

'Zet niet te snel

Succesvol ondernemen in China vereist aanpassing, inlevingsvermogen, een goede voorbereiding en kennis van het land, de cultuur en het economische en politieke klimaat. EVO Logistiek sprak met verschillende kenners. 'China is veel verder dan heel wat Nederlanders denken. En dip of geen dip, er zit nog altijd enorm veel rek in de Chinese economie. Heb je een goed product? Denk dan eens aan export naar China.'

door Remco Stunnenberg



Ondanks de recente afkoeling van de economie in het land, is China nog altijd een belangrijke handelspartner van Nederland. Recente cijfers van het CBS laten zien dat in de eerste vijf maanden van dit jaar voor 3,3 miljard euro aan Nederlandse producten naar China is geëxporteerd. Zaken doen in China is 'hot'. Het vraagt echter wel om een andere aanpak dan zaken doen binnen Europa.

'Even snel spijkers met koppen slaan, werkt niet. Succesvol ondernemen in China impliceert dat er veel tijd en energie moet worden gestoken in het opbouwen en onderhouden van een goede verstandhouding met de zakenrelatie. Stop je iemands visitekaartje zonder te kijken meteen in je broekzak, dan vat de Chinese zakenpartner dat op als een gebrek aan respect', zegt Tony W. Huang. Hij is managing director bij de Stichting Rotterdam Commercial Representative Office (RCRO), opgericht in 1987 en een 'springplank' naar China voor het bedrijfsleven, van de grote corporates tot het mkb. Hij adviseert en begeleidt bedrijven en werkt nauw samen met onder meer EVO; leden die vragen hebben over zakendoen in China, worden naar hem doorverwezen. Huang heeft nog meer tips. 'Alcohol mag je alleen afwij-

Zijn ze betrouwbaar of niet? - laten zij dat in China meer dan eens achterwege. Zij hebben blind vertrouwen in de zaak en gaan met de eerste de beste partner in zee, met alle gevolgen van dien. Ik heb alle excuses en verklaringen voorbij zien komen: 'Ik heb foto's van mijn zakenrelatie gezien'. Ja, maar die foto's kunnen van willekeurig iedereen zijn. 'Ik ben toch in de fabriek geweest?' Klopt, maar dat was de fabriek van de buurman.' Het zijn praktijken die relatief eenvoudig voorkomen kunnen worden, aldus Vrancken Peeters. 'Allereerst door heel goede afspraken te maken en deze ook contractueel goed vast te leggen. En, nog belangrijker, ga naar China toe en neem ruim de tijd je partner te leren kennen.' 'Daarbij is het van groot belang dat je met de juiste partner spreekt', voegt jurist Lin Xu hieraan toe. Xu, geboren, getogen en opgeleid in China, is consultant in de China Practice van Kneppelhout Korthals Advocaten. 'Het klimaat in China is uiterst hiërarchisch. De CEO bepaalt, dat is de beslisser. Afspraken zijn pas geldig wanneer de hoogste baas zijn of haar akkoord heeft gegeven.' Huang beaamt dit: 'In Nederland gaan we met mensen lager op de ladder om de tafel zitten en werken dan naar boven. In China is die aanpak kansloos.'

Slippers

Het brengt Vrancken Peeters bij een ander punt: wie is de CEO, de hoogste man? 'Dat is meer dan eens niet de persoon van wie je het had verwacht. Dus niet die man in dat strakke pak. Integendeel. Het is vaak de man die er zo bij loopt - Vrancken Peeters, gekleed in een casual broek en

'Even snel spijkers met koppen slaan, werkt niet'

zen als je daarvoor medische redenen hebt en wie niet meedoet aan de karaoke is een 'loser'. Ook is het verstandig om alles wat je zakenpartner zegt en belooft, goed te verifiëren'. Hij adviseert partijen niet te snel met een Chinese partner in zee te gaan. 'Al zien zaken er op papier nog zo mooi uit. Zet niet te snel je krabbel onder een voorstel en neem ruim de tijd om eventuele partners goed te leren kennen.'

Blind vertrouwen

Huang krijgt bijval van advocaat Joost Vrancken Peeters, managing partner bij het Rotterdamse kantoor Kneppelhout Korthals Advocaten. Hij staat aan het hoofd van de 'China Practice' van het kantoor. 'En nee, niet alle Chinezen zijn onbetrouwbaar. Laat dat heel duidelijk zijn', benadrukt Vrancken Peeters. 'Ze zijn net zo betrouwbaar of onbetrouwbaar als Nederlandse handelspartners. Maar waar bedrijven in Nederland gedegen onderzoek doen naar potentiële zakenpartners - Wat voor bedrijf is het exact? Hoe lang bestaan ze al? Hoe staan ze in de markt?

dito poloshirt, wijst naar zichzelf. Hij haalt een anekdote aan. Hij was ooit spreker op een groot congres in China. 'Een van de andere key-notes tijdens dat congres was een of andere belangrijke gouverneur. Op een gegeven moment kwam er een man binnen in een prachtig pak. Ik dacht meteen: dat moet de gouverneur zijn. Maar nee, die man nam gewoon plaats in de zaal. Snel daarna kwam er een wat oudere man binnen, in een T-shirt en op slippers. Je raadt het al, dat was de gouverneur.'

Verder is het zaak je te realiseren dat wanneer een Chinees ja zegt, dit altijd weer kan worden teruggedraaid. 'Juich dus nooit te vroeg.' Dit weifelende gedrag komt volgens Huang doordat Chinezen heel beleefd zijn en niet graag 'nee' verkopen. Xu: 'Het kan bovendien zo zijn dat hij of zij je simpelweg niet heeft begrepen. De taalbarrière is groot, want veel Chinezen spreken slecht Engels en er zijn maar heel weinig Europeanen die Chinees spreken. Chinezen geven bovendien niet graag toe dat ze je niet hebben begrepen. Veel problemen ontstaan dus als gevolg van gebrekkige communicatie.'



je krabbel'



Foto: Remco Stunnenberg

Joost Vrancken Peeters en Lin Xu: 'Op het vlak van water, voedsel en groene energie biedt China ongekende mogelijkheden.'



Foto: Remco Stunnenberg

Tony W. Huang: 'Ga nooit te snel met een Chinese partner in zee.'

Export naar China: groei met dubbele cijfers

De volksrepubliek China is sinds 2010 de op een na grootste economie ter wereld, na de Verenigde Staten. Gedurende de afgelopen dertig jaar was China de snelst groeiende grote economie ter wereld met jaarlijkse groeipercentages van rond de tien procent. China is de grootste exporteur en de een na grootste importeur ter wereld. Nederland heeft volop geprofiteerd van deze stormachtige groei. Dat geldt in de eerste plaats voor de uitvoer van Nederlands producten. De waarde daarvan is sinds 2006 verdrievoudigd. Dit komt neer op een gemiddelde jaarlijkse groei van ruim dertien procent. Behalve minerale brandstoffen heeft vooral de maakindustrie een grote en snel groeiende bijdrage geleverd aan die uitvoer naar China. De export van elektronica, machines en transportmiddelen is met gemiddeld zeventien procent per jaar gegroeid. Ook de Nederlandse 'agro & food'-sector heeft in de periode 2006-2014 met gemiddeld vijftien procent per jaar een forse groei laten zien. De export vanuit deze sector bedraagt inmiddels meer dan één miljard euro per jaar. (Bron: CBS, ING Economisch Bureau.)

Vrancken Peeters: 'Ik voerde ooit overnamegesprekken. Het betrof een miljoenendeal. Daarbij is het een vanzelfsprekendheid om een zogeheten due diligence-onderzoek te laten uitvoeren, om te kunnen vaststellen of de aan de koper gepresenteerde informatie juist is. De Chinese geïnteresseerde partij antwoordde echter 'nee' op de vraag of zij een boekenonderzoek wilde laten uitvoeren. Ik vroeg het nog een keer en weer klonk het resoluut: 'nee'. Uiteindelijk nam ik contact op met de hoogste baas van het bedrijf en die wilde dat wel degelijk. Wat bleek: de mensen met wie ik had gesproken, wisten niet wat een due diligence inhield.'

mensen, het land en de cultuur. Wie daar allemaal geen zin in heeft, moet niet naar China gaan. Maar wie het wél interessant vindt zich te verdiepen in de cultuur, bereid is om iets te lezen over het land, notie heeft van de grootte van China, de opbouw en de achtergronden en het leuk vindt een paar keer per jaar die kant op te gaan, kan ik het zeker aanbevelen.'

Kortom, succesvol ondernemen in China vereist aanpassing, inlevingsvermogen, een goede voorbereiding en kennis van het land, de cultuur en het economische en politieke klimaat. Huang: 'Om echt tot zaken te komen in China, is het noodzakelijk mensen om je heen te hebben die van de hoed

'Ga naar China toe en neem ruim de tijd je partner te leren kennen'

Eens te meer een bewijs dat het zeer verstandig is om in China altijd samen te werken met een tolk, benadrukt Vrancken Peeters. 'Wie daarvoor kiest, raad ik overigens aan om hem of haar voor de gesprekken als het ware mee te nemen naar jouw wereld. Wie ben je? Wat doe je? Wat is jouw handel? Hoe lopen de lijnen? Wat is jouw strategie? Immers, het is zaak dat de tolk de gesprekken juist kan interpreteren. De tolk moet weten wat het doel is en waar het gesprek precies over gaat. Hij moet goed zijn voorbereid, want hij is de persoon die jou tijdens het gesprek verkoopt. Als hij onvoldoende is voorbereid, ben je kansloos.' De vraag dringt zich op of een ondernemer het eigenlijk wel moet willen, zakendoen in China. Vrancken Peeters: 'Absoluut, mits hij bereid is zich echt te verdiepen in de

en de rand weten, die de weg kennen, de taal spreken, weten wat je wel en niet moet doen en welke regels je in acht moet nemen. Zo is het zaak je te realiseren dat de werkwijze en de concurrentie in China keihard en meedogenloos zijn. Er staan heel wat ondernemers in de rij om daar iets te doen. Met andere woorden: voor jou tien anderen.'

Zelfspot

Vrancken Peeters: 'Tegelijkertijd kenmerkt de Chinese cultuur zich door respect. Een Chinees is hartelijk en prettig in de omgang en beschikt net als veel Nederlanders over een fikse dosis zelfspot. Natuurlijk, er gebeuren slechte dingen in het land, maar tegelijkertijd zien we zaken op het vlak van openheid en transparantie razendsnel ten goede



Foto: Ed Coenen

veranderen. Zoals er ook veel aandacht is om corruptie tegen te gaan. China is veel verder dan veel Nederlanders denken. En dip of geen dip, er zit nog altijd enorm veel rek in de Chinese economie. Heb je een goed product? Denk dan eens aan export naar China.'

'En zorg daarbij voor een goede en betrouwbare partner ter plaatse', vervolgt Vrancken Peeters. 'Een local die het product in China verkoopt en bij voorkeur niet één, maar verschillende partners. China is een gigantisch groot land.'

Als we in Europa zakendoen, geven we ook niet de eerste de beste partner het alleenrecht op de verkoop van een product in heel Europa. In China daarentegen kom ik het geregeld tegen, terwijl een regio eigenlijk een land op zichzelf is. Ik heb verschillende zaken gedaan waarbij ik met veel pijn en moeite dat alleenrecht teniet heb kunnen doen. Dat kun je eenvoudig voorkomen door niet met de eerste de beste partner in zee te gaan. Immers, voorkomen is beter dan genezen.' ●

Vrancken Peeters over 'zijn' China Practice

De China Practice van Kneppelhout Korthals Advocaten is vijf man sterk. De praktijk begeleidt zowel Nederlandse bedrijven die in China zaken (gaan) doen als Chinese bedrijven die de blik op Nederland richten. Advocaat en managing partner Joost Vrancken Peeters staat aan het hoofd van deze groep. Hij startte de China Practice ruim tien jaar geleden. 'Ik dacht na over de vraag waar ik nieuwe business kon gaan ontwikkelen. Waar komt het zwaartepunt te liggen de komende tijd? Welk land wordt belangrijk? Zo kwam ik uit bij China.'

'Op verschillende terreinen was dat een logische uitkomst', vervolgt hij. 'Ons kantoor is gevestigd in Rotterdam, de stad van de internationale haven waarvan de helft in Chinese handen is. Rotterdam en Shanghai zijn bovendien zustersteden. Korte lijnen, dus.'

Volgens Vrancken Peeters liggen er in alle sectoren kansen in China. 'Maar', voegt hij daaraan toe, 'met name op het vlak van water, voedsel en groene energie kent China ongekende mogelijkheden. Zo investeert het land enorm veel geld in duurzaamheid, met name in duurzame energie. En vlak ook de foodsector niet uit; een kwart van de wereldbevolking woont in China, maar beschikt niet over een kwart van het land van de wereld. Omdat er bovendien veel bergen zijn, is er dus maar relatief weinig land waarop voor een kwart van de wereldbevolking voedsel moet worden verbouwd. Gevolg: China is altijd op zoek naar technieken om zo veel mogelijk voedsel uit een vierkante meter te halen. En laten wij Nederlanders daar nu juist heel sterk in zijn.'

'Onze man in China'

Leden weten EVO te vinden als zij vragen hebben over ondernemen in China. Deze vragen zijn meer dan eens fiscaal van aard, zegt Peter Teunisse, ledenadviseur internationaal ondernemen. Bijvoorbeeld of en wanneer een Nederlands bedrijf in aanmerking komt voor btw-teruggave. Maar ook vragen als 'Hoe kan ik het anders en vooral slimmer aanpakken? Bij wie moet ik zijn voor dergelijke kwesties? Met welke partner kan ik het best in zee gaan?' Teunisse: 'Bij dit soort kwesties verwijs ik door naar 'onze man in China', Tony W. Huang, managing director bij de Stichting Rotterdam Commercial Representative Office (RCRO).' Een andere belangrijke partner op dit gebied is Fenedex, het grootste exportnetwerk van Nederland. Sinds begin dit jaar werken EVO en Fenedex officieel samen op het vlak van internationale handel. Die samenwerking stelt zowel EVO als Fenedex in staat de eigen leden nog beter van dienst te zijn.

Zo beschikt Fenedex over een China Desk, waar ondernemers terecht kunnen voor onder meer het bepalen van strategie, uitvoeren van marktonderzoeken en oprichten van eigen vestigingen. 'Samen met onze partners ondersteunen wij hun plannen en activiteiten in China', vertelt Fenedex-directeur Bart Jan Koopman. 'Ook adviseren wij bij knelpunten in China op het gebied van cultuur, douane, logistiek, juridische, fiscale en financiële zaken.'

Meer informatie over de Fenedex China Desk: www.fenedex.nl/chinadesk-advies-bij-ondernemen-en-export.html.