

Jeffrey Wouters – Vlaamse ondernemer in Xi'an

“De stad Xi'an is ook een paradijs voor foodies (*biangbiang* noedels, *roujiamo*, koude noedels, rundsvlees en schaaap in lams soep,...). Hier zal je nooit op je honger blijven zitten.”



Wie of wat heeft jou in China gebracht? In mijn derde jaar Vertalersopleiding in Antwerpen, had ik na het verkrijgen van een studiebeurs van de provincie Antwerpen de kans om een half jaar in Xi'an op de *Northwest University* te gaan studeren. Die zes maanden zijn voorbijgevlogen en vroegen om meer, dus heb ik onmiddellijk na het behalen van mijn Masters in Vertalen (Engels-Chinees) de mogelijkheid gegrepen om opnieuw naar China te vertrekken. In augustus 2011 ben ik terug in China beland. En daarna, blijven plakken, momenteel al 11 jaar.

Welk advies voor je vertrek naar China heb je niet gevolgd? Leen geen geld uit.

Welke Chinezen mogen aanschuiven aan een door jou aangeboden Chinees banket? Zhou Jielun (Zanger, acteur, regisseur: zijn muziek waren de eerste Chinese liedjes waarmee ik na het begin van mijn studies in contact ben gekomen), Zhang Yimou (filmregisseur; grote fan van zijn film 'Hero'), Confucius (filosoof).

Wat is de belangrijkste les die Chinezen jou geleerd hebben? Het belang van interpersoonlijke relaties. Ook flexibiliteit, geduld en wederzijds begrip. Tijdens het zakendoen met Chinese bedrijven zal niet altijd alles volgens plan lopen. Vaak tonen Westerse bedrijven zich vaak erg koppig en vinden dat hun manier van werken in andere landen zomaar in China gecopy-pastet kan worden. De realiteit is echter heel anders. In China kan het soms erg snel gaan, dus flexibiliteit is aangewezen.

Wat is je favoriete plek in China? Xi'an, de hoofstad tijdens 13 dynastieën en dus een perfecte plaats om de Chinese geschiedenis te leren kennen. Maar, tegelijkertijd ook een stad die razendsnel ontwikkelt en internationaler begint te worden. Het is ook een paradijs voor foodies (*biangbiang* noedels, *roujiamo*, koude noedels, rundsvlees en schaaap in lams soep,...). Hier zal je nooit op je honger blijven zitten.

Wanneer voelde je jou in China het meest gênant? Het heeft me jaren gekost om fatsoenlijk te leren hurken om naar Chinese wc's te kunnen gaan.

Wat vind jezelf je meest uitzonderlijke prestatie in China? Het feit dat omwille van mijn integratie in de Chinese maatschappij ik vaak door vrienden en familie een 'valse buitenlander' genoemd word.

Wat ben je China verschuldigd? Ik geloof erg in het concept van 'het lot', nl. dat alles loopt hoe het moet lopen.

Is er iets dat je in jouw leven in China echt mist? Goed brood, in Xi'an bijna niet te vinden, tenzij je het zelf maakt.

Wat was je moeilijkste moment in China tot nu toe? De periode vooraleer mijn vrouw en ik toestemming kregen van haar ouders om te trouwen. Het heeft toch wat voeten in de aarde gehad om hun volledig vertrouwen te winnen.

Wat wil je nog realiseren in China? Een of ander groot project voor een Belgisch bedrijf.

Als je in China 10 jaar verder kijkt, wat zie je? Moeilijk te voorspellen, maar aan de snelheid waaraan China ontwikkelt kan je er zeker van zijn dat er nog immense veranderingen zullen plaats vinden.

Wat betekent voor jou 'Chinability' maw door welke aanpak, ingesteldheid, slaag je erin op een harmonieuze manier samen te leven met de Chinezen? Ik ben altijd een voorstander geweest van de zegswijze: "When in Rome, do as the Romans". Communicatie is de sleutel, vooral communicatie in hun eigen taal!

Jeffrey Wouters - Business development manager: experience in helping customers in tourism, hospitality, social media, F&B and technological projects. Email: jeffrey@horsten.cn

Linkedin: www.linkedin.com/in/jeffrey-wouters-%E5%90%B4%E6%9D%B0-493a6564/

Horsten International is a consulting company with more than 30 years of experience in China. The company is headquartered in Turnhout, Belgium, with affiliates in Hong Kong and in Xi'an, China. Horsten International is engaged in China consulting, trading and investment projects.

Horsten International enters into a partnership with its customers that focuses on value creation. Rather than merely assuming an advisory role, Horsten International pro-actively assists its clients in achieving their objectives for the Chinese market.

Website: www.horsten.be