

Doing business in China

Att göra affärer i Kina är något helt fantastiskt och annorlunda mot vad man är van vid på hemmaplan.

Jag minns många förhandlingar, men denna går till min historia. Min chef hade anslutit på en av mina resor och tillsammans med vår representant Peter skulle vi förhandla om utrustningar till en hel serie fartyg.

Att få liknande utrustning i order till 5 ja kanske 10 fartyg, var guld värt. Allt gjordes för att komma förberedda, med alla kalkyler och alla ursäkter för att vi inte kunde gå ner mer i pris, i väskan.

Vi tre kom till ett rum stort nog att rymma tre gånger så många personer som vi förmodades bli.

Vi placerades i varsin nedsutten fåtölj, där sittdynan var 25cm från golvet och klädd med kjol. Jag med mina 1,88 insåg snart att här blir det problem att komma upp. Nåväl, tekopparna som redan var framdukade fylldes med krysantemum- te och strax dök våra kundrepresentanter upp. De var 7 till antalet, alla iklädda i varvets arbetsuniform med tillhörande vita skyddshjälm..

När man möts en första gång, så är det kotym i Kina att man presenterar sig genom att tala om i vilket tecken /djur man är född, om man är gift och hur många barn man har m.m.

Apropå djur så är det kinesiska året indelat i 12 delar / tecken. Varje del är ett djur, ett av de tolv djur som kom till Buddha när han kallade. Detta visste jag om sen gammalt och hade läst på om mitt tecken – ormen.

Inte nog med det, min orm är bara tre dagar efter hästens tecken och anses därför ha influenser från båda och därmed vara en bra kombination av avvaktande och klokhet. Nämnas kan att när jag läste en bok om kinesiska tecken, dess innebörd, min karaktär, vem jag är och hur jag är, så blev jag helt fascinerad – boken stämde helt in på hur och vem jag är. En typisk orm.

När formalia var avklarat så började vi komma till den verkliga orsaken till vårt möte. Men kineserna verkade inte speciellt benägna att komma till pudelns

kärna, nämligen priset. Så bara ytterligare en enkel fråga ställdes, "Och så var det de här med priset. Kan ni göra något åt det?"

Nu uppstår en lång lång lång tystnad. Min chef börjar skruva på sig och menar att vi måste komma fram med något. Gå ner ett par procent och bjud på LC-kostnaden. Men jag tar lugnt fram min kalkylator och börjar kolla de olika offertdelarna. Chefen blir näst intill hyperstirrig. Efter en tid som i väst under rådande omständighet hade ansetts som en evighet, så börjar jag med att säga: vi har varit speciellt noga med att hålla lågt pris när det gäller en så stor affär med en så viktig kund. Vi har än en gång gått igenom vår kalkyl och kan inte tänka oss.....

Där blir jag avbruten av kundens högste, som säger: Vi ser att ni har varit noga, vi vet vi kan lita på svenska leverantörer när det gäller leveranstid och det är mycket värt för den här redaren. Nu går vi och äter. Det blev inte mer ordersnack den dagen. Saken var biff och vi hade praktiserat vad man i Kina anser vara helt i ordning: att kunna hålla tyst. Tala är silver men tiga kan bli guld.

Dagen efter, då kontraktet var utskrivet, stämplat m.m. var det förhandlingar om betalnings och leveransvillkor. Detta fördes med inköpare på en lägre nivå.

När jag gick igenom kontrakten, en lunta på 10-12 blad i folioformat och som också utgjorde ordererkännande, så konstaterade jag att: Det verkar finnas lika många varianter på betalningsvillkor som det finns kontrakt. Här är kinesiska inköpare helt outstanding.

"Xie Xie" / Tack

YST