

Wat je niet ziet: De verborgen dynamiek van Chinese bedrijven

1. Opdracht

Chinability© Masterclasses analyseerde de Chinese bedrijfsterm 出海 *chubai* wat letterlijk betekent ‘naar zee gaan’ of beter ‘internationaal uitbreiden’. China stimuleert haar bedrijven om overzees fors te investeren. Waarom? De binnenlandse markt is groot, maar verzadigd. Groei zit steeds vaker buiten China, in Europa, Latijns-Amerika en Zuidoost-Azië. Ontdek de Chinese bedrijfscultuur voordat zij jouw markt ontdekken.

2. Doelstelling

Wat betekent dit concreet voor Europese ondernemingen?

- Groeiende interesse van Chinese bedrijven in Europa: zij zoeken partnerschappen of zelfs overnames.
- Europa als aantrekkelijke markt: groot, rijk, logistiek toegankelijk en vol kansen in sectoren zoals EV's, e-commerce en digitale platforms.
- Een nieuwe aanpak: waar het vroeger ging om het opleggen van hun cultuur en leiderschap, willen Chinese ondernemers zich nu meer aanpassen aan de Europese werkstijlen en de cultuur.

Het is dus nooit te vroeg om de Chinese manier van werken te begrijpen en te doorgronden. Daarom ontwikkelde Chinability© een Masterclass die Vlaamse ondernemers voorbereidt op succesvolle partnerschappen met Chinese bedrijven.

Praktisch voordeel: wie de logica en cultuur van *chubai* begrijpt, kan beter anticiperen, onderhandelen en waarde creëren.

Zet vandaag al de stap om je bedrijf klaar te maken voor de nieuwe golf van deze specifieke internationale samenwerking.

Over de kernconcepten van de Chinese bedrijfscultuur: *Guanxi* – het netwerk van relaties; *Mianzi* – het belang van het “gezicht” te behouden; Hiërarchie & respect – status en positie wegen zwaar; communicatie – harmonie boven directe confrontatie; snelheid vs. proces – de Chinese vaart versus Europese procedure.

Realistische rollenspellen: Het eerste zakenbanket; de onderhandelingen en het “ja”-moment; crisismanagement en feedback geven.

Reflectie & actieplan: discussie van praktijkervaringen; gouden regels voor succesvolle samenwerking; concreet actieplan voor toepassing binnen je eigen organisatie

Kernboodschap: In China is *hoe* je zaken doet vaak belangrijker dan *wat* je doet.

3. Aanpak

Wim Polet runt als sinoloog het nichebedrijf Chinability© Master Classes (www.chinability.be).

Chinability© haalt haar scherpe, eigengereide, maatschappelijke China analyses uitsluitend uit Chineestalige bronnen in China en uit regelmatige conversaties met Chinezen in hun eigen taal.

Wim loopt samen met de Masterclass deelnemers – met de nodige interactiviteit – door de specifieke aanpak van Chinese bedrijven. Hij koppelt het topic aan zijn eigen meer dan 40-jarige China-ervaring en staat stil hoe Chinezen over ons, Vlamingen denken.

Praktisch

Locatie Jij beslist!

Datum De keuze is aan jou!

Tijdsbestek 90'

Neem contact op met Wim Polet: chinability@chinability.be