertechnik, aus dem Schiffbau, der Lebensmittelverarbeitung, dem Bergbau und dem

Verlags- und Druckereiwesen. „Die Möglichkeit, verschiedene Branchen kennenzulernen, macht meinen Beruf so interessant und aufregend.“ Und so bleibt Yun Zhou-Pastor entschlossen in der Freiberuflichkeit, auch wenn Kunden sie für eine Festanstellung gewinnen wollen. Das passiert immer wieder, denn Spezialistinnen mit interkultureller Management-Erfahrung und einer entsprechenden Reisebereitschaft sind absolut selten.

Rund 5.000 deutsche Unternehmen sind derzeit in China aktiv. Jedes Jahr kommen rund 200 deutsche Firmen, überwiegend Mittelständler, in die Volksrepublik. Die deutschen KMUs schätzen das Investitionsklima in China positiv ein, so eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). 80 Prozent der Unternehmen möchten ihre Aktivitäten in China ausweiten. Für Yun Zhou-Pastor bedeutet das, kontinuierlich auf Akquise zu setzen.

Ihr Fokus ist immer noch auf die mittelständischen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen gerichtet, NRW und China arbeiten seit vielen Jahren auf verschiedenen Ebenen intensiv zusammen. Aber längst betreut sie auch Kunden aus anderen Bundesländern. Um sich noch besser zu positionieren, hat sie 2010 den Standort gewechselt und ist aus dem Ruhrgebiet nach Hennef gezogen. Zentral zwischen Köln, Bonn, Düsseldorf und Frankfurt und damit innerhalb von einer Stunde an drei internationalen Flughäfen hat der neue Standort für Yun Zhou-Pastors Job optimale logistische Voraussetzungen. ◀◀

#### Kontakt:

Yun Zhou-Pastor  
Chinaconsult  
Hennef  
[www.china-consult.eu](http://www.china-consult.eu)