

Die Geschichte von Herrn Gao in Bonn

# So läuft der Hase



2011 ist das Jahr des Hasen, es steht in China für Erfolg und Glück. Die Arbeit der vergangenen Jahre zahlt sich aus, der beruflichen Weiterentwicklung steht nichts im Weg. Würde man Lingjie Gao das prophezeien, die Antwort des chinesischen Bezirksinspektors wäre: ein Lächeln.

**L**ingjie Gao ist seit gut zehn Jahren in Deutschland. Davor arbeitete er drei Jahre bei der China Life Insurance in Tian Jin, einer Stadt mit knapp zehn Millionen Einwohnern im Nordosten Chinas, in der Nähe der Hauptstadt Beijing, erst als Vertreter, dann als Gruppen- und zuletzt als Abteilungsleiter. Und er hat einen Universitätsabschluss in Industriemanagement der Pekinger Universität für Naturwissenschaft und Technik. Unter anderem. Freunde brachten ihn auf die Idee, nach Deutschland zu gehen, seine Schwester arbeitet bei SAP in Peking. „Mit einem Studium im Ausland hat man in China größere Aufstiegschancen, vor allem mit beruflicher Erfahrung. Und da ich einen tieferen Einblick in die Versicherungswelt wollte, habe ich in Köln Versicherungswesen studiert.“ Doch zunächst erwarb er sich ein Dreivierteljahr lang im Intensivkurs deutsche Sprachkenntnisse.

Am Ende des Studiums, das die meisten seiner chinesischen Kommilitonen nicht durchhielten, natürlich die Frage: Und was mache ich jetzt damit beruflich? Da sprach ihn ein Freund an, ob er nicht zur Allianz gehen möchte. „Ich habe Bilanzen gelesen, die Gewinn- und Verlustrechnung, Berichte studiert und mein Eindruck war: Die Allianz ist besser als





„In China ist der Konkurrenz-  
kampf wesentlich härter und die  
Marktsituation dreht sich  
schneller“, so Bezirksleiter Gao.

andere Versicherer oder auch Makler.“ So, wie er runterbeten kann, welches Unternehmen auf welchem Platz mit welchen Beitragseinnahmen in China steht, glaubt man ihm seine Recherchen sofort. Und am 1. Oktober 2008 ging es dann für den frischgebackenen Diplomkaufmann als Bezirksleiter bei der Filialdirektion Bonn los. Sein Ziel: Versicherung chinesischer Privat- und Firmenkunden in Deutschland.

„Ich habe Bilanzen gelesen, die Gewinn- und Verlustrechnung, Berichte studiert und mein Eindruck war: Die Allianz ist besser als andere Versicherer oder auch Makler.“

Lingjie Gao

Natürlich ging Lingjie Gao auch hier sehr zielstrebig vor. Rund 80.000 Chinesen leben in Deutschland, dazu noch mal zirka 40.000 bis 70.000 Landsleute mit einem Pass, der in einem EU-Land ausgestellt ist. Die meisten seiner potenziellen Kunden

leben in Nordrhein-Westfalen und sind zwischen 21 und 45 Jahre alt. Beste demografische Voraussetzungen also. Und was dazukommt: „Das Versicherungsbewusstsein meiner Landsleute ist nicht so hoch wie in Deutschland und sie kennen die Produkte auch nicht so gut.“ Mit einem Lächeln fügt er an, dass deutsche Kunden die Versicherungsprodukte häufig auch nicht gut kennen würden.

Wie kommen die Kunden aber auf Herrn Gao? Eine Annonce in einer chinesischen Handelszeitung brachte ihm Zulauf, er geht auf Veranstaltungen von Chinesen und sponserte kürzlich ein chinesisches Frühlingsfest. Und ins Gespräch kommt er mit Gemeinsamkeiten wie Kultur, Politik oder Sport, denn „fremd fühlt man sich hier schon“, so seine Erfahrung. Es gebe aber auch Gemeinsamkeiten mit Deutschen, die er als ebenso offen wie höflich erlebe, aber der Familiensinn sei in China deutlich stärker ausgeprägt, auch Geld spiele dort eine größere Rolle. In Deutschland ist „Gemütlichkeit“ wichtiger. „In China ist der Konkurrenzkampf wesentlich härter und die Marktsituation dreht sich schneller.“ Im Versicherungsmarkt zum Beispiel beobachtet er Zuwachsraten von 30 Prozent im Jahr, aber da ist auch das Ausgangsniveau ein ganz anderes. ▶



In Leben und Kranken ist Lingjie Gao im Vergleich zu seinen Kollegen absolut top.



„Ich möchte den Markt für chinesische Kunden in Deutschland systematisch und strukturiert entwickeln und dafür die Produkte der Allianz liefern.“

Lingjie Gao

- Das Ausgangsniveau ist auch bei seinen chinesischen Interessenten in Deutschland anders, einfach ist das Geschäft dennoch nicht. Trotzdem, auch wenn er selber noch nicht so recht zufrieden ist, in Leben und Kranken ist er im Vergleich zu seinen Kollegen absolut top. Seine Vorgehensweise beschreibt Lingjie Gao so: „Ich möchte den Markt für chinesische Kunden in Deutschland systematisch und strukturiert entwickeln und dafür die Produkte der Allianz liefern.“ Das klingt dann schon viel eher nach Manager, einem sympathisch lächelnden Manager natürlich. Einem, der mehrere Artikel in der chinesischen Versicherungszeitung 中保国险报 geschrieben hat, einen davon z. B. über die VVG-Reform. Und was hält Geschäftsstellenleiter Julian Zienicke von seinem

chinesischen Bezirksleiter: „Engagiert, kompetent, zuverlässig – und dabei immer liebenswürdig. Herr Gao ist eine echte Stütze der Geschäftsstelle“.

Seine Eltern in Tian Jin können stolz auf ihn sein, wenn er sie einmal im Jahr im Urlaub besucht. Die Zeiten, in denen man einen Wunschzettel mit Mitbringseln in die Hand gedrückt bekam, sind aber vorbei. „In China bekommt man im Supermarkt fast alles, was es auch in Deutschland zu kaufen gibt. Nur die Schriftzeichen, die sind chinesisch.“ Eher läuft es andersherum, denn da nimmt er sich spezielle Kekse und viele Bücher aus seiner Heimat mit.

Seit dem 4. Februar sind wir übrigens im Jahr des Hasen, der ist sanft, sympathisch und bringt, wie eingangs gesagt, Glück. Ach ja, einen Tipp zu chinesischen Restaurants in Deutschland hat er zum Schluss auch noch. Zum einen koche er selber wesentlich besser, originaler und auch nicht so scharf wie die Szechuan-Küche, die mag er nicht so, zum anderen empfiehlt er mir chinesische Lokale – in Holland. Da bin ich dann mit Lächeln dran. *ri*