

Presseinformation

1. Dezember 2016

Das Beste aus zwei Welten

Wie eine Vietnamesin einen erfolgreichen Reiseveranstalter aufbaut – Interview mit Xuan Tinh Herfort, Geschäftsführerin von Indochina Travels

Frankfurt - Sich selbständig machen, ein Business aus dem Boden stampfen, das fällt schon unter normalen Bedingungen nicht leicht. Wenn man zudem als Ausländer in ein Land kommt, dessen Kultur nicht kennt und mit der fremden Sprache zu kämpfen hat, dann wird der Start ins „neue Leben“ zur Mammutaufgabe.

Xuan Tinh Herfort hat sie bewältigt. Mehr noch: Die gebürtige Vietnamesin (Jahrgang 1977) arbeitet weiter an ihrer Erfolgsstory, mit der Marke Indochina Travels eine der erfolgreichsten Touristikerinnen Deutschlands zu werden. Im nachfolgenden Interview skizziert sie nicht nur die Stationen auf ihrem bisherigen Weg dorthin, sie spricht auch über die wichtigsten Voraussetzungen, um Erfolg in der Fremde zu haben: eine positive Einstellung zum Leben, Eigenmotivation und die Freude am Umgang mit Menschen

Frau Herfort, wer einen Blick auf die ersten Stationen Ihrer Karriere wirft, der wird kaum vermuten, dass der Berufsweg plötzlich in Richtung Tourismus führte.

„Ja, der Wechsel mag für Außenstehende nicht so leicht nachvollziehbar sein. Für mich war er allerdings die logische Konsequenz aus dem bis dahin Erlebten. Nach dem Wirtschaftsstudium an der Universität Hanoi und dem Bachelorabschluss im Jahr 1999 brachte mich gleich mein erster Job an die Vietnamesische Handelskammer, wo ich Dialog-Veranstaltungen organisierte, die Regierungsvertreter mit Top-Führungskräften aus der Wirtschaft zusammen-brachten.“

Ein gutes Pflaster, die richtigen Leute kennenzulernen.

„Ohne Zweifel. Vor allem aber eine spannende Aufgabe, die noch mehr Spaß machte, als das Ganze im Rahmen der EU-Entwicklungshilfe auf Europa ausgeweitet wurde. Das hat dann auch mein Interesse an der „Alten Welt“ nachhaltig geweckt.“

Und wie haben Sie dieses neue Interesse befriedigt?

„Ganz einfach. 2002 bin ich vier Wochen lang mit dem Rucksack durch Westeuropa gereist. Deutschland lag natürlich auch auf meiner Route, und ich habe mich dann sofort in dieses Land verliebt.“

Verliebt in Deutschland? Nicht in Frankreich oder Italien? Das tut meiner deutschen Seele ja gut, glauben mag ich es aber nicht so ganz.

„Doch! Ich mag die Menschen, ihre Mentalität und den Umgang mit ihnen. Gerade weil man hier viel direkter seine Meinung sagen und auch offen Kritik üben darf. Ganz anders als in Vietnam. Dort gilt schon in der Schule ‚Zuhören und Folgen‘.

Das war nie meins. Zuhören? Unbedingt! Aber eben auch nachhaken und hinterfragen. So sollte es sein.“

Und wie steht's mit dem deutschen Wetter? Lieben Sie das auch?

„Das muss man halt nehmen wie es ist. Ich bin da nicht so empfindlich. Außerdem bin ich ja auch nicht nach Deutschland gekommen, um hier in der Sonne zu liegen. Ich hatte den Traum, hier erfolgreich zu sein. Den lässt man doch nicht wegen ein paar mehr Regenschauern platzen. Ich denk' dann immer an meinen Opa. Der war Bauer und hat sich gefreut, wenn es in Vietnam geregnet hat. Es kommt halt auf die Perspektive an. Und auf die Lebenseinstellung. Die ist bei mir grundsätzlich positiv.“

Kommen wir wieder auf Ihren Berufsweg zu sprechen. Wie ging es nach Ihrer Rückkehr von der Europatournee als Backpacker weiter?

„Ich wollte unbedingt wieder zurück nach Deutschland, um dort zu leben und zu arbeiten. Also bewarb ich mich um ein Stipendium beim Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und erhielt schon wenig später die Zusage für ein 14 monatiges „Scholarship“ mit Stationen in München, Berlin und Frankfurt. In der Mainmetropole bin ich dann schließlich hängengeblieben und habe dort 2004 mein erstes Unternehmen, die EUVIBUS Limited gegründet.“

Wofür steht der Name?

„Es ist die Abkürzung für Europe-Vietnam-Business und dokumentiert die Tätigkeit der Firma. Seinerzeit ging es um die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zwischen vietnamesischen und europäischen Unternehmen. Ich organisierte entsprechende Treffen im Auftrag der vietnamesischen Regierung und in diesem Zusammenhang auch die Reisen der Teilnehmer.“

Ihre erste geschäftliche Berührung mit der Touristik?

„Nicht die erste, aber die bis dahin intensivste und wirtschaftlich bedeutendste. Zuvor hatte ich bereits während meines Studiums hin und wieder als Reiseführer in Saigon gejobbt und war dabei erstmals in Kontakt mit Europäern gekommen.“

Und wie war das?

„Eine tolle Erfahrung. Am Anfang allerdings nicht ganz so einfach, schließlich habe ich erst mit 15 Jahren angefangen, auf der Highschool Englisch zu lernen. Vorher gab's als Fremdsprache nur Russisch.“

Lassen Sie uns zu Ihrer Firma zurückkommen. Wie ging es weiter?

„Die Anfangsjahre waren erfolgreich aber auch sehr fordernd. Ich habe das ja mehr oder weniger als „One-Woman-Show“ alleine gestemmt. Dann kam die Babypause und die Überlegung, beim Wiedereinstieg das Thema Reise in den Mittelpunkt zu stellen. Gleichzeitig wollte ich mehr Aufgaben delegieren, um auch genügend Zeit für meine Kinder zu haben. So ist schließlich die Veranstaltermarke „Indochina Travels“ entstanden.“

Mit Vietnam als zentraler Destination...

„Zu Beginn ja. Hier kannte und kenne ich mich natürlich bestens aus und verfüge über viele hilfreiche Kontakte. Es hat allerdings nicht lange gedauert, bis wir auch andere südostasiatische Zielländer in vergleichbarem Umfang angeboten haben. Heute finden sich neben Vietnam mit Laos, Kambodscha, Myanmar, Sri Lanka, Malaysia, Indonesien und Thailand sieben weitere Destinationen in unserem Portfolio.“

Wie sehen Sie sich damit im Markt positioniert?

„Führend, was Qualität und Preis-Leistungsverhältnis im Segment der Indochina-Reisen angehen. Wir bieten durchweg deutschsprachig geführte Gruppenreisen mit maximal 10 Teilnehmern. Dank eigener Büros vor Ort stellen wir die Programme selbst zusammen und betreuen auch unsere Gäste in Eigenregie. Diesen Service bietet kein Mitbewerber. Und das Ganze zu Preisen, die niemand matchen kann.“

Sie erwähnten eigene Büros.

„Ja, ich wollte direkten Einfluss nicht nur auf den Hoteleinkauf, sondern auch auf die Gestaltung der Reisen sowie deren Organisation und Begleitung. Also habe ich 2010 am Standort Hanoi Indochina Pearl als Einkaufs- und Incoming-Agentur gegründet. Heute verfügt dieses

Unternehmen auch über Büros in Kambodscha, Laos und Myanmar. Da sind wir sehr gut aufgestellt.“

Ihre Reisen müssen Sie aber in den deutschsprachigen Märkten verkaufen. Haben Sie keine Bedenken, dass Ihr Produkt zu „asiatisch“ daherkommt?

„Absolut nicht. Ich liebe nicht nur die deutsche Mentalität, ich kenne mich darin auch inzwischen hervorragend aus. Wenn man so will, verbinde ich das Beste aus beiden Welten. Das Entscheidende ist ohnehin, dass wir unsere Kunden mögen, und das merkt man auch unserem Produkt an.“

Was glauben Sie, macht Ihren persönlichen Erfolg aus?

„Dass ich nach wie vor eine emotional intensive Verbindung zu Vietnam habe, mich aber auch in Deutschland pudelwohl fühle. Ich passe einfach zu diesem Land und habe damit sozusagen zwei Heimaten. Das macht mich stark, erfolgreich und vor allem glücklich.“

Sie sprachen von Ihrem Wunsch, nicht mehr Alles allein machen zu müssen, sondern mehr delegieren zu wollen. Dazu braucht es Mitarbeiter. Wie viele gibt es bei Indochina Travels?

„An unserem Standort in Frankfurt arbeiten 15 Kolleginnen und Kollegen, bei Indochina Pearls nochmals etwa 25 Mitarbeiter. Wir bilden auch regelmäßig aus. Das liegt mir besonders am Herzen.“

So wie die Unterstützung einer Schule in Vietnam?

„Ja, ich will meinem Land helfen. Und da fängt man am besten bei den Kindern an und investiert in deren Bildung. Da ist die Wirkung am größten.“

Und wie sieht das konkret aus?

„Wir sponsern regelmäßig rund 30 Kinder der Van Dien Schule in Hanoi. Künftig möchten wir die Fördersumme analog der Zahl unserer Gäste wachsen lassen und pro Buchung einen Euro in das Projekt stecken.“

In Ihrem Firmenlogo findet sich ein Drache. Können Sie auch „Feuer spucken“

„Die Frage sollten besser meine Mitarbeiter beantworten. Ich selbst sehe mich als ein Mensch, der seine Ziele konsequent verfolgt. Dabei bin ich aber sicherlich keine ‚Drachenslady‘, die aggressiv ihren Weg geht. Stark und zielgerichtet ja, aber auch sanft.“



Was sehen Sie heute als die wichtigsten Eigenschaften für Ihren bisherigen Erfolgsweg?

„Positives Denken. Nicht auf Schwierigkeiten fokussieren, sondern gezielt nach Hilfe suchen und dabei auch auf externe Experten setzen. Ich weiß, dass deutsche Männer häufig schon Schwierigkeiten haben, nach dem Weg zu fragen. Aber als Frau will man ja auch mal ankommen...“

Zur Person

Xuan Tinh Herfort wurde 1977 in Vietnam geboren. Nach dem Studium zum „Bachelor of International Business“ arbeitete sie in Hanoi für die vietnamesische Handelskammer und später für die Europäische Kommission. Nebenbei war sie eine der renommiertesten freien Wirtschaftsjournalistinnen des Landes. 2002 brachte sie ein Stipendium des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung nach Deutschland, wo Sie 2004 das Unternehmen EUVIBUS gründete. Mit der Marke Indochina Travels betreibt Xuan Tinh Herfort mittlerweile den führenden Anbieter für Reisen nach Indochina.