

# Fondue-Radler

**contav**

## Was unsere Kunden auch noch tun... von Shanghai nach Thun mit dem Velo

### Woche 1 – 5: Verhandlungssache

Die ersten Wochen unserer Reise führten uns durch unterschiedlichste Gegenden, von verschmutzten, hoch entwickelten Grossstädten über verwahrloste Dörfer ohne Infrastruktur bis hin zu wunderschönen Hügellandschaften mit tiefblauen Flüssen und Seen. Obwohl wir uns bewusst sind, dass Shanghai eine internationale Metropole ist, sind wir erstaunt über den gewaltigen Entwicklungsunterschied innerhalb der chinesischen Provinzen. Besteht in Shanghai ein völliger Konsumüberfluss, so mangelt es im ländlichen China an vielen Gütern des täglichen Gebrauchs, an Kehrrechtdeponien, an ärztlicher Versorgung.

Die ländliche Bevölkerung verhielt sich uns gegenüber zurückhaltend, manchmal schüchtern, teilweise schockiert, das erste Mal im Leben westlichen Menschen gegenüber zu stehen. Sobald die geschäftstüchtigen Chinesen jedoch feststellten, dass eine Chance besteht, uns etwas verkaufen oder ein Zimmer vermieten zu können, wurden sie urplötzlich sehr gesprächig, behandelten uns wie die besten Kollegen.

Bei der Rechnung hörte die Kollegialität jedoch abrupt auf, mussten wir doch oft überhöhte Preise bezahlen. Chinesische Verhandlungskünstler sind geduldig und ziehen Preisverhandlungen gerne in die Länge, deshalb geben wir oft klein bei, um lange Diskussionen um umgerechnet einen Betrag von lächerlichen CHF 1.00 zu vermeiden. Wir sind es leid, jeden Tag den Preis einer Nudelsuppe oder einer halbbraunen Banane zu verhandeln.

Trotz Konfuzius' weiser Ermahnung, Ärger bei Verhandlungen nicht zu zeigen, haben wir gelernt, dass es sich manchmal lohnt, bei Verhandlungen mit Chinesen Verärgerung offen zu zeigen und die Stimme drohend anzuheben. So zum Beispiel als wir abends in einem Hotel – nachdem wir den Preis bereits verhandelt hatten – müde und vollbeladen mit Gepäck auf dem Weg zum Zimmer waren. Wie nebenbei erwähnte der Hotelier, das Zimmer sei nun doch viel teurer als abgemacht, weil wir ja Internet hätten. Nach unserem heftigen Wutausbruch in Chinesisch schaute er uns mit grossen, verwunderten Augen an und stimmte dem Anfangspreis sofort wieder zu.

Mehr über Martin und Renate sowie Informationen, wo sie sich gerade befinden unter [www.fondue-radler.com](http://www.fondue-radler.com).



**contav ag**  
Unternehmens-  
Entwicklung

Alpenstrasse 60  
2502 Biel/Bienne  
Fon 032 322 26 46  
Fax 032 325 27 74  
info@contav.ch  
www.contav.ch