

GEERT ROELENS (BEAULIEU) OVER ONDERNEMEN IN CHINA

‘China is het meest kapitalistische land ter wereld’

In zijn boek *How successful can you be in China?* houdt Beaulieu-topman Geert Roelens een pleidooi om China als een gigantische kans te zien. “China is de place to be. Er is plaats om te ondernemen en er is geld.” **KAREL CAMBIEN**

Geert Roelens komt al twintig jaar als ondernemer in China. Hij woonde er vijf jaar en mocht in 2009 uit handen van de hoogste Chinese autoriteiten een Friendship Award ontvangen. De CEO van Beaulieu International Group en in een vorig leven topkaderlid bij Bekaert wil in de eerste plaats zijn ervaringen delen. “Om het echte China beter te leren kennen, kun je dikke boeken lezen of grasduinen in tienduizenden persbijdragen”, zegt Roelens. “Ik gaf er de voorkeur aan een soort reisgids voor de westerse ondernemer te schrijven, met de do’s-and-don’ts, de uitdagingen en de valkuilen. Wie met het vliegtuig onderweg is naar China, kan het in één vlucht uitlezen. En hopelijk wat wijsheid meepikken.”

China is volgens Roelens de grootste mogelijke uitdaging voor elke westerse ondernemer. Niet alleen om de grenzeloze kansen die er nog voor het grijpen liggen, maar ook omdat het land westerse

zakenlui dwingt een open mind te hebben.

Laten we maar meteen teruggrijpen naar de titel van uw boek: hoe succesrijk kun je zijn in China?

GEERT ROELENS. “Het vraagteken in de titel staat er niet voor niets. In China heb

“Welk land heeft 1,4 miljard consumenten en honderden steden die minstens dubbel zo groot zijn als New York?”

je nooit garanties. Maar iedereen met ondernemersbloed zou moeten gaan. Je kunt marktstudies bestellen of consultants inschakelen, maar ik raad ondernemers aan er zelf heen te gaan. Ontdek, zoek je plaats, kijk rond, bewonder en verwonder, dag en nacht. Ik ken geen markt die zo snel vooruitgaat als de Chinese. En ik ken geen enkele markt waar de consumenten zo tuk zijn op nieuwe producten. Welk land ter wereld heeft 1,4 miljard consumenten en honderden steden die minstens dubbel zo groot zijn als New York?”

Zoek daar maar eens je plaats.

ROELENS “Dat mag op het eerste gezicht onbegonnen werk lijken, maar dat hoeft niet zo te zijn. De Chinese consument hunkert naar westerse producten. Hoe innovatiever, hoe liever. Het komt er voor westerse bedrijven, ook kmo’s, op aan zich daar met *high-end value* producten een weg te banen op de Chinese markt. Het kan, de vraag is er.



GEERT ROELENS
"De Chinezen zullen blijven komen. Meer en meer en sneller en sneller. Dat is een excellente uitdaging voor ons westerse ondernemersmodel."

"China is de place to be. Er is plaats om te ondernemen en er is geld. Bovendien is het ook een continent en een afzetmarkt op zich, met grenzeloze mogelijkheden. In China evolueren de zaken beduidend sneller dan elders in de wereld. Innovatie is er dus een must. Wie innovatief is, heeft hoe dan ook zijn plaats in China.

"Westerse ondernemers die de sprong wagen, zullen inzien hoe snel de Chinese economie draait. In negen maanden een fabriek uit de grond stampen? In China is dat geen probleem. Bij ons duurt het minstens dubbel zo lang om nog maar aan een eerste vergunning te raken en nog nergens te staan."

Beaulieu heeft net een nieuwe groenfeeldinvestering in China aangekon-

digd. Moet je ter plaatse produceren om succesvol te zijn? Is export naar China niet langer voldoende?

ROELENS. "Alles hangt af van de sector waarin je actief bent. Louis Vuitton of Maserati bijvoorbeeld voeren nog altijd uit naar China, omdat daar nu eenmaal veel vraag is naar hun luxeproducten. China is dus zeker nog een exportmarkt. Voorlopig toch. De kansen zijn er nu nog immens. Maar op termijn zullen de Chinezen zeker alles zelf willen maken. Siemens hielp destijds de eerste tgv-lijn in China te bouwen. Bij de aanleg van de nieuwe hogesnelheidslijnen hadden de Chinezen Siemens al niet meer nodig. Boeing en Airbus leveren nu nog op grote schaal vliegtuigen aan de lokale luchtvaartmaatschappijen. Maar schrijf maar op dat de dag dichterbij komt dat China

zijn eigen vliegtuigbouwer zal hebben, die een te duchten concurrent zal zijn. Zoals de Chinezen ook op een dag hun eigen Maserati zullen maken."

Een belangrijke Vlaamse captain of industry zei ooit: "Chinezen bedrijven je vroeg of laat altijd en zijn er alleen op uit met je technologie te gaan lopen."

ROELENS. "In China moet je altijd een beetje paranoïde zijn, maar je mag je niet laten verlammen van de schrik. Je mag natuurlijk niet naïef zijn: neem de nodige maatregelen om je technologie en je kennis te beschermen. Chinezen zien bepaalde zaken nu eenmaal door een andere bril. In hun ogen behoort in principe alles, dus ook intellectuele kennis, tot 'de gemeenschap'. Koppel dat aan het ➤



Online-oplossingen worden steeds aantrekkelijker. Waarom? Indeerste plaats door hun mogelijkheden op het vlak van mobiliteit en interconnectiviteit. Maar ook door de soepele gegevensuitwisseling.

Antoine Lemmens, directeur van digitaal ontwerp bureau idgency, koos ervoor:

“Mijn boekhouder adviseerde me WinBooks on Web, de software die hij ook zelf gebruikt. Dat maakt de gegevensuitwisseling opvallend gemakkelijker.

Mijn team is vaak onderweg voor opdrachten en deze keuze biedt ons de mogelijkheid om aan de slag te gaan waar en wanneer het ons het beste uitkomt. Mijn medewerkers en ik wisselen telewerken af met tijd op kantoor en bij klanten. Daarvoor hebben we een superflexibele oplossing nodig. En dan kies je voor de cloud!

Bovendien levert WinBooks een gratis mobiele app voor smartphone en tablet, WinBooks Dashboard: zo kunnen we onze boekhouding gemakkelijk opvolgen via grafieken, ratio's en indicatoren.

Met WinBooks beschikken we overal en altijd over een synthese van de financiële toestand van ons bedrijf. Dit is een grote meerwaarde.”

Mr A. Lemmens , www.idgency.com



LEER MET STOKJES ETEN

Elk land kent zijn eigen gebruiken. Geert Roelens staat in zijn boek stil bij het belang van de *dining experience*. Wat moeten westerse ondernemers weten? Worden deals aan tafel gemaakt of gekraakt? “Chinese zakenlui hechten ontzettend veel belang aan het directe menselijke contact, en de tafel is de uitgelezen plaats waar dat

het beste kan”, zegt Roelens. “Aan de eettafel is iedereen gelijk en zoekt de Chinese handelspartner naar de mens, met de bedoeling hem beter te keren kennen en zelfs een vriendschap op te bouwen. In onze westerse wereld is dat niet het belangrijkste, want business is business. Bij Chinezen draait het in de

eerste plaats om mensen, en pas daarna om business. De stokjes waarmee de Chinees zijn maaltijden verorbert, zijn de ideale metafoor. Hoe gek het ook klinkt, als de westerse gesprekspartner die stokjes moeiteloos hanteert, zal hij respect afdwingen en worden de kansen op business alleen maar groter.”

➤ feit dat Chinezen onwaarschijnlijk gedreven ondernemers zijn, en je krijgt vanzelfsprekend een explosieve cocktail.”

Maar hoe kun je een intellectueel recht of innovatie beschermen?

ROELENS. “Een volledig waterdichte bescherming zal er wel nooit zijn, maar de overheid doet wel inspanningen om westerse investeerders te beschermen. Er zijn al stappen in de goede richting gedaan. Als ik merk welke kwantsprong China in twintig tot dertig jaar op alle vlakken heeft gemaakt, dan ben ik ervan overtuigd dat ook dat soort problemen een oplossing krijgt. “Laten we vooral ook niet vergeten dat stilstaan in China gelijk staat aan de dood. Elke westerse ondernemer doet er dus goed aan voortdurend met nieuwe producten en nieuwe toepassingen of methodes voor de dag te komen. Dat is de beste manier om de Chinese namaakcultuur te counteren.”

We hebben het de hele tijd over westerse ondernemers die naar China moeten komen. Maar hoe zit het de omgekeerde richting? Is er ook zoiets als het gele gevaar, de Chinezen die onze markten komen veroveren?

ROELENS. “De eerste Chinese multinationals zijn al in het Westen neergestreken. Ik denk aan de ICBC Bank, aan Huawei of aan Sinopec. En dat is nog

maar een begin. De Chinezen zullen blijven komen. Meer en meer en sneller en sneller. Daar bestaat niet de minste twijfel over. Dat is een excellente uitdaging voor ons westerse ondernemersmodel. We zullen ons meer dan ooit schrap moeten zetten en ons moeten heruitvinden en innovatief zijn. Wat een kans om je te bewijzen! Je kunt dat het gele gevaar noemen, ik bestempel dat als het Chinese geluk.”

Op zijn minst fascinerend is die onmogelijke dualiteit van China: een communistisch systeem dat de kapitalistische toer opgaat.

ROELENS. “China is het land van contrasten, van yin en yang. Het is ongehooflijk dat zo'n onmogelijk huwelijk van communisme en kapitalisme kan bestaan en overleven. China is zonder twijfel het meest kapitalistische land ter wereld. Elke Chinees droomt van meer geld, meer welvaart, een betere toekomst. En dat kan ook. De overheid tekent alleen de grote lijnen uit waarbinnen de doorsnee-Chinees zijn ding kan doen. Maar om orde te houden in dat onmetelijk grote land houdt de overheid ook de teugels strak. Laten we in het Westen vooral niet al te negatief zijn over die onzichtbare controlerende hand die de democratie stuurt volgens welbepaalde principes. Het laatste wat het Westen of de wereld nodig heeft, is een China in chaos.” ©