

## Von einem Verlust von 450.000 RMB zu einem Umsatz von 2 Millionen RMB



Der junge Unternehmer Li Zhiwei, der früher mindestens einen Beitrag pro Tag in seinem Freundeskreis postete und kontinuierlich Updates auf seinem öffentlichen Account veröffentlichte, hat seit mehreren Monaten keinen Ton mehr von sich hören lassen. Der 22-jährige, der letztes Jahr noch sehr auffällig war, hat sich in diesem Jahr zurückgezogen. Anfang dieses Jahres sagten ihm Netzbürger, dass er nicht mehr so jung sei und endlich etwas Handfestes tun sollte. Er fand, dass die Netzbürger durchaus Recht hatten. Der nun 23-jährige begann, sich zurückhaltender zu verhalten.

In diesem Jahr hat er den Wechsel von einer technischen Live-Streaming-Plattform zur technischen Softwareentwicklung vollzogen und damit einen neuen Anfang gemacht. Er bietet Kunden umfassende Dienstleistungen in Design und Entwicklung an und unterstützt sie bei der Erstellung von Mini-Programmen, Apps, Websites, KI-Produkten und Blockchain-Produkten. Zu seinen Softwareentwicklungskunden zählen über 20 Unternehmen, darunter das Bildungs-Einhorn Xiaoyuan Souti, das Online-Bildungsunternehmen Fenbi für öffentliche Prüfungen und das KI-Startup Zhongke Shituo. Für sie hat er mehr als 40 verschiedene Projekte abgeschlossen.

Seitdem sich das Unternehmen auf Software-Outsourcing verlagert hat, hat der Umsatz im ersten Halbjahr 2018 2 Millionen Yuan überschritten, der Gewinn liegt bei über 500.000 Yuan, und

die Zahl der Vollzeit- und Teilzeitmitarbeiter hat kürzlich 15 erreicht. Obwohl die Zahlen klein sind, hat das Unternehmen in diesem Jahr Fortschritte gemacht, neue Erkenntnisse gewonnen und neue Erfahrungen gesammelt.

Heute öffnet Li Zhiwei erneut seine Türen für alle, und wir haben das folgende Interview geführt.



□□□□□ 1 □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□

**Frage: Warum glauben Sie, dass Ihr Outsourcing-Dienst gefragt ist?**

Li Zhiwei: Erstens, wenn sie ein Projekt in der Hand haben und eine Idee ausprobieren möchten, ist es oft eine kostengünstige Lösung, auf Outsourcing zurückzugreifen, anstatt ein ganzes Team einzustellen, da die Einstellung von Ingenieuren derzeit sehr teuer ist.

Unsere Preise sind auf dem Markt tendenziell recht erschwinglich, daher ist ein Vorteil, uns zu beauftragen, dass es günstig ist, und ein weiterer, dass wir flexibel sind. Wenn Sie einen Vollzeit-Ingenieur einstellen, müssen Sie ihn dauerhaft beschäftigen und können ihn nicht einfach nach Abschluss eines Projekts entlassen. Als zuverlässige Zeitarbeitskraft sind wir daher sehr gefragt.

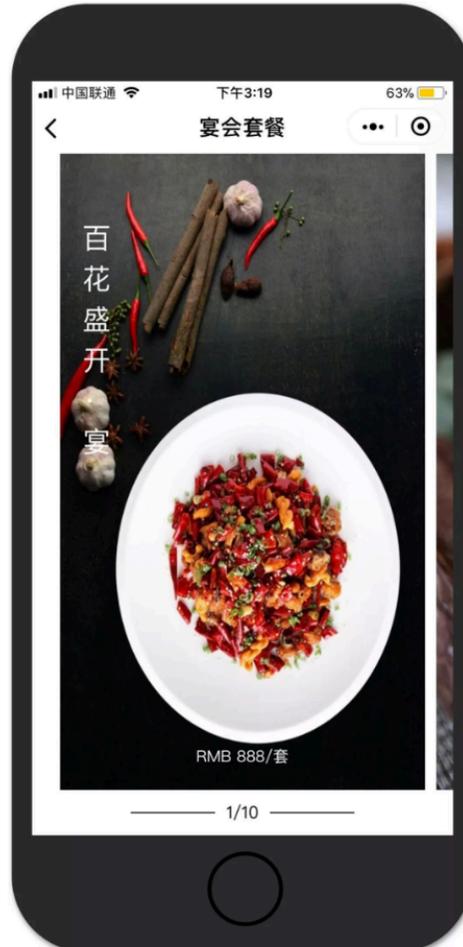
Zweitens gibt es einige große Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, die uns auch Projekte outsourcen. Warum? Wenn Sie einen sehr guten Outsourcing-Partner haben, der weiß, dass sie zuverlässig arbeiten und eine hohe Qualität liefern, fast wie interne Mitarbeiter, dann werden Sie, wenn das Unternehmen intern nicht über die Kapazitäten verfügt, ein Projekt

durchzuführen, dieses Projekt lieber einem zuverlässigen Outsourcing-Partner anvertrauen.

Intern durchgeführte Projekte sind oft mit hohen Kosten verbunden, da die Gehälter der Ingenieure zwischen zwanzig- und dreißigtausend liegen. Im Vergleich dazu ist unsere Outsourcing-Methode kostengünstiger. Warum sind unsere Kosten niedriger? Ein Grund ist, dass wir durch ein Anreizsystem, das auf Projektbeteiligung basiert, Talente besser einsetzen können. Wir können eine Person beauftragen, sowohl die Frontend- als auch die Backend-Aufgaben zu erledigen. Was in anderen Unternehmen drei Personen erledigen würden, lasse ich von einer Person machen, und dieser Person zahle ich das Doppelte.

Angenommen, wir brauchen 60.000 RMB, um drei Ingenieure einzustellen. Stattdessen gebe ich einem Ingenieur 40.000 RMB, und er erledigt die gesamte Arbeit alleine. Er ist glücklich, und wir sparen Geld. Auf diese Weise reduzieren wir auch die Kommunikationskosten, und manchmal ist dies sogar effizienter als zwei oder drei Personen.

Aber in einem Unternehmen ist dies nicht möglich. Es gibt sehr fähige Leute im Unternehmen, die all diese Aufgaben erledigen könnten, aber das wäre zu anstrengend, und es gäbe auch keine Gehaltserhöhung. Daher macht dieser Ingenieur das Backend, und das Frontend muss von einer anderen Person erledigt werden. Das Anreizsystem im Unternehmen ist so gestaltet: Jeder bekommt jeden Monat einen bestimmten Betrag, egal ob ich nur das Backend mache oder alles erledige, also gibt es für den Ingenieur keinen Anreiz, so harte Arbeit zu leisten.



Unternehmensauftragsprojekt 2 "Chefkoch" Mini-Programm Zusammenarbeit mit der Firma Chefkoch Hilfe bei der Frontend-Entwicklung des Mini-Programms Das Projekt wurde vom Kunden zur Präsentation freigegeben

Außerdem haben wir einen Teil von Ingenieuren, die in Teilzeit arbeiten, und ihre Vergütung ist etwas niedriger als die von Vollzeitbeschäftigten. In einigen Unternehmen gibt es Positionen, die nicht viel Arbeit bieten, aber sie müssen als Vollzeit-Ingenieure gehalten werden und erhalten ein volles Monatsgehalt. Bei uns hingegen wird das Gehalt nach dem Arbeitsaufwand berechnet. Ein Projekt kann in zwei Wochen abgeschlossen sein, daher zahlen wir entsprechend dem Arbeitsaufwand für zwei Wochen. Darüber hinaus sind unsere Ingenieure sehr zuverlässige Leute. Sie haben Vollzeitstellen in großen Unternehmen und freuen sich, wenn sie bei uns in Teilzeit zusätzlich 10.000 bis 20.000 Yuan im Monat verdienen können. Wenn man jedoch Vollzeitkräfte einstellen möchte, müssen in Beijing die Gehälter für gute Ingenieure mittlerweile über 20.000 Yuan liegen.

Gleichzeitig bedeutet die Zusammenarbeit mit großen Unternehmen, dass sie viele Ansprech-

partner haben, während bei uns eine Person mit drei bis fünf Personen auf der anderen Seite kommunizieren kann. Ich erinnere mich noch daran, als ich während meines ersten Unternehmens, Quzhibo, alleine gearbeitet habe, konnte das Unternehmen trotzdem Gewinne erzielen, weil ich sowohl die Promotion als auch die Programmierarbeit alleine erledigt habe. Obwohl die Gewinne nicht groß waren – der monatliche Umsatz betrug nur einige zehntausend Yuan, mit einem Gewinn von ein bis zwanzigtausend Yuan – habe ich viele Nutzer gewonnen. Wenn man den Nutzwert der Nutzer hinzurechnet, war ich im Grunde genommen recht profitabel.

Daher wusste ich schon früh, dass je mehr Allrounder ein Unternehmen hat, desto besser kann es überleben. Diese Personen können alles machen und viele Aufgaben alleine erledigen. Eine Person, die sowohl Tests durchführen, Texte schreiben, Marketing betreiben als auch verkaufen kann. In kleinen Unternehmen werden relativ vielseitige Menschen benötigt, die alle Aufgaben erledigen können. Diese Person kann viele Positionen besetzen, und jene Person kann auch viele Positionen besetzen. Die Zeit einer Person muss vollständig ausgefüllt werden. Wenn er für Tests zuständig ist, lassen Sie ihn den ganzen Tag Tests durchführen und immer beschäftigt sein. Wenn er im Verkauf tätig ist, lassen Sie ihn den ganzen Tag verkaufen. Wenn die Verkaufsaufgaben nicht viel sind, lassen Sie ihn auch Tests durchführen.

Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus ist es wirklich schwierig, dein Gehalt zurückzuerdienen. Damals dachte ich auch, dass meine Fähigkeiten gut genug wären, schließlich kam ich aus einem führenden Internetunternehmen. Als ich mein eigenes Unternehmen gründete, hatte ich einige Kontakte in der Branche, die ich dazu bringen konnte, live zu streamen. Dennoch brauchte ich ein halbes Jahr, um einen monatlichen Umsatz von 30.000 bis 40.000 RMB und einen Gewinn von 10.000 bis 20.000 RMB zu erzielen.

Ich habe bereits viele Ressourcen eingesetzt, aber nur wenig Geld verdient. Daraus lässt sich schließen, dass es, meiner persönlichen Meinung nach, wirklich viel Einsatz erfordert, um Geld zu verdienen. In unserem Unternehmen habe ich viel gegeben, und das gilt auch für meine Kollegen. Selbst die großen Unternehmen wie Alibaba und Huawei müssen hart arbeiten. Ihre Ingenieure müssen oft Überstunden machen, weshalb sie auch viel Geld verdienen.

**Frage: Was war Ihrer Meinung nach der schwierigste Aspekt bei der Arbeit als Outsourcing-Dienstleister?**

**Antwort:** Der schwierigste Aspekt bei der Arbeit als Outsourcing-Dienstleister ist oft die Kommunikation und das Verständnis der Anforderungen des Kunden. Es kann eine Herausforderung sein, die genauen Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden zu verstehen, insbesondere wenn diese nicht klar kommuniziert werden. Darüber hinaus kann die Koordination zwischen verschiedenen Teams und Zeitzonen, insbesondere bei internationalen Projekten, komplex sein.



Sprache“ Zusammenarbeit mit der Designfirma Lanshi Media Bereitstellung von Design- und Entwicklungsdienstleistungen für den Kunden Das Projekt wurde vom Kunden zur Präsentation freigegeben

So haben wir allmählich einen bestimmten Prozess entwickelt, der den gesamten Ablauf innerhalb meines Kontrollbereichs hält. Zum Beispiel wird bei einem Projekt mit dem Kunden kommuniziert, eine Mindmap erstellt, die Funktionsschwerpunkte des Projekts analysiert und ein Angebot erstellt, bevor die Zusammenarbeit mit dem Kunden besprochen wird. In diesem Prozess habe ich erkannt, dass man auf der Managementebene nicht so detailliert vorgehen sollte, sondern sich auf das Ergebnis konzentrieren muss. Wenn zum Beispiel der Vertrieb mit einem Kunden über ein Projekt spricht, sollte man sich nicht darum kümmern, wie er jede Frage des Kunden beantwortet, sondern ob er das Projekt gewonnen hat oder nicht. Wenn es nicht geklappt hat, sollten wir uns auf die wichtigsten Fragen konzentrieren und die Gründe dafür analysieren.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Herausforderung darin bestand, von einem Projekt mit zwei oder drei Personen zu einem Team von zwanzig bis dreißig Personen zu wechseln, die gleichzeitig an zehn bis zwanzig Projekten arbeiten. Es ging darum, wie man den Unternehmensprozess standardisieren und den Kunden das beste Erlebnis bieten kann. Selbst wenn das Unternehmen wächst, sollte jeder Mitarbeiter in der Lage sein, den Kunden das beste Erlebnis zu bieten, so wie es die Gründer tun würden.

**Frage: Gibt es Pläne für die Zukunft?**

**Antwort:** Ja, wir haben einige aufregende Pläne für die Zukunft! Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Plattform zu verbessern und neue Funktionen hinzuzufügen, um unseren Nutzern ein noch besseres Erlebnis zu bieten. Dazu gehören die Erweiterung unserer Inhaltsbibliothek, die Einführung neuer interaktiver Tools und die Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit. Wir freuen uns darauf, diese Entwicklungen mit Ihnen zu teilen und weiterhin innovative Lösungen anzubieten. Bleiben Sie dran!

Li Zhiwei: Vom gleichzeitigen Bearbeiten von 10 Projekten zum gleichzeitigen Bearbeiten von 30 bis 40 Projekten – das ist eine Frage, über die ich ständig nachdenke. Es sollte versucht werden, standardisiertere Prozesse zu schaffen, ähnlich wie bei der Fließbandproduktion.

In unserem Unternehmen arbeiten derzeit einige Ingenieure in Vollzeit, während andere in Teilzeit beschäftigt sind. Wir werden diesen Weg auch in Zukunft weiterverfolgen und weiterhin teilzeitbeschäftigte Ingenieure einstellen, anstatt ausschließlich Vollzeitkräfte zu beschäftigen. Dies bringt viele Vorteile mit sich.

Nehmen wir zum Beispiel eine übertriebene Anzahl von 10.000 Projekten, es geht im Grunde

um Informationsabgleich. Wir fungieren als Informationsplattform, daher sind wir nicht diejenigen, die den Code schreiben, aber wir kennen und können gute Ingenieure finden, die dies tun. Einen Teil der Kernaufgaben lasse ich von Vollzeit-Ingenieuren erledigen. Da Designarbeiten den Fortschritt der späteren Entwicklung beeinflussen, werde ich versuchen, diese ebenfalls von Vollzeitkräften durchführen zu lassen. Andere Aufgaben, wie Frontend-Webentwicklung, Client-Entwicklung und Backend-Management, könnten von Teilzeit-Ingenieuren übernommen werden.

Wenn wir in Zukunft weiter expandieren, wird es unmöglich sein, alles selbst zu erledigen und den gesamten Code selbst zu schreiben. Unsere Aufgabe besteht darin, Informationen abzugleichen und die richtigen Ingenieure zu finden. Diese Ingenieure haben oft Hypotheken, stehen unter Druck und haben relativ viel Freizeit, sodass sie bereit sind, nebenberuflich zu arbeiten. Allerdings kennen die Auftraggeber diese Informationen nicht und haben keine Kontaktdaten dieser Personen. Daher sind wir die Vermittler, die Ingenieure mit den Auftraggebern zusammenbringen, um die Arbeit zu erledigen.

Zum Beispiel Taobao: Die Waren werden nicht von Taobao selbst bereitgestellt. Eine seiner wichtigsten Fähigkeiten ist die Informationsvermittlung, und es verdient sein Geld genau mit diesem Teil. Dadurch konnte es zu einer großen Plattform werden. Wenn Taobao die Informationsvermittlung für 10.000 Händler gut bewältigen kann, dann können wir auch die Informationsvermittlung für 10.000 Projekte gut bewältigen.

Wenn die Anzahl der Projekte zunimmt, werden wir ein internes Managementsystem erstellen. Der Fortschritt, die Verantwortlichen und die Mitglieder von 10.000 Projekten werden in das System aufgenommen. Zu diesem Zeitpunkt wird die Situation aller Projekte im System auf einen Blick ersichtlich sein. Außerdem müssen wir nur mit den Projektmanagern jedes Projekts zusammenarbeiten, um eine leichte Überwachung durchzuführen, ohne jedes einzelne Mitglied speziell verwalten zu müssen.



4 TogoCareer

Wenn es vorkommt, dass bestimmte Projektmanager nicht geeignet sind, könnte das Projekt möglicherweise nicht zufriedenstellend verlaufen. In solchen Fällen greifen wir ein, um sicherzustellen, dass rechtzeitig Personalwechsel vorgenommen werden können. Während dieses Prozesses lernen wir auch, welche Teams und welche Personen zuverlässig sind. Mit diesen zuverlässigen Personen, sei es in Vollzeit oder Teilzeit, bauen wir langfristige und enge Beziehungen auf.

Ein weiterer Plan ist, zunächst mehr kleinere Projekte zu übernehmen, Projekte im Bereich von 50.000 bis 80.000, die von zwei oder drei Ingenieuren bewältigt werden können. Bei solchen kleineren Projekten sind wir zuversichtlich, dass wir selbst bei einem vollständigen Scheitern noch Gewinne erzielen können, um das Projekt erneut durchzuführen oder es mit den Gewinnen anderer Projekte zu subventionieren. Gleichzeitig glauben wir, dass wir durch mehr Projekte mehr Kunden gewinnen und uns so weiter ausbauen können.

**Frage:** Es scheint, dass Sie derzeit allein für Management und Koordination verantwortlich sind und sich im Grunde um alles kümmern müssen. Gibt es Zeiten, in denen Sie überlastet sind und möglicherweise den Kunden nicht den besten Service bieten können?

**Antwort:** Es stimmt, dass ich derzeit viele Aufgaben alleine bewältige, aber ich habe effiziente Prozesse und Systeme eingerichtet, um sicherzustellen, dass alles reibungslos läuft. Ich priorisiere stets die Bedürfnisse meiner Kunden und bin bestrebt, ihnen den bestmöglichen Service zu bieten. Sollte es einmal zu Engpässen kommen, habe ich ein Netzwerk von vertrauenswürdigen Partnern und Freelancern, die mich unterstützen können, um sicherzustellen, dass die Qualität und der Service auf höchstem Niveau bleiben.

Li Zhiwei: Die aktuelle Situation ist so, dass wir drei Personen haben, die alle Projekte verwalten. Derzeit gibt es etwa 10 Projekte, und bei etwa der Hälfte davon sind die Ingenieure sehr proaktiv und motiviert, sodass sie kaum Zeit für das Management benötigen. Nur die andere Hälfte, also etwa 5 Projekte, erfordert etwas mehr Anstoß und Aufmerksamkeit. Im Großen und Ganzen können wir das derzeit gut bewältigen.

Natürlich müssen wir drei, während wir die Verwaltung übernehmen, auch über neue Projekte sprechen, daher sind wir oft sehr beschäftigt. In solchen Fällen priorisieren wir und kümmern uns zuerst um die Kunden, die bereits Aufträge erteilt haben. Für potenzielle Kunden, mit denen wir noch verhandeln, bemühen wir uns, sie bestmöglich zu betreuen. Wenn der Druck zu groß wird, ziehen wir in Betracht, zusätzliches Personal einzustellen.

Wir werden allmählich eine flache Organisationsstruktur entwickeln, bei der diejenigen, die den Code schreiben und das UI-Design erstellen, die Basis bilden. Darüber gibt es Teamleiter und schließlich die Managementebene, wodurch eine dreistufige Organisationsstruktur entsteht.

**Frage:** Sie haben erwähnt, dass ein Teil der Ingenieure, Designer usw., die Sie beschäftigen, freiberuflich tätig sind. Wie haben Sie diese gefunden?

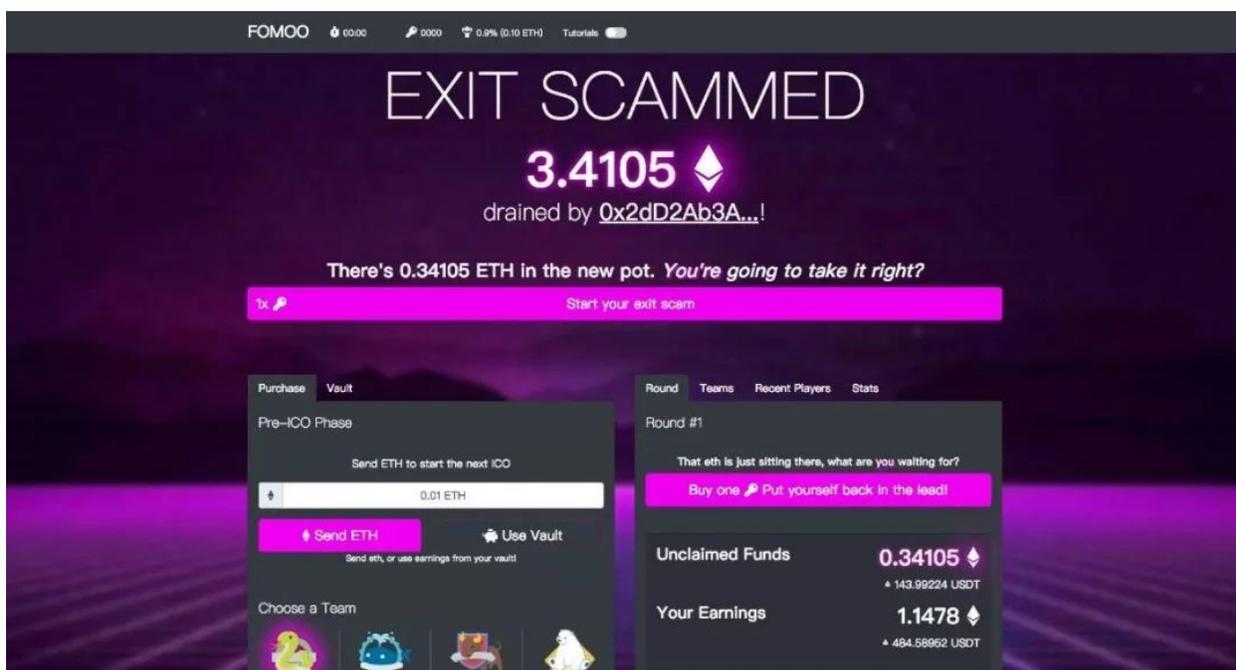
Li Zhiwei: Am Anfang haben wir Quzhibo betrieben, eine technische Live-Streaming-Plattform, auf der auch Kurse zu Design und ähnlichen Themen angeboten wurden. Diese Live-Streaming-Plattform hatte etwa 30.000 Ingenieure und Designer aus der Internetbranche, von denen fast ein Drittel mit uns auf WeChat verbunden war. Wir haben über ihre Hintergründe gesprochen, einige von ihnen waren bei großen Unternehmen wie JD.com und Alibaba, sowie bei verschiedenen Startups.

In früheren Gesprächen und Interaktionen in den sozialen Medien haben sie mich kennengelernt und festgestellt, dass wir derzeit Outsourcing-Dienstleistungen anbieten. Daher kamen sie auf die Idee, mit uns zusammenzuarbeiten. Nach und nach stellten sie fest, dass die Einnahmen gut waren, und schlossen sich schließlich unserem Team als Vollzeitmitglieder an.

Menschen lernen sich schrittweise kennen. Zum Beispiel, indem man ihn zunächst um Hilfe bei einer technischen Frage bittet, dann ihm 2000 Yuan anbietet, um ein Wochenende seiner Zeit in Anspruch zu nehmen, und schließlich 20.000 Yuan für einen Monat Teilzeitarbeit. Auf diese Weise baut man nach und nach mehr Zusammenarbeit auf.

Gleichzeitig kannst du Freunde in deinem Umfeld fragen, die sich gut auskennen, ob sie jemanden kennen, der nebenberuflich arbeiten möchte und fähige Ingenieure sind. Hierbei solltest du einfach fragen, viel ausprobieren, und du wirst sicher jemanden finden. Der nächste Schritt besteht darin, ihre Arbeitskraft finanziell zu entlohnen, um eine erste Zusammenarbeit zu etablieren, die sich dann allmählich zu einer langfristigen Partnerschaft entwickeln kann.

Wir haben jetzt dreißig bis vierzig Leute, mit denen wir jederzeit zusammenarbeiten können. Ich habe wahrscheinlich noch mehr gefragt, und es haben sich auch viele gemeldet. Manchmal ist es schade, dass ich mich nicht an einige Freunde erinnert habe, um mit ihnen zusammenzuarbeiten, denn sie sind auch sehr talentiert. Dann habe ich mit etwa fünfzig bis sechzig Leuten gesprochen und in diesem Prozess eine Auswahl getroffen, wobei ich etwa zehn bis zwanzig ausgeschlossen habe, die aufgrund von Preis oder Zeit nicht passend waren. Übrig geblieben sind die aktuellen dreißig bis vierzig, mit denen ich zusammengearbeitet habe, und zehn bis zwanzig, mit denen ich mehrmals zusammengearbeitet habe.



Unternehmens-Outsourcing-Projekt 5 Blockchain-Spiel FOMOO Das Projekt wurde vom Kunden zur Präsentation freigegeben

**Frage: Kommen die Kunden im Grunde auch so?**

Li Zhiwei: Ja, genau. Als ich früher eine Live-Streaming-Plattform betrieben habe, habe ich allen Nutzern meine WeChat-ID zur Verfügung gestellt. Wenn sie mich hinzufügten, konnte ich sie in eine Gruppe einladen, wo sie direkt mit den Technikvortragenden und Streamern kommunizieren konnten. Sie haben mich auf WeChat hinzugefügt, wussten, dass ich der Gründer der Plattform bin, und haben in meinem Freundeskreis einige Nachrichten über Live-Streaming sowie Geschichten über das Team und die Plattform gesehen.

Egal welcher meiner WeChat-Freunde mich um Rat fragt oder mir Fragen stellt, ich nehme mir immer Zeit, um zu antworten. Außerdem blockiere ich in meinem Freundeskreis praktisch niemanden und gebe auch gerne ein „Gefällt mir“ für interessante Beiträge, um offen und freundlich zu kommunizieren. Das ist sehr wichtig. Wenn man am Anfang noch nichts hat, kann man sich dafür entscheiden, viele Freundschaften zu schließen und sie hin und wieder um etwas zu bitten oder gemeinsam etwas zu unternehmen.

Es ist schwer zu garantieren, dass man im Leben nur ein einziges Produkt entwickelt, und auch das Unternehmertum kann mit Misserfolgen verbunden sein. Aber es ist wichtig, seine Nutzer und Kunden zu sammeln. Nehmen wir mich als Beispiel: Nachdem ich zwei WeChat-Konten mit Freunden gefüllt habe, könnte es sein, dass mich einige nach einer Weile löschen, aber es bleiben immer noch etwa fünf- bis sechstausend Menschen, die mich weiterhin verfolgen. In meinem Freundeskreis bekomme ich die meisten Likes, manchmal bis zu vier- oder fünfhundert. Das sind die Freunde, die ich mir im Laufe der Zeit angesammelt habe.

Vor einiger Zeit habe ich mit einem Freund über etwas gesprochen, nämlich über die Anzahl deiner Freunde – 100, 1000, 5000 – im Grunde ist es dasselbe. Aus der Perspektive des Geldverdienens gibt es keinen Unterschied, weil du nicht mit ihnen zusammen Geld verdienst. Als ich früher bei Qu Live Streaming selbst Code geschrieben und Werbung gemacht habe, habe ich alles alleine gemacht. Sie waren nur Live-Streaming-Nutzer, im Wesentlichen habe ich also alleine Geld verdient, was sehr anstrengend war. Aber wenn du mit 100 oder 5000 Leuten zusammenarbeitest, um Geld zu verdienen, dann ist das ganz anders.

Also, stellen Sie sicher, dass Ihre WeChat-Freunde entweder Ihre Kollegen oder Ihre Kunden sind, dann können Sie eng mit 10, 50 oder 100 Menschen zusammenarbeiten. Zum Beispiel hat Jack Ma Zehntausende von Menschen, die seine Ideen umsetzen, und Millionen von Händlern auf seiner Plattform. Daher arbeitet Jack Ma mit vielen Menschen zusammen und verdient viel Geld.

WeChat-Freunde sind nicht in der Anzahl, sondern in der Qualität und der engen Zusammenarbeit mit dir entscheidend. Ich versuche derzeit, so viel wie möglich mit anderen zusammenzuarbeiten, frage andere, wenn ich etwas nicht verstehe, und baue Verbindungen zu herausragenden Menschen auf. So kommen Kunden allmählich dazu, schließlich sind wir alle im

Internet-Bereich tätig, sie kommen aus dem Freundeskreis oder werden von einem Freund aus dem Freundeskreis empfohlen.

Natürlich hängt es auch davon ab, was du tust. Wenn du Wissenschaftler bist, brauchst du nur ein paar Partner, um gemeinsam zu forschen und Artikel zu schreiben. Es reicht aus, deine eigenen Aufgaben zu erledigen und die Kerntechnologie zu perfektionieren. Wenn du jedoch ein Unternehmen gründest, könntest du die Hilfe vieler Menschen benötigen.

Dies hat auch etwas mit der Persönlichkeit zu tun. Zum Beispiel, ich persönlich, finde es nicht anstrengend, mit vielen Leuten zu reden. Ich mag es, mehr Freunde zu haben und bin neugierig auf Menschen. Das war schon in der Schulzeit so. In der Mittelschule kannte ich die meisten Jungs in meinem Jahrgang.

Wenn man das tut, was man liebt und worin man gut ist, wird es nicht so anstrengend. Für andere könnte es vielleicht unangenehm sein, mit Tausenden von Menschen zu sprechen, aber für mich ist es interessant, verschiedene Menschen kennenzulernen und sie zu verstehen. Schon in jungen Jahren habe ich begonnen, mich breit zu vernetzen, und das habe ich über viele Jahre hinweg getan. Da ich außerdem einen Hintergrund in der Programmierung habe, passt die Gründung einer Software-Outsourcing-Firma sehr gut zu mir. Beim Gründen eines Unternehmens sollte man zunächst das tun, was man gut kann, und seine Stärken nutzen.

**Frage: Mit so vielen Freunden, wie hältst du den Kontakt zu ihnen oder sorgst dafür, dass sie dich im Blick behalten?**

Li Zhiwei: Ich bin eine ziemlich offene Person, habe keine Geheimnisse und mag das Gefühl der Offenheit sehr. Sogar emotionale Angelegenheiten, einige Schwierigkeiten, die ich durchlebt habe, und bestimmte Lebensumstände teile ich gerne mit anderen. Du wirst feststellen, dass die meisten Menschen diese Dinge nur mit ein paar engen Freunden oder vertrauten Personen besprechen. Aber wenn du mit allen darüber sprichst, werden diese Menschen dich besser verstehen, und du kannst Freundschaften mit allen schließen. Aus der Perspektive des Geldverdienens erhöht sich dadurch die Wahrscheinlichkeit erheblich.

Nicht nur für Unternehmer, sondern auch für Menschen in anderen Berufen kann diese Gewohnheit nützlich sein. Zum Beispiel schreiben einige Wissenschaftler ihre eigenen Blogs usw. In dieser Zeit ist es eine großartige Sache, den eigenen Einfluss zu vergrößern, das eigene Herz zu öffnen, um mit anderen zu kommunizieren und die eigene Arbeit mit anderen zu teilen.

**Frage:** Die meisten Ihrer Kunden stammen aus einem großen Netzwerk von WeChat-Kontakten. Wie werden diese Kontakte zu Ihren Kunden entwickelt? Wie überzeugen Sie sie, Ihnen ihre Projekte anzuvertrauen?

Li Zhiwei: Es ist ganz einfach. Aus meinem Verständnis der Funktionsweise von Micro-

Businesses (Weishang) heraus, besteht die Kundenakquise darin, täglich in den sozialen Medien präsent zu sein, Überweisungsbelege zu posten und so weiter. Zuerst muss man die Leute wissen lassen, dass man in diesem Bereich tätig ist. Wenn jemand Interesse hat, kann er mich privat anschreiben, ich bin jederzeit erreichbar. Man sieht zum Beispiel, dass einige Gebrauchtwagenhändler ihren WeChat-Namen direkt in "Gebrauchtwagen + Handynummer" ändern, sehr direkt, mit der Botschaft: Komm schon, ruf mich jederzeit an.

Tatsächlich ist unser derzeitiger Kanal WeChat, und es ist dasselbe für andere Kanäle wie öffentliche Konten. Zuerst müssen wir die Anzeige sehen oder unsere Anzeige muss gesehen werden. Entweder wir fragen aktiv nach oder schicken aktiv Anzeigen, oder wir sehen in unserem Freundeskreis oder anderswo, ob jemand ein Outsourcing-Team kennt, und sehen die Anzeigen anderer. Das ist dann ein Informationsabgleichprozess. Entweder sehen wir diese Informationen passiv oder wir veröffentlichen aktiv solche Informationen, die von anderen gesehen werden. Nach und nach erfahren mehr Leute davon, und dann kommt das Geschäft.

Neben der Teilnahme an mehr Networking-Events und ähnlichen Aktivitäten gibt es auch die Möglichkeit, über indirekte Kontakte oder Empfehlungen von Ingenieuren, mit denen ich zusammengearbeitet habe, Projekte zu erhalten. Manchmal kommen auch Projekte durch Empfehlungen von Freunden, denen ich eine Provision für die Vermittlung gebe, was zu einem stabilen Kanal führt. Ein weiterer Weg ist, dass bestehende Kunden neue Projekte empfehlen oder selbst neue Projekte in Auftrag geben. Projekte, die auf diese Weise zustande kommen, basieren auf Vertrauen und ermöglichen es, Kunden zu binden und schnell Abschlüsse zu erzielen.

**Frage: Wenn die Zusammenarbeit mit einem langjährigen Kunden sehr gut läuft, würden Sie dann eine langfristige Zusammenarbeit in Betracht ziehen?**

**Antwort:** Auf jeden Fall! Wenn die Zusammenarbeit mit einem Kunden reibungslos verläuft und beide Seiten zufrieden sind, ist eine langfristige Partnerschaft für uns sehr erstrebenswert. Langfristige Beziehungen bieten nicht nur Stabilität, sondern ermöglichen es uns auch, die Bedürfnisse des Kunden besser zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Wir schätzen das Vertrauen und die Loyalität unserer Kunden sehr und streben danach, diese Beziehungen kontinuierlich zu stärken und auszubauen.

Li Zhiwei: Natürlich gibt es das, und wir haben auch einige Beispiele. Zum Beispiel haben wir für das Bildungs-Einhorn Xiaoyuan Souti einige H5- und Mini-Programme entwickelt, was eine sehr gute Zusammenarbeit war. Außerdem haben wir mit Zhongke Shituo, einem Unternehmen für künstliche Intelligenz, zusammengearbeitet und mehrere KI-bezogene Projekte für sie umgesetzt, einschließlich der Erstellung ihres Produkthandbuchs. Diese beiden sind unsere größeren Kunden.

**Frage:** Gibt es neben den zufriedenen Kunden auch solche, mit denen die Zusammenarbeit weniger harmonisch verlief? Was passiert, wenn es während der Zusammenarbeit zu einem Streit kommt?

**Antwort:** Natürlich gibt es auch Fälle, in denen die Zusammenarbeit nicht so reibungslos verläuft. Wenn es während der Kooperation zu Unstimmigkeiten kommt, versuchen wir zunächst, die Probleme durch offene Kommunikation und Kompromisse zu lösen. Sollte es jedoch zu einem Punkt kommen, an dem eine weitere Zusammenarbeit nicht mehr möglich ist, werden wir die Zusammenarbeit professionell beenden und alle vertraglichen Verpflichtungen erfüllen. Unser Ziel ist es, sowohl für uns als auch für den Kunden eine faire und respektvolle Lösung zu finden.

Li Zhiwei: Es gab schon Fälle, aber man kann nicht wirklich sagen, dass es unangenehme Zusammenarbeit war. Wir haben einmal an einem Kurierprojekt gearbeitet, und als wir fast fertig waren, gab es seitens des Partners lange Zeit kein Feedback, und sie haben das Projekt nicht aktiv vorangetrieben. Vielleicht haben sie sich anderen Produkten oder Projekten zugewandt, und dann ist es einfach im Sande verlaufen. Natürlich kommt das eher selten vor.

Ein weiteres Beispiel war ein Projekt mit relativ hohen technischen Anforderungen, das mir von einem Freund vermittelt wurde. Ursprünglich war vereinbart worden, dass ich eine Anzahlung von etwa 5000 Yuan erhalte, um es zunächst zu testen. Als ich jedoch mit der Arbeit begann, stellte ich fest, dass es notwendig war, das WeChat-Protokoll zu knacken, was technisch sehr anspruchsvoll war. Daher gab ich die Anzahlung zurück und übernahm das Projekt nicht. Von Anfang an war klar, dass es sich nur um einen Test handelte, und der Kunde konnte dies verstehen.

In unserem Projekt gibt es gelegentlich solche Situationen, und es gibt auch Verzögerungen, aber es gab keine Fälle, in denen es zu starken Unstimmigkeiten oder Unzufriedenheit kam.

**Frage:** Wenn ein bestimmtes Projekt nicht erfolgreich abgeschlossen wurde und der Kunde später mit einem anderen Projekt zurückkommt, würden Sie ihn dann immer noch als Kooperationspartner betrachten?

**Antwort:** Ja, auf jeden Fall. Ein gescheitertes Projekt bedeutet nicht, dass zukünftige Zusammenarbeiten ausgeschlossen sind. Jedes Projekt ist einzigartig, und die Umstände können sich ändern. Wir bewerten jeden Kunden und jedes Projekt individuell. Wenn der Kunde erneut auf uns zukommt, prüfen wir die neue Gelegenheit sorgfältig und entscheiden dann, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist. Es geht darum, langfristige Beziehungen aufzubauen, und manchmal ergeben sich aus anfänglichen Misserfolgen später erfolgreiche Partnerschaften.

Li Zhiwei: Ja, ich bin ziemlich offen und lösche fast nie aktiv jemanden. Jede Familie hat ihr

eigenes schwer zu lesendes Buch, niemand ist vollständig böse. Eine Person, die in den Augen anderer sehr kalt erscheint, könnte in den Augen ihrer Familie oder Freunde eine leidenschaftliche Person sein. Man sollte Fremden gegenüber noch mehr Toleranz bewahren.

Kunden haben ihre eigenen Überlegungen, wie zum Beispiel niedrigere Kosten, und das ist auch normal. Genauso wie wir vielleicht denken, dass einige Ingenieure zu teuer sind und uns daher entscheiden, nicht mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Es ist natürlich gut, wenn eine Zusammenarbeit zustande kommt. Selbst wenn sie nicht erfolgreich ist, haben wir zumindest den Versuch unternommen. Außerdem haben wir Kontakte zu Menschen geknüpft, mit denen wir vorher überhaupt keine Verbindung hatten. Wenn sich in Zukunft eine Gelegenheit ergibt, können wir immer noch zusammenarbeiten.

Wir haben mit einem Kunden zusammengearbeitet und ihm in der Anfangsphase kostenlos einige Dienstleistungen angeboten, wie Funktionsanalysen und die Erstellung detaillierter Mindmaps. Trotz all dieser Bemühungen kam es letztendlich nicht zu einer Einigung. Das hat viel Zeit, Arbeitskraft und Energie verschwendet, und wir fühlen uns sehr enttäuscht, da Zeit kostbar ist und wir am Ende keine Vereinbarung erzielen konnten.

Daher dachte ich, dass wir mit dem Kunden zunächst einen groben Preis besprechen sollten. Aber im Nachhinein betrachtet, macht man viele Dinge für den Kunden, bevor man einen Vertrag unterschreibt, und der Kunde kann diese Aufrichtigkeit spüren. Es ist nicht wie bei anderen Outsourcing-Unternehmen, die möglicherweise sofort sagen, wie viel das Projekt kosten wird, was als etwas utilitaristisch und berechnend empfunden werden könnte. Wir verlangen zunächst kein Geld, sondern erstellen Mindmaps und Kostenvoranschläge für den Kunden und investieren wertvolle halbe oder ganze Tage, um den Kunden zu bedienen. Wir glauben, dass dies dem Kunden unsere Aufrichtigkeit vermittelt. Aufrichtigkeit ist eine gegenseitige Angelegenheit.

Tatsächlich hat sich die Erfolgsquote nach einer Weile verbessert. Wenn es am Ende nicht klappt, fühlen sich die Kunden auch ein wenig entschuldigend.

**Frage:** Wie bewertest du eine Person, und was hältst du für eine zuverlässige Person?

**Antwort:** Ich messe eine Person anhand ihrer Handlungen, ihrer Integrität und ihrer Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen. Eine zuverlässige Person ist jemand, der seine Versprechen hält, ehrlich ist und in schwierigen Situationen standhaft bleibt. Sie zeigt Respekt gegenüber anderen und handelt mit Bedacht und Überlegung. Eine zuverlässige Person ist auch jemand, der in der Lage ist, Fehler zuzugeben und daraus zu lernen, anstatt sie zu vertuschen. Kurz gesagt, eine zuverlässige Person ist jemand, dem man vertrauen kann, sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten.

Li Zhiwei: Ich denke, eine zuverlässige Person hält ihr Wort. Was sie dir verspricht, wird sie so gut wie möglich erfüllen, und wenn sie es nicht schafft, wird sie so gut wie möglich den Grund dafür erklären und ehrlich sein. In der Kommunikation kann eine zuverlässige Person ihre Gedanken klar ausdrücken, offen sein und dir ihre wahren Gefühle mitteilen. Wenn der Auftraggeber der Meinung ist, dass unser Konzept nicht geeignet ist, hoffen wir, dass er uns ehrlich sagt, warum das so ist. Wir möchten auch verstehen, warum ein Ingenieur oder Designer unser Projekt nicht übernimmt. Deshalb halte ich Ehrlichkeit für sehr wichtig.

Wenn es um eine zuverlässige Person geht, schaut man zum Beispiel, ob sie zuverlässig arbeitet, ob sie rechtzeitig reagieren kann und ob sie sich bemüht, das zu tun, was sie versprochen hat. Wenn es sich um die erste Zusammenarbeit handelt, schließen wir in der Regel einen Vertrag ab. Ein Vertrag ist ein schriftliches Versprechen, und natürlich enthält der Vertrag auch einige Austrittsklauseln, zum Beispiel, dass uns im Falle eines unerwarteten Vorfalles in der Familie rechtzeitig informiert wird.

Zuverlässige Menschen sind sehr kompetent, arbeiten schnell, kooperieren gut mit anderen und halten ihre Versprechen. Sie sind also ausgezeichnet und zuverlässig. Wir haben auch mit vielen Menschen zusammengearbeitet, und zuverlässige Personen erledigen ihre Aufgaben gut und schnell, reagieren auf alles und antworten zeitnah auf Nachrichten. Wenn sie tatsächlich gerade beschäftigt sind oder es Probleme mit dem Projekt gibt, können sie dies offen ansprechen.

Wenn du weißt, dass du jemandem keine Zusage machen kannst und dass es unmöglich ist, dies zu erfüllen, solltest du die Person im Voraus ablehnen. Es ist wichtig, dass du deine wahren Gedanken klar ausdrückst.

**Frage:** Du hast in den letzten sechs Monaten mit so vielen Menschen zu tun gehabt. Gibt es irgendwelche Erkenntnisse oder Einsichten, die du in Bezug auf Kommunikationsfähigkeiten und den Umgang mit Menschen gewonnen hast?

**Antwort:** In den letzten sechs Monaten habe ich tatsächlich einige wichtige Lektionen gelernt, was Kommunikation und den Umgang mit Menschen betrifft.

1. **Aktives Zuhören:** Ich habe gemerkt, wie wichtig es ist, wirklich zuzuhören und nicht nur zu warten, bis man selbst an der Reihe ist zu sprechen. Aktives Zuhören bedeutet, sich voll und ganz auf das zu konzentrieren, was die andere Person sagt, und nicht nur auf die eigenen Gedanken oder Antworten zu warten.
2. **Empathie:** Empathie ist ein Schlüssel zur effektiven Kommunikation. Ich habe gelernt, mich besser in die Lage anderer zu versetzen und ihre Perspektiven zu verstehen. Das hilft nicht nur, Konflikte zu vermeiden, sondern auch, stärkere Beziehungen aufzubauen.





Du wirst feststellen, dass du, je mehr du bereit bist, Nachteile in Kauf zu nehmen, mit mehr Menschen zusammenarbeiten und mehr Chancen erhalten kannst. Der Kern des Nachteilenehmens liegt darin, dass ich mich nicht an den kurzfristigen Vorteilen festhalte, sondern langfristige Interessen und Erfahrungssammlung schätze. Ich bin bereit, vorübergehend einige Nachteile zu akzeptieren.

Unser Unternehmen und ich persönlich haben in den letzten Jahren kaum jemanden verärgert. Man kann sagen, dass ich fast niemandem gegenüber etwas falsch gemacht habe. Als Lehrer Xiaolai in mich investierte und ich Verluste machte, habe ich das Geld zurückverdient. Auf dem Firmenkonto liegen jetzt über 500.000 Yuan, und wenn es zu einer sofortigen Abrechnung käme, könnte ich ihm gegenüber ein reines Gewissen haben. Was den Umgang mit Menschen betrifft, muss ich jedem, der mir Geld gibt, gerecht werden. Je mehr Geld mir jemand gibt, desto mehr muss ich ihm gerecht werden. Selbst wenn jemand mir kein Geld gegeben hat, aber mir geholfen hat, muss ich auch ihm gegenüber ein reines Gewissen haben.

Unser Unternehmen hat, ehrlich gesagt, niemanden verärgert, in Verlegenheit gebracht oder dessen Interessen ausgebeutet. Es gibt keinen Ingenieur oder Designer, der mit unserer Zusammenarbeit unzufrieden ist. Auch wenn es vorkommt, dass einige Projekte vom Auftraggeber nicht weiter vorangetrieben werden und ich die Schlusszahlung nicht erhalte, verteile ich das Geld dennoch entsprechend der geleisteten Arbeit an alle. Manchmal wurde bereits ein Teil der Arbeit erledigt, aber der Auftraggeber hat noch kein Geld überwiesen, dann lege ich sogar etwas drauf. Manchmal ist das Budget begrenzt, und damit unsere Zusammenarbeit erfolgreich ist, bin ich bereit, etwas weniger zu verdienen und einen Teil des Verlusts zu tragen.

Im Umgang mit Menschen sollten wir langfristig denken. Mit herausragenden Menschen sollten wir aktiv zusammenarbeiten. Oftmals, um das große Ganze zu berücksichtigen, ist es in Ordnung, wenn man selbst einen kleinen Nachteil in Kauf nimmt, damit sich jeder wohlfühlt und gerne mit dir zusammenarbeitet. Wenn du dann die Kunden gut bedienst und alle, die eine enge Beziehung und Zusammenarbeit mit dir haben, zufriedenstellst, dann ist das meiner Meinung nach der richtige Umgang mit Menschen. Meine emotionale Intelligenz ist wirklich nicht besonders hoch, aber im Umgang mit so vielen Menschen sind die Prinzipien sehr einfach: Wenn du gut zu mir bist, bin ich auch gut zu dir. Jede Person, jede Vereinbarung, jedes Versprechen wird mit aller Kraft erfüllt, und man sollte versuchen, mehr an andere zu denken. Manchmal, wenn es zwischen Ingenieuren und Auftraggebern zu Konflikten kommt, vermittele ich zwischen den Parteien.

Deshalb ist es wichtig, anderen gegenüber tolerant zu sein, denn nachdem man mit vielen Menschen zu tun hatte, kann man verschiedene Dinge verstehen. Zum Beispiel könnten sich

ein Paar gegenseitig aus den Freundeslisten löschen, nachdem sie zuvor zusammen waren. Später weiß man nicht, wer das Versprechen gebrochen hat, und der andere fühlt sich betrogen, also löschen sie sich gegenseitig oder ähnliches. Die Beziehungen zwischen Menschen sind manchmal zerbrechlich, deshalb kann man verstehen, warum manchmal Konflikte entstehen. Das ist alles normal.

Daher sollte man im Umgang mit anderen stets Rücksicht nehmen und manchmal lieber selbst einen kleinen Nachteil in Kauf nehmen, um das Gesamtbild zu wahren. Jedes Versprechen sollte erfüllt werden, und bei der Erledigung von Aufgaben sollte alles klar kommuniziert werden, wobei alle Vereinbarungen zwischen beiden Parteien deutlich besprochen werden sollten. Sollten unterschiedliche Meinungen auftreten, sollten diese vor Beginn der Zusammenarbeit geklärt werden. Falls während des Prozesses Unstimmigkeiten auftreten, sollten entsprechende Kompensationen und Beruhigungsmaßnahmen ergriffen werden. Dies ist eine meiner Erkenntnisse im Umgang mit anderen.

### **Frage: Wie verwaltet man sein Unternehmen? Wie führt man sein Unternehmen erfolgreich?**

Die Verwaltung eines Unternehmens, insbesondere eines Entwicklerteams mit 20 bis 30 Ingenieuren und Designern, erfordert eine hohe Transparenz. Wir verwenden GitLab, ein Code-Management-System, das es mir ermöglicht, alle Einreichungen der Ingenieure zu sehen, den Fortschritt jedes Einzelnen zu verfolgen und zu erkennen, was jeder getan hat.

Transparenz ist entscheidend, damit Sie die Arbeit aller gut überwachen können. Schließlich ist nicht immer jeder gleichermaßen verantwortungsbewusst, und manchmal hat jemand vielleicht wirklich keine Zeit, das zu tun, was er eigentlich tun sollte. Dann können Sie frühzeitig eingreifen und Probleme erkennen. Daher ist es wichtig, dass die Unternehmensführung sehr transparent ist und die Verantwortlichkeiten klar definiert sind.

Unsere Teilzeit-Ingenieure werden nach einem Gewinnbeteiligungsmodell bezahlt. Wir wissen genau, wie viel Geld für welche Aufgaben bereitgestellt wird, und das ist sehr klar. Daher müssen die Verantwortlichkeiten klar abgegrenzt werden. Warum gerät ein Unternehmen in Unordnung? Weil die Verantwortlichkeiten nicht klar definiert sind, jeder nicht weiß, was er tun soll, und niemand die Leute organisiert, um zu bestimmen, was getan werden muss. Wir verwalten das Unternehmen gut durch ein Outsourcing-Projektsystem, und Firmenangelegenheiten werden so weit wie möglich in Arbeitsgruppen besprochen, sodass auch andere beteiligte Personen die Informationen synchron erhalten können. Das ist so transparent wie möglich.

Der Gründer von Bridgewater Associates, Ray Dalio, sagte: "Strebe nach radikaler Trans-

parenz.”

Ein Unternehmen gut zu führen, erfordert zum einen absolute Transparenz und zum anderen eine offene und ehrliche Kommunikation, in der jeder seine wahren Gedanken äußern kann. Darüber hinaus ist ein Unternehmen ein Ort, an dem Gewinne erzielt werden. Obwohl emotionale Bindungen wichtig sind, gibt es oft Situationen, in denen man als Vorgesetzter gegenüber den Mitarbeitern sehr nachsichtig ist, während der Kunde oder Auftraggeber keine Nachsicht zeigt und sehr strenge Anforderungen stellt. In solchen Fällen lastet der gesamte Druck auf den Schultern des Managers. Wenn die Mitarbeiter wenig Druck verspüren, dann trägt der Manager als Führungskraft die Hauptlast. Es ist wichtig, dass das Team gemeinsam den Druck des Managers trägt.

Unternehmensführung bedeutet für mich, dass die Verantwortlichkeiten klar und eindeutig definiert sind. Dann teilen alle den Druck gemeinsam, was dazu führt, dass jeder selbstbewusst und proaktiv seine Aufgaben erledigt. Das ist eine meiner Überlegungen zur Unternehmensführung. Natürlich ist unser Unternehmen derzeit noch relativ klein, und wenn wir eine größere Größe erreichen, werden wir sicherlich neue Erkenntnisse gewinnen.

### **Frage: Was für Ratschläge haben Sie für Ingenieure im Berufsleben?**

#### **Antwort:**

Als Ingenieur im Berufsleben ist es wichtig, kontinuierlich zu lernen und sich weiterzuentwickeln. Die Technologie entwickelt sich schnell, und es ist entscheidend, mit den neuesten Trends und Technologien Schritt zu halten. Hier sind einige spezifische Ratschläge:

1. **Bleiben Sie neugierig:** Seien Sie immer offen für neue Ideen und Technologien. Experimentieren Sie mit neuen Tools und Frameworks, um Ihr Wissen zu erweitern.
2. **Netzwerken:** Bauen Sie ein starkes berufliches Netzwerk auf. Tauschen Sie sich mit Kollegen und Experten in Ihrer Branche aus, um von deren Erfahrungen zu profitieren.
3. **Problemlösungsfähigkeiten:** Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit, komplexe Probleme zu analysieren und effektive Lösungen zu finden. Dies ist eine der wichtigsten Fähigkeiten eines Ingenieurs.
4. **Teamarbeit:** Arbeiten Sie gut im Team. Effektive Kommunikation und Zusammenarbeit sind entscheidend für den Erfolg in jedem Projekt.
5. **Zeitmanagement:** Lernen Sie, Ihre Zeit effizient zu verwalten. Priorisieren Sie Aufgaben und setzen Sie realistische Ziele, um produktiv zu bleiben.
6. **Feedback annehmen:** Seien Sie offen für konstruktives Feedback und nutzen Sie es, um sich zu verbessern.

7. **Work-Life-Balance:** Achten Sie auf eine gesunde Work-Life-Balance. Burnout kann Ihre Produktivität und Kreativität beeinträchtigen.
8. **Ethik und Verantwortung:** Handeln Sie stets ethisch und übernehmen Sie Verantwortung für Ihre Arbeit. Dies stärkt Ihr berufliches Ansehen und Vertrauen.

Indem Sie diese Ratschläge befolgen, können Sie nicht nur Ihre Karriere vorantreiben, sondern auch einen positiven Beitrag zu Ihrem Team und Ihrer Organisation leisten.

Li Zhiwei: Ich sage immer, dass man offen sein und viel ausprobieren sollte, sich selbst herausfordern muss. Es ist sinnlos, immer nur wiederholende, einfache Dinge zu tun. Ein Ingenieur sollte nicht nur einfache Seiten erstellen und diese wiederholen, sondern kontinuierlich lernen und neue Technologien erlernen.

Ich habe erkannt, dass ich in den fünf Jahren, in denen ich von der zweiten Klasse der Mittelschule bis zur Oberstufe an Programmierwettbewerben teilgenommen habe, nicht wirklich viel gelernt habe. Mein größter Erfolg war die Qualifikation für die Provinzmeisterschaft. Ich habe festgestellt, dass ich in diesen fünf Jahren hauptsächlich einfache Programmierprobleme wiederholt gelöst habe. Außerdem habe ich alles alleine gemacht, ohne mich mit anderen auszutauschen oder von erfahreneren Personen zu lernen.

**Frage: Erzähl doch mal ein bisschen über dich selbst. Wer sind deine Vorbilder oder Idole im Berufs- und Privatleben?**

**Antwort:**

Im Berufsleben bewundere ich Menschen, die nicht nur fachlich exzellent sind, sondern auch eine starke Führungsqualität und Empathie besitzen. Ein Beispiel dafür ist **Elon Musk**. Seine Fähigkeit, visionäre Ideen in die Realität umzusetzen und dabei gleichzeitig mehrere Unternehmen zu leiten, ist wirklich beeindruckend. Er zeigt, dass man mit harter Arbeit, Durchhaltevermögen und einer klaren Vision Großes erreichen kann.

Im Privatleben schätze ich Menschen, die trotz Erfolg bescheiden bleiben und sich für andere einsetzen. Ein Vorbild für mich ist **Malala Yousafzai**. Ihr Mut, sich für Bildung und Gleichberechtigung einzusetzen, selbst unter schwierigsten Bedingungen, ist inspirierend. Sie erinnert mich daran, dass man auch im Kleinen einen Unterschied machen kann, wenn man für seine Überzeugungen einsteht.

Beide Persönlichkeiten zeigen mir, dass Erfolg nicht nur darin besteht, Ziele zu erreichen, sondern auch darin, positive Veränderungen in der Welt zu bewirken.

Li Zhiwei: Ich interessiere mich für die herausragenden Persönlichkeiten unserer Zeit, wie Wang Xing, Cheng Wei und Zhang Yiming von TMD. Ich verfolge viele Menschen in der Internet-



Daher ist es von klein auf wichtig, sich mit Themen wie Wirtschaft, Effizienz, Erfolgsgeschichten und Technologie zu beschäftigen. Die Denkweise und das Bewusstsein lassen sich vielleicht nicht sofort durch das Lesen vieler Bücher oder das Erleben vieler Dinge verändern, aber durch kontinuierliche Anstrengung wird sich mit der Zeit eine Veränderung einstellen.

Ich habe auch viel von den Menschen in meiner Umgebung gelernt, zum Beispiel von LX, dem Vizepräsidenten von Yuanfudao, TQ, dem technischen Leiter der Produktentwicklung von Xiaoyuan Souti, und ZXD, meinem früheren Vorgesetzten bei meinem ersten Job, der jetzt Technologieexperte bei Alibaba ist. Während der Zusammenarbeit mit ihnen habe ich ebenfalls viel gelernt.

Vorbilder sind wichtig, aber viele Dinge müssen erst wirklich getan werden, um zu wachsen.

**Frage:** Sie haben erwähnt, dass Lehrer Li Xiaolai Ihr Investor ist. Was halten Sie von Investitionen? Was hat sich für Sie durch die Investition geändert?

**Antwort:** Investitionen sind ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenswachstums. Sie bieten nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch strategische Beratung und Netzwerkmöglichkeiten. Die Investition von Li Xiaolai hat mir geholfen, meine Vision zu erweitern und meine Geschäftsstrategien zu verbessern. Es hat mir auch ermöglicht, mich auf die Kernentwicklung des Unternehmens zu konzentrieren, ohne mich ständig um die Finanzierung sorgen zu müssen. Insgesamt hat die Investition meinem Unternehmen geholfen, schneller zu wachsen und effektiver zu arbeiten.

Li Zhiwei: Zunächst einmal, nachdem man eine Investition erhalten hat, muss man lernen, sein Vermögen auf vernünftige Weise zu verwalten und es an den richtigen Stellen einzusetzen. Sinnlose Verschwendung ist nicht ratsam, und es ist eine Wissenschaft, wie man Geld richtig einsetzt. Wenn man nicht in der Lage ist, dieses Vermögen angemessen zu verwalten, kann es schnell aufgebraucht sein.

Nicht nur hast du das Geld nicht an der richtigen Stelle eingesetzt, sondern auch deine Einstellung hat sich verändert. Zum Beispiel, als ich eine Investition von 500.000 RMB von Lehrer Li Xiaolai erhielt, hat sich meine Einstellung subtil verändert. Ich habe schnell damit begonnen, Leute einzustellen, und war nicht mehr bereit, die harte und schmutzige Arbeit selbst zu erledigen, oder selbst Leute in die Gruppen einzuladen. Ich dachte, ich könne nicht gut managen, also wollte ich Leute einstellen, um meine Managementfähigkeiten zu trainieren. Das Unternehmen hatte noch keine profitablen Geschäfte, die gut liefen, und ich stellte relativ viele Leute auf einmal ein. Meine Einstellung hatte sich subtil verändert, ich wurde überheblich, wurde unruhig, ich dachte, das Unternehmen hat Geld, ich bin der Manager.

Wenn dieses Geld mein eigenes, hart verdientes Einkommen wäre, würde ich es als schwer



