

# Samen eten, drinken en zakendoen

De Chinese economie is *booming*. Westerse ondernemers zijn meer dan welkom in de volksrepubliek. Zakendoen in China vergt echter flink wat aanpassingen van een westerling. En dat zit 'm uiteraard niet alleen in de taal. **TEKST\_IRIS STAM FOTO\_IMAGESELECT**

Het klimaat voor buitenlandse ondernemers in China is goed. De privatisering van de staatsbedrijven heeft de economie een gigantische schwing gegeven. Veel mensen kregen daardoor de kans met hun ervaring een eigen bedrijf op te zetten. Oey Toen Ping, directeur van het Rotterdamse Shunda China Projects Centre, beaamt dat. "Dat is in het hele land gebeurd. Chinezen zijn enorm gemotiveerd, hebben een sterke wil om tot zaken te komen en zijn praktisch en inventief. Want het systeem in China kent natuurlijk nog de nodige obstakels op het gebied van regelgeving en vergunningen."

Oey Toen Ping (54) heeft Chinese ouders en groeide op in Nederland. Zijn bedrijf fungeert als brug tussen Nederland en China, bijvoorbeeld voor bedrijven die in China handel willen drijven of voor ondernemingen die al een kantoor in China hebben en meer willen weten over de gewoontes van hun Chinese personeel. Ook adviseert Shunda Chinese

bedrijven die erover denken zich in Europa te vestigen of die een Nederlands bedrijf willen overnemen.

## Laat je niet trakteren

Succesvol ondernemen in China begint met het bouwen aan een bestendige relatie, meent Oey Toen Ping. "Chinezen doen onderling alleen zaken met vrienden. Het moet goed

*Drop lusten  
Chinezen meestal  
niet, speculaas wel*

voelen. Laat ze dus merken dat ze jou als vreemde buitenlander kunnen vertrouwen. Denk niet dat je het vliegtuig kunt pakken en na twee dagen een deal hebt. Je moet investeren in de band. Dat betekent: veel eten en drinken samen. Het gebruik is dat de

Chinese gastheer de kosten op zich neemt. Het is niet ongeleefd als je na een aantal keren een tegenentje geeft. Komt het bedrijf bij jou in Nederland langs? Dan vol-doe jij in het restaurant de rekening. Chinezen maken snel het gebaar van: 'dat doe ik wel'. Sommige Nederlanders vinden dat een meevaller en laten zich trakteren. Niet doen! Sta erop dat jij betaalt. Zo voelt de gast zich écht als gast behandeld. Het is een subtiel spel van signalen."

## Luister naar de ander

"Nederlanders hebben de neiging betweterig en bot te zijn, pretenderen alles van de wereld te weten", zegt Oey Toen Ping. "Door die dominante houding verlies je het vertrouwen van de Chinezen. Luister naar de ander. Dat geldt ook voor Nederlanders die een bedrijf in China hebben. *Overrule* een personeelslid niet als hij of zij je duidelijk wil maken dat iets anders werkt dan jij beweert. Je zult de goede

