

Afzender: Louis Hoogendoorn
Bedrijf: Ciparo, papier- en plastic-handel

Of ik iets wilde schrijven over Chinezen, cultuur en cultuurverschillen in 700 woorden. Toen het verzoek van het FD in mijn postbak viel, moest ik wel even glimlachen. Elf jaar in China: dat is onmogelijk in 700 woorden samen te vatten. Waar zou ik in hemelsnaam mee moeten beginnen?

Bij mijn eerste studiejaar Chinees in Peking in 1994 — Deng Xiao Ping leefde nog — toen ik het weinige haar bij mijn vaste kapper op straat liet knippen om mijn Chinese taalvaardigheid op te krikken? Bij de Chinese lerares die tijdens de studie toch wel vijf keer per dag 'gewoon alles uit je hoofd leren' tegen me zei? Bij de Chinese douanier die mij zei dat ik oud papier smokkelde, maar dat ik geen problemen hoefde te verwachten als ik een 'zelfkritiekje' dichtte? Bij onze masseur Xiao Jin, die in zijn Nederlands-elftalshirt tot diep in de nacht WK-kwalificatiewedstrijden bij ons thuis volgt? Of misschien wel bij onze hulp in de huishouding, aan wie ik moest uitleggen dat onze wasmachine alleen voor kleding was en niet om groenten in te wassen...

Anno 2005 zijn we in onze papier- en plastic-handel gegroeid van een pioniersbedrijfje naar een professionele handelsonderneming met vijf kantoren, waarvan vier in China en één in Rotterdam, een joint venture, warehouses, ruim 50 medewerkers en een omzet van \$25 mln per jaar. In Sjanghai verkopen we vanuit ons kantoor en een



Auto is 'tafel met vier wielen'

warehouse papier en plastics direct aan de eindgebruikers.

In China schieten de papierfabrieken als paddestoelen uit de grond om aan de grote binnenlandse vraag te voldoen. Maar in de toekomst zal papier ook worden geëxporteerd. We staan nog maar aan het begin van iets groots hier. Of zoals de Europese commissaris voor handel, Peter Mandelson, tijdens de EU-China-handelsconferentie zei: 'Europeanen moeten rechttop gaan zitten en notitie nemen van het feit dat China een reusachtig fenomeen is waar rekening mee gehouden moet worden.'

Een van de grootste verschillen met onze

westerse cultuur is dat 'ja' en 'nee' hier in veel gevallen slechts referentie-uitspraken zijn. Je moet altijd bereid zijn om snel en goed in te spelen op nieuwe omstandigheden. Om een voorbeeld te geven: we verscheppen al ruim vier jaar een bepaald product vanuit Europa naar China en opeens krijg je te horen dat dat product het land niet meer in mag. Dat kunnen we begrijpen, maar is er een officiële mededeling waarin we dat kunnen vinden? Nee, dat stuk papier was er al een paar jaar geleden, maar wordt nu pas op de juiste wijze geïnterpreteerd. Kan ik ook nog mee leven, maar is het dan mogelijk om deze laatste

verschepping te importeren? De regel werd immers in gebruik genomen toen onze containers al op het water stonden. Dat wordt echter moeilijk, want als er eenmaal van bovenaf een regel is opgelegd, is het praktisch onmogelijk om daar een andere wending aan te geven. Maar met een beetje improvisatie lukt dat wel, als je de juiste man op de juiste plek hebt gevonden. Als je je inleeft in de situatie, geduld en respect toont en gevoel voor humor niet vergeet, kun je hier ver komen. Zo kan een auto opeens een 'nieuw type tafel met vier wielen' zijn en toch worden geïmporteerd.

Met mijn verhuizing van Peking naar Sjanghai heb ik de snelle ontwikkeling aan den lijve ondervonden. Van de keizerlijke hoofdstad, die traditie, cultuur en politiek adem, naar deze commerciële metropolis, waar je met de magneettrein met zo'n 400 kilometer per uur van het vliegveld naar het hoogste hotel ter wereld vliegt. Vanuit de hoogste bar ter wereld op de 88ste verdieping kijk je uit over vijftien Manhattans! Als de adrenaline in deze stad niets met je doet, kun je beter direct een ticket naar het bejaardentehuis boeken. Sjanghai: never a dull moment!

Naast de verkoop van papier en plastics aan onze Chinese klanten kopen we nu ook producten van onze klanten en nieuwe leveranciers voor verschepping terug naar Europa. Zakelijke mogelijkheden in China kennen geen beperking. Ze worden vooral bepaald door je eigen voorstellingsvermogen en de wil om er een succes van te maken. En als beide partijen er beter van worden, gaan we eten, zijn we vrienden, en maken we een volgende deal...

Dit is deel 6 van de serie waarin Nederlandse ondernemers schrijven over hun ervaringen in Sjanghai.

