

## Meeliften op de Chinese wervelwind

11 NOVEMBER 2008 (PAGINA 08)

Marieke Verhoeven

**Als werkplaats van de wereld doet China al jaren goede zaken. Maar het land heeft meer te bieden dan goedkope productie, ontdekken ook steeds meer Nederlandse ondernemers. Door Marieke Verhoeven**



Mode-ontwerper Daryl van Wouw in zijn **Chinese** fabriek.

Dat zakendoen in China heel anders is dan in Europa weet Jorn Mineur maar al te goed. **De** directeur van het Hilversumse softwarebedrijf E-Accent bouwde voor een **Chinese** klant een online-beoordeelsysteem voor universiteiten. Bezoekers konden zelf **de** onderwijsinstelling beoordelen. Mineur: 'Bij **de** presentatie van het systeem was onze client kritisch. Dat is allemaal wel aardig, zei hij, maar hoe kunnen we deze ranking manipuleren? Toen ik hem uitlegde dat dit juist niet **de** bedoeling was, raakte hij in **de** war. Want wat als je een goede relatie met een bepaalde universiteit onderhield? Die moest je dan toch een plekje hoger **op de** schaal kunnen zetten?'

**De** anekdote wordt instemmend ontvangen in het Amsterdamse restaurant Dauphine. Ongeveer vijftig ondernemers zijn afgekomen **op de** eerste bijeenkomst van het Sino-Dutch **IT**-netwerk, een nieuw platform dat het uitbesteden van IT-activiteiten naar China wil promoten. Zijn het nu nog vooral India en Oost-Europa waar ondernemers hun IT-werk naar verplaatsen, in **de** toekomst wordt China relevanter. Doel is het contact tussen Nederlandse en **Chinese** ondernemers te stimuleren en het begrip van **de Chinese** manier van zakendoen verbeteren. En daar is behoefte aan.

China biedt misschien veel mogelijkheden, zakendoen is niet altijd even eenvoudig. Willem-Geert Lagemaat, die als directeur voor softwarebedrijf Lighthouse een fabriek met zevenhonderd man in Chengdu runt, weet alles van een moeizame start. '**De** regelgeving in China kan heel ondoorzichtig zijn, totdat je **de** juiste mensen kent. Als je eenmaal een netwerk hebt opgebouwd binnen **de** lokale en provinciale overheid, gaat het opeens een stuk makkelijker.'

Hoewel het land vooral bekendstaat als een plek waar je goedkoop kunt produceren, begint het besef te groeien dat China meer te bieden heeft. Bijvoorbeeld **op** het gebied van technische kennis. 'In China komen ieder jaar 450 duizend mensen van **de** universiteit, met een specifieke technologische kennis', zegt Victor **de** Pous van het Sino-Dutch IT-netwerk .

Niet alleen in Nederland groeit het aantal initiatieven om **de** handel met China makkelijker te maken. **Op** Europees niveau bestaat sinds 2007 het **EU**-China Managers Exchange and Training Programme (METP). In het vierjarige programma krijgen Europese en **Chinese** managers **de** kans meer begrip te krijgen van elkaars taal, cultuur en manier van zakendoen.

Henk Bolmeijer werkt al sinds 2004 in China als manager voor Nedgraphics, een softwarebedrijf in **de** textielindustrie. Een paar weken geleden is hij

Mode-ontwerper Daryl van Wouw verruilt Nederland voor Shanghai Mode-ontwerper Daryl van Wouw heeft sinds maart een eigen atelier annex fabriek in Shanghai. Hoewel hij nog bijna maandelijks in Nederland is, zit hij voornamelijk in zijn **Chinese** atelier. 'Ik kwam bij toeval in China terecht en vond **de** mogelijkheden en cultuur zo leuk dat ik ben blijven hangen. Het is bijna abnormaal wat er allemaal kan. In China heb je bijvoorbeeld allemaal machines die niet meer bestaan in Nederland. Voor creatieve mensen is dat heel erg leuk, want je kunt opeens allemaal dingen maken die je voorheen niet voor mogelijk hield.'

Voor Van Wouw die deze zomer zijn eerste winkel opende in Amsterdam, is **de** snelheid van **de Chinese** productie ideaal. En door zijn directe betrokkenheid wordt **de** kwaliteit gewaarborgd, aldus **de** ontwerper. Daarnaast is China voor Van Wouw ook creatief interessant. 'Shanghai is qua veranderingen een van **de** spannendste steden van dit moment. **De** economie begint te bruisen, het Westen komt binnen en dat spanningsveld is heel bijzonder. Ik doe dus ook veel inspiratie **op**.'

Van communicatieproblemen heeft hij niet zoveel last. 'Ik begreep natuurlijk niets van dat Chinees in het begin. Maar in dit vakgebied is dat niet zo erg. Je begrijpt elkaar al snel met wat handen- en voetenwerk. Ik ga gewoon met het patroon naast **de** naaimachine staan en dan komt het meestal wel goed.'

Ook buiten werktijd om klikt het goed met Van Wouws **Chinese** partners en werknemers. Hij wordt regelmatig uitgenodigd voor diners en avondjes karaoke. 'Al weet ik niet of ze mijn bijdrage aan **de** karaoke echt kunnen waarderen,' zegt hij. 'Toen ik laatst stond te zingen, hield **de** hele karaokebar zijn oren dicht.'

begonnen aan METP. 'Dit had ik veel eerder moeten doen. Toen ik hier vier jaar geleden begon, wist ik helemaal niets van **de** taal en cultuur. Voor mij was het daardoor een harde leerschool. Personeel haalde ik via een externe partij binnen, want ik had zelf geen idee hoe ik mensen moest selecteren.'

Behalve **de** taal cursus zijn ook **de** workshops, waarin Europeanen en Chinezen in rollenspellen moeten samenwerken, behulpzaam. Bolmeijer: 'Onder begeleiding van een tolk en spelleider worden werksituaties nagebootst, zoals onderhandelingen en vergaderingen. Dan merk je bijvoorbeeld dat Chinezen nogal terughoudend zijn, ze kijken **de** kat uit **de** boom. Ze zijn echt bang om iets te zeggen, ook uit gêne voor hun Engels. Als manager weet je daardoor vaak niet precies wat er speelt.'

Ook Mariëlle Lagers doet mee aan METP. Voor **de** provincie Noord-Holland organiseerde ze in het verleden handelsreizen naar China. Geïnspireerd door alle mogelijkheden besloot ze er zelf aan **de** slag te gaan. Na het exporteren van theebeurzen, een ouderwets soort theemuts in een nieuw (Chinees) jasje, gaat ze nu samen met **Chinese** ondernemers een keten van theehuizen opzetten. 'Voordat ik met mensen in zee ga, wil ik graag **de** taal zo goed mogelijk leren spreken en meer van **de** handelscultuur begrijpen. Ik wil niet worden gepiepeld. Of in ieder geval **de** kans daarop verkleinen door goed voorbereid te zijn.'

In **de** sessies met **Chinese** en Europese managers ziet ook zij duidelijke verschillen. 'Sowieso zitten we met allerlei Europeanen, van Bulgaren tot Fransen. Daar zit al een groot verschil tussen. Chinezen willen winnen, zijn supergefocust. Europeanen zijn meer gericht **op** het proces van besluitvorming en minder **op de** uitkomst.'

Wat Bolmeijer ook opvalt, is hoe hard **de Chinese** onderhandelingen eraan toe gaan, zelfs in oefensituaties. 'Bij **de** fusie van twee bedrijven in China is het echt hard tegen hard. Zo van: ik wil van jou winnen en gun je geen cent. In Europa zijn we toegeeflijker, we gunnen elkaar ook wel wat.' Toch zien beide ondernemers het **de** komende jaren in China helemaal zitten. Lagers: 'Ik heb echt een Azië-tik, **de** samenleving heeft iets ondoordringelijks en vind ik daarom zo boeiend.' Bolmeijer: '**De** vaart waarin dingen in China gebeuren is waanzinnig. Alles kan en nog in korte tijd ook. In Europa gaat alles toch veel langzamer.'

Voor alles over werk en carrière, ga naar [volkskrantbanen.nl](http://volkskrantbanen.nl)

*Copyright:* de Volkskrant