

Veilige haven, werelds netwerk

Het veroveren van de Chinese markt gaat niet zonder slag of stoot. Het is daarom prettig te weten dat er organisaties zijn die de kennis en ervaring in huis hebben om de eerste stappen op vreemde bodem zo succesvol mogelijk te laten verlopen. Een van deze organisaties is de Benelux Chamber of Commerce. China Success Stories zette voet op vreemde bodem in het kantoor van deze Chamber of Commerce en sprak met General Manager Helmy Koolen.

De Benelux Chamber of Commerce (of BenCham, zoals zij zichzelf noemen) is ontstaan uit een fusie tussen de Dutch Business Association en de Belgian Luxembourg Business Association in China. “In 2001 is de Benelux Chamber of Commerce begonnen met een chapter in Sjanghai en in november 2004 hebben we een chapter geopend in Beijing. Op dit moment hebben we in totaal ruim 550 members. We zijn zo dé vertegenwoordigers van de Benelux business community in Beijing en Sjanghai. De BenCham biedt drie soorten activiteiten: business events over zakendoen in China, informatieactiviteiten voor young professionals, en een werkgroep voor het midden- en kleinbedrijf. Alle activiteiten zijn inhoudelijk onderbouwd, en uiteraard ontbreekt ook de netwerkborrel niet.”

Membership

“Niet alleen bedrijven uit de Benelux kunnen lid worden van de BenCham. Je kunt ook individueel lid worden. We zijn er wel strikt in. Als het een Benelux’ bedrijf is, is het de bedoeling dat het een corporate lidmaatschap wordt. Het individuele lidmaatschap is gereserveerd voor bijvoorbeeld iemand die wel uit de Benelux komt, maar bij een niet-Benelux’ bedrijf werkt. In die gevallen overwegen we een individueel lidmaatschap.” Een lidmaatschap dat €450,- jaar kost, waarmee je jezelf toegang verschaft tot het netwerk en allerlei andere services en activiteiten.

Ronde tafel

“Wij koppelen regelmatig bedrijven aan andere bedrijven of instanties. Bovendien organiseren we zo nu en dan round-tables. Als een nieuw bedrijf naar China komt om te kijken of zij hier een business kunnen opzetten, dan zoek ik daar mensen bij waar ze wat aan hebben. Dit is al een paar keer heel succesvol geweest. Commercieel consultancy advies geven we niet. We hebben de policy dat wij niet concurreren met de activiteiten van onze leden, die in een aantal gevallen wel aan business consultancy doen.”

Fabeltjes

Veelvoorkomende vragen die de BenCham krijgt, zijn gebaseerd op fabels uit de Benelux. “Wij krijgen vaak de opmerking: ‘In Nederland zeggen ze dat ik met een Chinese partner zaken moet gaan doen.’ Persoonlijk zou ik daar nog maar even heel goed over nadenken. Het vinden van een goede Chinese partner, dat is namelijk geen sinecure. We hebben hier verschillende leden die die ervaring hebben en eerst veel geld hebben verloren aan een zogeheten ‘partner’. Als je het niet nodig hebt en je hebt een goed product of een goede dienst, dan zou ik het vooral niet doen. In sommige branches ligt dat overigens anders. Als je wilt inschrijven op aanbestedingen bij de overheid, bijvoorbeeld als architectenbureau, is het vaak een eis dat je dit met een Chinese partner doet. Deze openbare aanbesteding bij de

Chinese overheid is daarbij erg ingewikkeld voor buitenlanders.”

Chinese mentaliteit

Of je nu met of zonder partner gaat werken, wel of niet lid wordt van BenCham, soms moet je gewoon de sprong in het diepe wagen. Je went snel genoeg aan het land en de Chinezen in zakelijk verband. “Toegegeven, Chinese werknemers hebben moeite met het stellen van prioriteiten en ze vinden zelfstandig werken lastig. Wat voor ze pleit is dat ze flexibel zijn, bereid om hard te werken, en dat ze in de regel erg vriendelijk zijn. Tuurlijk, net als in het Westen en je weet nooit wanneer, word je genept en verlies je eens wat geld. Maar laat je daardoor niet weerhouden deze kant op te komen. Het zou zonde zijn als je bepaalde zaken misloopt, alleen door verkeerde informatie en overdreven angst. Ondernemen is tenslotte per definitie risico lopen.”

Welkom!

“Als je als Westers bedrijf dan uiteindelijk de beslissing neemt naar China te gaan moet je de markt goed observeren, zoveel mogelijk informatie inwinnen en gebruikmaken van al je contacten. Je moet vooral niet te snel oordelen en geduld hebben met het opbouwen van relaties. Soms kan het frustrerend zijn en niet alles is meteen leuk zoals het hier gebeurt. Maar de Chinezen willen erg graag leren, vooral van de Westerse bedrijven. Dus hou dit en het feit dat China een groeiende, welwillende markt is goed in gedachten, en er gaat een wereld voor je open. Huanying!”

Published: August 2007

China Success Stories features business, commerce, trading and other Guanxi type of news on how to be successful investing or dealing, in or with, China.

<http://www.chinasuccessstories.com>