

Bart Horsten

# Zakendoen met China: voldoende engagement en lef gevraagd

De Chinese economie kent sinds midden 2020 een spectaculair herstel en laat 'democratische' landen ver achter zich. Moeten we als Belgische ondernemers in dit jaar van verandering een versnelling hoger schakelen of net meer focussen op onze thuismarkt?

**O**f je het nu wilt of niet, China kruist op een of andere manier altijd en overal je pad: als consument van producten 'made in China', als mogelijke leverancier van onderdelen of afgewerkte producten voor je bedrijf, als concurrent, potentieel exportland, of zelfs als mogelijke overnemer van je bedrijf. Als klein land kunnen wij niet anders dan een internationaal perspectief hebben.

In februari 2021 is China de Verenigde Staten voorbijgestoken als grootste handelspartner van Europa. Ook voor België is China een van de belangrijkste handelspartners buiten de EU. De coronacrisis – met als gevolg een sterkere vraag naar medische apparatuur – is slechts een deel van de verklaring.

Zakendoen met China blijft voor veel Belgische bedrijven een uitdaging. Als gevolg van de groeiende assertiviteit en technologische macht van China, groeit ook in België het denkbeeld dat China een bedreiging vormt voor de westerse wereld. De huidige geopolitieke ontwikkelingen en de onmogelijkheid om naar China te reizen dragen bij tot dit gevoel van 'ontkoppeling' met China.

Dit mag ons echter niet doen besluiten om op de pauzeknop te drukken met betrekking tot China. Integendeel, dit 'jaar van verandering' biedt een unieke kans om uit te kijken naar een nieuwe fase van samenwerking met China.

Een proactieve aanpak is de beste strategie voor Belgische bedrijven. Alhoewel dit misschien



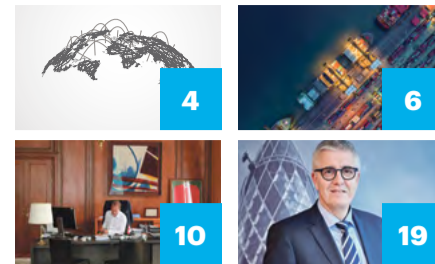
“ **Een proactieve aanpak is de beste strategie voor Belgische bedrijven.** ”

op het eerste gezicht niet zo helder is, is China wel degelijk nog altijd een vragende partij om hoogwaardige westerse producten en technologieën te verwerven, iets wat perspectieven biedt voor Belgische bedrijven die traditioneel sterk zijn in nicheproducten en -technologieën. We moeten niet naïef zijn, belangrijk is om uit te gaan van onze sterke punten.

Vanuit mijn dagelijkse activiteit als China-adviseur zie ik trouwens ook enkele positieve aspecten aan deze uitzonderlijke situatie: terwijl in het verleden veel ondernemers vaak onvoorbereid een ticket naar China kochten en met de eerste de beste Chinese partner in zee gingen, zal men nu niet anders kunnen dan zich goed te informeren, assistentie te zoeken bij de Belgische regionale exportkantoren in China en zichzelf te laten begeleiden om het marktpotentieel te onderzoeken.

Ah, ook nog dit: cultuurverschillen of communicatieproblemen zijn trouwens niet de hoofdoorzaak van falende projecten in China, noch de keuze van de Chinese partner. Al te vaak liggen een gebrek aan doorzettingsvermogen en opvolging van het China-project door het Belgische bedrijf zelf aan de basis van de problemen. Of anders gezegd: voldoende engagement en een gezonde dosis lef maken het verschil tussen succes en falen, iets wat ik graag meer zou zien bij Belgische ondernemers.

Door **Bart Horsten**,  
China-adviseur en ondernemer, zaakvoerder  
van **Horsten International BV**



## LEES MEER.

- 4** Internationaal ondernemen: business as unusual?
- 6** Een totaaloplossing voor supply chain
- 10** Interview: Jean-Luc Maurange, John Cockerill
- 14** Een kijk in het leven van de expat
- 16** Grenzeloos rekruteren
- 19** Pieter Timmermans: Buitenland is meer dan ooit een must

## COLOFON.

COUNTRY MANAGER  
**CHRISTIAN NIKUNA PEMBA**  
CREATIVE DIRECTOR  
**BAÏDY LY**  
HOOFDREDACTIE  
**ELLEN VAN HOEGAERDEN**  
EINDREDACTIE  
**DON VAN DER PUTTEN**  
TEKST  
**HANNES DEDEURWAERDER**  
**ROSALIE VAN HOOF**  
LAYOUT  
**SMART STUDIO**  
COVERBEELD  
**THOMAS VAN ASS**  
DRUKKERIJ  
**ROULARTA**  
**SMART MEDIA AGENCY.**  
LEYSSTRAAT 27  
2000 ANTWERPEN  
+32 (0)3 289 19 40  
**REDACTIE@SMARTMEDIAAGENCY.BE**  
**FOKUS-ONLINE.BE**



**Veel leesplezier!**  
**Matthias Laenen**  
Projectmanager

— Ontdek meer op

**Fokus-online.be**  
#fokusbusiness

