

Pieter Verstraete – Vlaamse bedrijfsconsultant in China

“Chinezen appreciëren de directheid van Westerlingen maar vinden het ook amusant hoe naïef en onhandig we ons soms bewegen in een deel van de wereld dat niet het “onze” is. Europeanen denken te vaak dat Westerse supermachten nog altijd de standaard bepalen in de manier van zakendoen in de wereld en dat die overal gelijk is. Die neerbuigendheid achterwege laten is cruciaal.”



Wie of wat heeft jou in China gebracht?

Na een opleiding sinologie aan UGent was praktijkervaring opdoen in China een logische volgende stap.

Wat heb je geïnvesteerd als voorbereiding op je vertrek naar China?

Een opleiding sinologie gaf me een breed academisch kader, maar geen praktijkkennis. Om succesvol te kunnen werken met Chinezen zit er niets anders op dan je onder te dompelen in hun geschiedenis, zakenculturen en taal – en dus een volledig andere manier van business te leren begrijpen, die regionaal nog eens hevig kan verschillen. Dat is geen eenvoudig proces. Er zijn geen *quick fixes*. Er is geen *China for Dummies*. Er zijn geen spiekbriefjes. Een *listicle* van ‘8 tips om het te maken in China’ zal je nauwelijks vooruit helpen. Je succes staat of valt niet met naamkaartjes aannemen met beide handen of een liedje zingen in een Chinese KTV.

Welke Chinezen mogen aanschuiven voor een door jou betaalde onvergetelijke Chinese maaltijd in een bāojiān (= Privékamer in een groot restaurant in China)?

Guo Guangchang (de Chinese Warren Buffet); Su Tong (mijn favoriete Chinese auteur) en Liu He, de Chinese vice premier, sinds kort de rechterhand voor Xi Jinping en de man achter China's economisch beleid.

Wat is de belangrijkste les die Chinezen jou geleerd hebben? De flexibiliteit in het zakendoen en het omgaan met constante verandering van Chinese ondernemers zijn twee zeer indrukwekkende eigenschappen. Europeanen hebben in China het imago van dwangmatige planners die ontzettend veel tijd steken in plannen maken terwijl de realiteit hen soms al kan inhalen. Als Chinezen dingen willen aanpassen, dan kunnen Europeanen wel eens defensief reageren, want 'een plan is een plan!'. Plotse aanpassingen worden door een Europese bril gezien als het niet naleven van afspraken. Chinezen zien dit echter als een noodzaak om met een nieuwe realiteit om te gaan.

Wat in China vandaag geldt, is morgen misschien al achterhaald. Ook voor Chinezen zelf kan dit frustrerend zijn. Helaas is dat de werkelijkheid. Zakendoen in China heeft altijd vele *moving parts* en is dikwijls een improvisatie-oefening in het aftasten van de mogelijkheden, om vervolgens verdere stappen te zetten.

Wanneer voel je jou in China het meest gênant? Momenten waarbij je meent dat je een Chinese gesprekspartner begrijpt maar de eigenlijke boodschap achter de uitgesproken woorden totaal hebt gemist en dat duidelijk wordt

Voor welke eigenschap van Chinezen heb je grote bewondering? Het vooruitgangs-optimisme, het grenzeloos vertrouwen in de idee dat morgen beter zal zijn dan vandaag.

Wat vind jezelf je meest uitzonderlijke prestatie in China? Mijn uniek inzicht in wat reilt en zeilt in het zakelijke, politieke, maatschappelijke leven in China.

Wat ben je China verschuldigd? Een karrenvracht aan persoonlijke en zakelijke kansen (die ik met beide handen heb gegrepen) die ik in het Westen nooit zou hebben kunnen krijgen of creëren.

Wat was je moeilijkste moment in China tot nu toe? Niet echt één specifiek moment: merken dat je in een *bad faith* onderhandeling zit met een Chinese partij. Dan is het kwestie om heel snel kortaf te maken met de gesprekken. Als ik één moment moet uitpikken: die keer dat een Chinese tandarts tijdens een wortelkanaalbehandeling van 2 uur begon te heronderhandelen over de prijs van de kroon. *Talking about negotiating from a position of weakness* ☺ .

Aan welke verleiding kan je in China niet weerstaan? De desserts van de Zuid-Chinese Keuken. Hongkong Style Mango pannenkoeken, iemand?

Wat betekent voor jou 'Chinability' maw door welke aanpak, ingesteldheid, slaag je erin op een harmonieuze manier samen te leven met de Chinezen?

Chinezen appreciëren de directheid van Westerlingen maar vinden het ook amusant hoe naïef en onhandig we ons soms bewegen in een deel van de wereld dat niet het "onze" is. Europeanen denken te vaak dat Westerse supermachten nog altijd de standaard bepalen in de manier van zakendoen in de wereld en dat die overal gelijk is. Die neerbuigendheid achterwege laten is cruciaal.

Pieter Verstraete is een bedrijfsconsultant in China. Hij helpt Westerse bedrijven om de Chinese markt succesvol te betreden en partnerships af te sluiten. Daarnaast is hij de auteur van het boek 'Winnen van met de Chinezen', columnist bij Trends, en publiceert tweewekelijks een nieuwsbrief met investeringsinzichten over de Chinese markt.

www.serval.management