

»JEG ER TOTALT FORELSKET I KINA«

Annette Dahls første rejse til Kina var et mareridt, men pirrede også hendes nysgerrighed. I dag lærer hun medarbejdere hos store danske virksomheder at begå sig i Kina og andre vækstlande.



Af Annelise Højrup
anhj@stiften.dk

Når virksomheder sender medarbejdere til Kina, møder de en forretningskultur, som er fuldstændig anderledes end den danske. For eksempel skal forhandleren vide, at der ikke forhandles ved forhandlingsbordet, men over forretningsmiddagen.

Uden kendskab til kinesisk kultur og tænkemåde kan der ske fejl og dyre misforståelser, og derfor blev Annette Dahl som nyuddannet kandidat i kinesisk kontakt af virksomheder, der skulle udstationere medarbejdere i landet mod øst.

Det blev starten på C3 Consulting, som i dag tilbyder kulturtræning og udstationeringsforløb til flere af Danmarks største virksomheder.

Hvordan fik du idéen til C3 Consulting?

»Jeg var nyuddannet og havde ingen ambition om at blive selvstændig, så det startede faktisk som en hobbyvirksomhed. I efteråret 2005 søgte jeg en ph.d., og mens jeg ventede på at få at vide, om den blev godkendt,

blev jeg ringet op af virksomheder, som bad mig om at holde foredrag om Kina og lave kinesisk sprogundervisning for medarbejdere, der skulle udstationeres. Jeg så det som en form for proaktiv jobsøgning.

Med da jeg fik afslag ph.d'en besluttede jeg at gå videre ad den vej og fik et cvr-nummer, men jeg havde ingen forkromet forretningsplan. Der var bare ingen job, der matchede det, jeg kunne, og det, jeg lavede, var sjovt, og jeg var god til det.«

Hvordan kom du fra idé til virkelighed?

»Man kan sige, at jeg var godt i gang, inden jeg fik idéen. Men der var naturligvis nogle helt basale ting, jeg skulle have styr på, da jeg besluttede at starte eget firma, for eksempel computer, visitkort, hjemmeside.

Jeg skulle også finde svar på spørgsmål som: Hvad er det, jeg tilbyder? Hvordan kan jeg beskrive det? Hvor er mine kunder? Hvordan får jeg fat på dem?

Som ærkehumanist havde jeg intet greb om regnskab, momsafregning og bilag. Det var virkelig fagre nye verden. Heldigvis er min mor bogholder, så hun hjalp mig, og jeg deltog også på alt, hvad jeg kunne opstøve af gratis iværksætterkurser, ligesom jeg fik gratis rådgivning hos Startvækst Aarhus.

Som nyuddannet var der ingen økonomisk risiko ved at starte som selvstændig - jeg skulle jo bare tjene mere end SU. Derfor har jeg aldrig tænkt, at det var modigt af mig, selv om jeg tit har fået det at vide.«

Hvordan har firmaet udviklet sig?

»Danfoss, Grundfos og Vestas var mine første kunder, og dem bed jeg mig godt fast i.

Hvis jeg var startet med mindre virksomheder ville det slet ikke være muligt at udvikle C3 Consulting på

den måde, som det er sket. De store koncerner får hele tiden nye medarbejdere, nye projekter og nye behov, som vi har tilpasset os - og derfor har vi hele tiden fået nye kunder og nye opgaver.«

Gjorde du noget særligt for at markedsføre din virksomhed?

»Da jeg tog beslutningen om at blive selvstændig, gik jeg til min kontaktperson hos Danfoss og spurgte, hvem hun kendte hos andre virksomheder. Hun lavede en liste med fem-seks personer, som jeg fik møder med.

Jeg lavede også »kold kanvas« - altså en kontaktiliste med virksomheder, som jeg vidste var i Kina - men jeg fandt hurtigt ud af, at det i hvert fald ikke var her, mine kompetencer lå! Derfor hyrede jeg hurtigt en freelance salgsassistent, som bookede møder - og det har vi også i dag.

Desuden deltager vi i netværk og på konferencer, hvor vi markedsfører os, og vi har en ansat i Beijing, som hjælper på den front.

Vores hjemmeside er søgeoptimeret og fungerer som et fantastisk markedsføringsværktøj, og til efteråret får vi en praktikant, som skal sørge for, at vi bliver profileret på Facebook, Twitter og LinkedIn. Så vi bruger alle platforme.«

Hvornår vidste du, at du havde fat i en succes?

»Det gik nok op for mig i 2007, hvor jeg begyndte at have rigtig travlt. Omsætningen steg, og kunderne begyndte selv at ringe - og i 2008 eksploderede det fuldstændig.

Hver gang, vi havde lavet et projekt for en virksomhed, så kom de tilbage og spurgte, om vi kunne dække et andet område. For mig er det en succes, at kunderne kommer tilbage og vil udvide kontrakterne med os.«

! C3 CONSULTING

- Stiftet i 2006 af Annette Dahl.
- Har i dag seks ansatte samt flere freelance konsulenter.
- C3 står for culture, communication og collaboration. I starten stod det sidste C for China.
- Virksomheden tilbyder også forløb om andre vækstlande, for eksempel USA, Rusland, Brasilien og Indien.
- Blandt kunderne er Vestas, Danfoss, Grundfos, LEGO, Siemens og mange flere.
- Se mere på www.c3consulting.dk

Hvad har været den største udfordring?

»Da jeg startede, havde jeg en forventning om, at det var min faglighed og viden omkring Kina, som virksomhederne efterspurgte. Men man skal kunne en bred vifte af mange forskellige ting - det har betydning, hvordan jeg fremlægger vores ydelser, og hvor god jeg er til at sælge vores kunnen.

De første to år kørte jeg det hele alene, men derefter har jeg løbende fået flere ansatte. Det har også givet nye udfordringer. Hold da fast, det har været en skarp læringskurve at drive sin egen virksomhed! Heldigvis har jeg fået stor hjælp fra mine forældre, der er selvstændige.

For halvandet år siden besluttede vi at indrette os til et globalt marked i stedet for kun at fokusere på Kina. Det var ligesom at starte forfra, fordi vi måtte finde konsulenter, der ved noget om USA, Indien, Brasilien, Rusland - og samtidig have

PRO.jektmagerne



■ PRO.jektmagerne er en interviewserie, der sætter spot på århusianske iværksættere, der har turde satse på deres gode idé og har knoklet sig til succes.



Som nyuddannet kandidat i kinesisk mødte Annette Dahl en stor efterspørgsel fra store danske virksomheder, som havde medarbejdere i Kina og gerne ville vide mere om landet og forretningskulturen. Det blev starten på C3 Consulting. Foto: Lars Kruse

|| Som ærkehumanist havde jeg intet begreb om regnskab, momsafregning og bilag. Det var virkelig fagre nye verden.

ANNETTE DAHL, stifter af C3 Consulting

! ANNETTE DAHL

■ 37 år

■ Uddannet MA i kinesisk, kultur og kommunikation ved Aarhus Universitet.

■ Er desuden uddannet proceskonsulent og har gennemgået The Leadership and Coaching Group's EQ/SQ lederuddannelse.

■ Stiftede C3 Consulting i foråret 2006.

■ Besøgte Kina første gang i 1995 og har siden rejst, studeret og arbejdet utallige gange i landet.

stor fokus på Kina som vores kernemarked. Men det var en god beslutning og har været en kæmpe succes, for nu kan vores kunder nøjes med os, uanset hvor de skal udstationere.»

Hvad er den største glæde ved at komme i gang som iværksætter?

»Det er en stor tilfredsstillelse at se noget, man har bygget op fra bunden, vokse og gøre en forskel. Og så er det en kæmpe glæde at få lov at arbejde med Kina hver dag. Jeg er totalt forelsket i Kina, og det er helt fantastisk at have det som udgangspunkt i min arbejdsdag.

I starten havde jeg en forventning om, at jeg som selvstændig ville have en enorm fleksibilitet, men da jeg var alene og selv skulle klare alle opgaver, forsvandt den ligesom. Nu, hvor vi er flere, begynder jeg at kunne mærke den fleksibilitet.»

Hvad har overrasket dig mest undervejs?

»Alle de andre krav, kunderne stiller, ud over din faglighed. Som selvstændig skal man klare alt selv: Opsøgende salg, salgsmøder, skrive konceptet og levere varen. Ikke i min vildeste fantasi havde jeg forestillet mig, at det var så kompliceret.»

Hvad er dit råd til nye iværksættere?

»Vær bevidst om, hvor du har dine kompetencer. Stol på det, du kan, og få hjælp til resten. Det er alfa og omega at have nogle virkelig gode rådgivere.

Det er også vigtigt, at man starter op med noget, man brænder for og tror på helt ind i maven. Du kommer til at bruge vildt mange timer på det, så hvis du ikke er *all in* og synes, det er fantastisk at arbejde med, knækker du halsen.»

Gode råd til virksomheder

Annette Dahl har disse gode råd til virksomheder, der sourcer til Kina:

• **Lær enkelte kinesiske gloser** og høflighedsfraser. Det viser, at du har viljen til at mødes i forståelse.

• **Dyrk dit personlige netværk.** Hold kontakterne varme med mails og breve, og send evt. små gaver som tegn på dit engagement. I Kina er det god opførsel at spørge til den andens helbred. Har vedkommende en småskavank, køber man for eksempel noget medicin eller fiskeolie og får det pakket ind i flot papir. Man viser, at man ønsker, den anden skal have det godt.

• **Brug dit netværk strategisk:** Hvordan skaber du eksempelvis nye kontakter, hvis du skal etablere kontor i en bestemt by?

• **Følg op på aftaler og beslutninger.** Og bliv ikke sur, fordi du skal tjekke op, for at tingene bliver gjort - sådan er det bare i Kina.

• **Sæt dig ind i Kinas historie,** så du har en nuanceret forståelse af de enkelte personer, og ikke bare synes, "kineserne" reagerer uforståeligt. På det overfladiske niveau kan man ikke løse problemerne, fordi man ikke kan identificere kilden til misforståelse.

Vi sætter pris på erhvervslivet i Århus!

- SALG
- UDLEJNING
- VURDERING af erhvervsjendomme



JOHN FRANDSEN ERHVERV

www.johnfrandsen.dk

70 30 11 10