



“China is het economische groeimirakel van ons tijdsgewricht; een verbijsterende cocktail van economische activiteit. Van de traditionele zware industrie via de bouw en de aanleg van infrastructuur tot en met een high-tech sector die zich met die in Europa en Noord-Amerika kan meten.”

**L**ovende woorden, uitgesproken door de toenmalige Nederlandse minister van Economische Zaken Joop Wijn bij het startschot voor China Valley Europe in oktober 2006 op Schiphol. Daarin proef je ook enigszins de voorgenomenheid, die zich van het Westen al gauw meester maakt, zodra het over China gaat. Inderdaad: ‘onbekend maakt onbemind’.

Toch is het te gemakkelijk te denken in termen als wij-zij, in ‘het afpakken van onze banen’, in ‘het inpikken van ons intellectueel eigendom’ of in nietes-welles, als het gaat om economische spelregels. “Een munt heeft twee kanten!” Die boodschap klinkt door in de antwoorden van de Chinese zakenman Huiping Cui en zijn Nederlandse partner Robert de Vos. En enkele tips voor omgangsregels en gastvrijheid onthoudt de heer Cui ons ook niet. “In China zijn wij gastvrij en heten buitenlanders zonder onderscheid des persoons welkom. We halen u van het vliegveld, brengen u naar uw hotel en nodigen u uit voor een diner. Mijn ervaring in Nederland is zo anders. Ik zou als een vriend de Nederlandse autoriteiten het dringende advies geven de ontvangst van buitenlandse – ook Chinese – zakenlieden en functionarissen te verbeteren, willen zij Chinese investeringen aantrekken of opdrachten binnenhalen. Het mag dan een cultuurverschil zijn,

het gebrek aan een waardige, persoonlijke behandeling kwetst ons als Chinese burgers.”

*De wat beladen ondertoon die doorklinkt, wanneer we hier over China spreken, lijkt meer dan een cultuurverschil. Ziet het Westen zijn economische macht tussen de vingers wegglijpen?*

“Het is ook in Nederland zaak een zo duidelijk mogelijk beeld te scheppen van wat er in China gebeurt. Het beeld dat hier bestaat, komt weinig overeen met het werkelijke China. Dat blijkt keer op keer als mensen China voor



Huiping Cui

het eerst bezoeken en diep onder de indruk zijn van wat ze gezien hebben. Zetten we de ontwikkelingen in historisch perspectief, dan kent China een cultuur die meer dan 5000 jaar oud is! Europa en in het bijzonder Engeland begon zich zo’n ruim 300

jaar geleden als economische wereldmacht te ontvouwen volgens hun regels van het kolonialisme. Dat waren twee eeuwen later natuurlijk niet dezelfde regels voor de toen nieuwe opkomende economische macht: de Verenigde Staten met hun eigen spelregels van vrijhandel. Na de Tweede Wereldoorlog, was het de beurt aan Japan, dat met behulp van de Verenigde Staten haar economische macht vestigde. Dus je kunt vandaag de dag andere landen als India, China of Zuid Korea niet verbieden zich economisch te ontplooiën en al helemaal niet China dwingen om het westerse tempo van economische ontwikkelingen aan te houden. Dat is niet ons tempo!”

*Waarom zouden we zaken doen met China en niet met India of Oost-Europa – ook lagelonenlanden?*

“Bedrijven die de groei willen blijven vasthouden, kunnen die groei straks alleen nog in Azië halen. Als ze zich op strategische punten in productie en afname willen indekken door op de juiste positie te zitten, moeten deze bedrijven nu echt naar China komen. Wat te vaak uit het oog verloren wordt, is dat China met 1,3 miljard inwoners – 20 procent van de wereldbevolking – de grootste interne markt

#### HCETPO

Holland China Economic Trade Promoting Organization (HCETPO) werd opgericht door de Chinese jurist en oud-senator van Shanghai, Huiping Cui. De heer Cui is naast president van HCETPO tevens lid van de raad van bestuur van China Valley Europe. Het Nederlandse gezicht en vice president van HCETPO is Robert de Vos, voorheen adviseur voor the Board of Directors Europe China Institute Nyenrode.

HCETPO is betrokken bij de volgende projecten:

- het Chinese Hotel in Delft;
- marktonderzoek in China voor Campina;
- het organiseren van reizen voor diverse Nederlandse handelsdelegaties naar China;
- mede-oprichter van het China Institute Nyenrode;
- Europe Project;
- marktonderzoek voor de Jin Mao Group Co. Ltd. in Nederland;
- marktonderzoek voor het Hai Lun Chinese Commodity Trade Center;
- match making voor onroerend goed voor Shanghai Taiyuan Property Co. Ltd.

Meer informatie: [www.hollandchina.eu](http://www.hollandchina.eu)



Robert de Vos

ter wereld heeft. Daarnaast kent China lage lonen, geen religie, een hoog arbeidsethos en kennisniveau, is de Chinese regering graag behulpzaam, zijn haar procedures kort en worden beslissingen snel genomen. Je kunt deals maken, waar je op aan kunt.”

*Wie is de baas en voert de regie?*

“De voorwaarde dat buitenlandse bedrijven altijd met een Chinese onderneming moeten samenwerken heeft de Chinese regering laten vallen. Als buitenlands bedrijf kun je nu voor 100 procent je eigen bedrijf opzetten. Een goed Guanxi, relatienetwerk, voor inzicht in het lokale reilen en zeilen blijft onontbeerlijk. Met de juiste mensen en hun netwerken red je het; alleen op eigen kracht niet! Wij hebben als HCETPO zo’n uitgebreid relatienetwerk binnen de Chinese nationale overheid, lokale overheden en CEO’s van grote en middelgrote ondernemingen.”

*Hoe kan een Nederlands bedrijf zich voorbereiden op de stap richting China?*

“De voorbereiding voor zo’n stap, afhankelijk hoe serieus je het wil aanpakken, dus met onderzoek, reiskosten en begeleiding, kost al gauw zo’n 50.000 euro. Mijn advies is altijd: ga er heen en bekijk met eigen ogen, wat er in China speelt. Je ervaart de mentaliteit, de gastvrijheid en komt er al gauw achter dat aan de oostkust met steden als Shanghai – waar ik jarenlang senator was – de salarissen en de grondprijzen westerse hoogten kennen. Maar meer westelijker gelegen provincies, zoals Sichuan met steden als Chongqing of Wuhan, met respectievelijk 30 miljoen en 8 miljoen inwoners, bieden aantrekkelijke lage lonen en grondprijzen.”

*Welke producten lenen zich hier voor outsourcing of zelfs offshoring?*

“Van schoenen, medicijnen, tuingevoerdigheid tot en met onderdelen voor computers, vliegtuigen of auto’s. Volkswagen en BMW hebben hun weg

naar China gevonden! Van de wereldtop 500 hebben 467 ondernemingen een vestiging in China. Dat laat zien dat zij tevreden zijn met het hedendaagse China.”

**In een BBC-documentaire pleitten kort geleden Chinese wetenschappers en docenten niet alleen voor beter taalonderwijs aan hun universiteiten, maar ook voor meer creativiteit in denken. Dit gebrek aan originaliteit in denken van de studenten leidt hen nog te veel op tot doeners voor in de productielijn. Creativiteit, inventiviteit en innovatie komen nog steeds voornamelijk uit het Westen. China ontstijgt zo niet haar rol van assembleur van onderdelen, die door buitenlandse bedrijven – ook in China – worden gemaakt en die de royalties opstrijken. Dat zet de marges van het Chinese bedrijven nog meer onder druk. Om van ‘made in China’ te komen tot ‘made by China’, moet meer durf en moed in het denken komen, dat leidt tot innovatie. Vorig jaar vroeg China slechts 2,5 procent van de patenten wereldwijd aan.**

*Herkent u deze klachten vanuit China zelf?*

“Nee, niet meer. De jonge generatie – de dertigers – spreekt goed Engels en

China is nu al toonaangevend op het gebied van computertechnologie en medische research. Bij outsourcing nemen de Chinezen steeds meer het initiatief om het product te verbeteren of te innoveren.”

*Hoe bereidt China zich voor op de toestroom van opdrachtgevers uit het Westen?*

“China is vriendelijk en gastvrij voor buitenlanders; haar regering zet zich in om te helpen door korte procedures en financiële mogelijkheden. Als je als bedrijf in China wilt investeren, zullen de autoriteiten je altijd voor een diner uit nodigen. Iets wat mij tot nu toe in Delft, waar ik een groot hotel heb gefinancierd, nog niet is overkomen. Zo iets is in China ondenkbaar. Ook lossen we in China investeringen op korte termijn af; dat heb ik hier in Nederland nog niet meege maakt. Voor ons is een deal een deal en mocht dat meer van onze werknemers vragen, dan werken ze zonder gemor of betaling van overuren door tot dat het werk klaar is. Daar hoeft je hier in het Westen niet om te komen.”

*China’s reputatie wat betreft het eerbiedigen van andermans Intellectueel Eigendom (IP) is slecht. Begrijpt u het heersende wantrouwen?*



Verenigde Staten en Chinese business.

“Het klimaat hieromtrent is aan het veranderen. Van overheidswege worden meer zaken aangespannen, vaak met zware straffen. Zo heeft Philips recent een rechtszaak over IP gewonnen. Ervaring leert, dat als je in het juiste netwerk bent geïntroduceerd, men wel uit kijkt om zo het onderlinge vertrouwen te schenden. Dat geeft

gezichtsverlies en beschadigt je.”  
*Wat ziet u als bedreigingen voor het Chinese economische succes?*

“Allereerst de wereldvrede. Wij zullen ons daarvoor met hart en ziel inzetten. Ten tweede moet milieuvulling teruggedrongen worden. Tegelijkertijd echter willen we onze westelijke provin-

cies in hetzelfde tempo als de oostkust ontwikkelen. Ten derde willen we het economische, technologische en culturele klimaat nog meer verbeteren.”

*Wat gaat China doen met haar enorme handelsoverschotten? Met de Verenigde Staten is dat alleen al een triljoen dollar!*  
 “Met onze handelsoverschotten moeten we leven. Die hebben we niet alleen met de Verenigde Staten, maar met bijna met al onze handelspartners.”

*Voorziet u dat de Chinese economie met 10 procent blijft groeien?*

“We vinden een jaarlijkse groei van 10 procent nog veel te langzaam! Ons land is niet alleen producent van goederen, wij zijn een explosief groeiende markt! Vergelijk je de groei van het BNP van 1 procent in Nederland met haar 17 miljoen inwoners met de groei van 10 procent in China met 1,3 miljard mensen, dan moet wij nog veel sneller groeien om verhoudingsgewijs gelijke tred te houden.” 

### Zaken doen

Het rijtje met reacties, die deelnemers aan een workshop over outsourcen in China bij Syntens (een agentschap van EZ) gaven, getuigt inderdaad van een cultuurverschil tussen de Nederlandse en Chinese manier van zaken doen:

- “Een deal is pas een deal volgens Nederlandse begrippen, als die op papier staat met de handtekeningen van betrokkenen eronder staat, terwijl van Chinese zijde men niet direct geneigd is iets te tekenen. Voor hen is het vertrouwen bij het onderhandelen al een vorm van intentieverklaring.”
- “Hun Guanxi getuigt van groot onderling vertrouwen, waar wij als Nederlanders zorgvuldig mee moeten omgaan.”
- “De Chinezen horen je helemaal uit, dat maakt je wantrouwig.”
- “De Chinezen laten niets van zich horen, ondanks vele verzoeken per telefoon of per e-mail naar het businessplan te kijken of er zelf een op te stellen.”
- “Chinezen nemen de tijd, iets wat westerlingen onrustig en onzeker maakt. Zijn ze nu al verwend, wetend dat het Westen hen toch nodig heeft?”