

Is de Chinese supermacht een bedreiging of een kans?



BART HORSTEN

Europeanen denken nog te vaak dat ze een technologische voorsprong hebben en dat de Chinezen op hen zitten te wachten. Niet dus. China loopt in heel wat sectoren een eind voorop. In de cleantech, bijvoorbeeld.

Na meer dan tachtig zakenreizen naar China voel ik me een bevoorrechte getuige van de onwaarschijnlijke veranderingen die het land de jongste twee decennia heeft ondergaan. Helaas vervallen veel westerse bedrijven, beleidsmakers en de media nog geregeld in de klassieke vooroordelen en stereotiepe stellingnames over 'de Chinezen'.

De groeiende kracht - en soms arrogantie - van China is tastbaar. Terwijl Chinese leveranciers zich vroeger dubbel plooiden om hun Europese klanten te belevaren, zijn ze nu niet meer zo geëngageerd en flexibel. Omgekeerd gaan Belgische bedrijven vaak niet meer op zoek naar Chinese klanten, maar zoeken de Chinese klanten en investeerders hen zelf op.

Er was nog een tijd dat ik als jonge consultant in China aankwam en met open armen ontvangen werd, uitsluitend omdat ik buitenlander was. Een Europeaan werd geacht interessante technologie, merken, producten en ook geld te hebben om te investeren. Nu zijn de rollen omgekeerd. Nu bepalen de Chinezen met wie ze zaken willen doen - of niet - en hebben zij het geld.

Je mag niet vergeten dat Chinezen die naar hier komen dezelfde taalbarrières en culturele verschillen ervaren als Belgische bedrijven die naar China gaan.

De Belgische bedrijfsweld heeft de keuze. Ofwel zoeken we een manier om er het beste van te maken en een graantje mee te pikken. Ofwel steken we onze kop in het zand en laten we de kans aan ons voorbijgaan. In het tweede geval zullen de Chinezen snel hun geduld verliezen en partijen zoeken die het spel wel willen meespelen, en die vinden ze gegarandeerd.

In België bots ik helaas vaak op een gebrek aan kennis over China, waardoor veel bedrijfsleiders bang zijn om zaken te doen met de Chinezen. Die angst is deels terecht, maar ze is verlamdend waardoor we veel kansen missen. Ik zie helaas ook veel bedrijven die totaal onvoorbereid

naar China trekken en er met de eerste de beste partner in zee gaan. Als het dan fout loopt - wat dus vaak van in het begin in het businessmodel zit vervat - is het natuurlijk makkelijk om de schuld op de Chinezen te steken.

Het versterkt de negatieve perceptie over China, vaak ten onrechte. In veel gevallen stel ik achteraf vast dat de Chinese partij initieel wel degelijk te goeder trouw was. Maar door een slechte voorbereiding of een gebrekkige opvolging aan Belgische kant loopt de samenwerking stroef. Dat leidt tot miscommunicatie en frustraties, en uiteindelijk tot een stopzetting van de samenwerking.

Kwestie van prestige

De jongste jaren word ik ook steeds meer benaderd door Chinese bedrijven of investeerders die overnamedoelen zoeken in Europa, al blijft het vaak bij plannen. De aanwezigheid van Chinese bedrijven in ons land is algemeen gesproken nog erg bescheiden. De meeste zijn trouwens privébedrijven met puur commerciële doelstellingen, en geen bedrijven die aan de Chinese staat gelinkt zijn.

In heel wat gevallen is het enkel een kwestie van prestige. Als een Chinees bedrijf met een buitenlandse investering kan uitpakken, creëert het heel wat geloofwaardigheid in zijn thuisland, ook al blijft de investering beperkt tot een klein deel van zijn activiteiten. Denk aan de investeringen in voetbalclubs: ze bieden prestige en commerciële mogelijkheden, zoals gokken en het verhandelen van spelers. Meestal zijn de Chinezen niet direct geïnteresseerd in de Europese markt zelf. Ze zijn vooral op zoek naar technologieën, producten of merken die ze thuis kunnen exploiteren of vermarkten, want die markt kennen ze het best en daar zit het meeste groeipotentieel.

Je mag niet vergeten dat Chinezen die naar hier komen dezelfde taalbarrières en culturele verschillen ervaren als Belgische bedrijven die naar China gaan. En dan is Europa nog eens veel gefragmenteerder dan China. De Chinezen zien dat ook in, en werken bij overnames meestal met het oude management of ze halen een westerse management binnen om de overgang zo vlot mogelijk te laten verlopen.

Zakelijke betrekkingen met de nieuwe Chinese supermacht zijn essentieel voor het Belgische bedrijfsleven. Goede banden met China bieden vooral opportuniteiten. En de angst voor 'de Chinezen' is makkelijk weg te nemen door zich beter te informeren en ter plaatse te gaan.

Bart Horsten

Chinaconsultant bij Horsten International en ondernemer in China