



**‘Je kunt als Hollander wel denken
‘doen we niet want heb ik geen tijd
voor’ maar dan wordt het sowieso niks’**

Lodewijk Boddaert: “De Chinees is eerder dan wij geneigd genoeg te nemen met iets wat niet helemaal aan de specificaties voldoet.”

'Als een Chinees ja zegt, kan dat van alles betekenen'

Lodewijk Boddaert studeerde aan de Technische Universiteit Twente en maakte in 1995 door zijn afstudeerproject bij Philips in Nanjing kennis met China en de Chinese cultuur. Terug in Nederland belandde hij eigenlijk toevallig in de kunststofwereld via een partner die kunststof producten in Nederland liet maken maar daar problemen bij ondervond. Boddaert en deze partner besloten de productie in China te laten doen en om die reden vertrok hij in 2004 naar het verre Shanghai om er vervolgens tien jaar lang intensief te acteren in de kunststofverwerking en matrijzenbouw. Tien jaar later keerde hij naar Nederland terug, met z'n Chinese vrouw en 2-jarige dochter. Het bedrijf in Shanghai draait gewoon door en bovendien geeft hij nu adviezen aan bedrijven die ook in China aan de gang willen. "Je moet wel weten wat je doet want er zijn heel veel valkuilen."

Lodewijk Boddaert leerde zijn Chinese vrouw al in 1995 kennen tijdens zijn stage bij Philips. Na zijn afstuderen keerde hij terug naar Nederland en zij volgde in 2000 om te trouwen. Nadat Lodewijk Boddaert een paar jaar als management consultant had gewerkt, belandde hij in 2002 eigenlijk toevallig in de kunststof. "Ik had een zakenpartner die al jaren bezig was met kunststof producten te laten produceren in Nederland. Met hem ben ik gaan samenwerken en we besloten in China te gaan rondkijken. Naar aanleiding van die verkenningsstocht hebben we in 2002 het bedrijf Orange Plastics opgericht. We lieten producten en matrijzen voor de Nederlandse en Europese markt in China maken. Het liep goed maar in 2004 heb ik wel besloten dat ik er permanent aanwezig moest zijn om de producties te begeleiden, vooral qua kwaliteitscontrole. Het was nodig, je moet er wel bovenop zitten als je je zaken in China goed voor elkaar wilt krijgen."

Mandarijn

"In dat eerste jaar ben ik erg druk geweest want ik moest een kantoor opzetten en ik moest de Chinese taal leren. Gelukkig kon mijn vrouw mij daar mee helpen. Nu, na tien jaar, heb ik wel een goede uitspraak van het Mandarijn-Chinees, vermoed ik. En mijn woordenschat is ook best groot maar ik spreek de taal niet zo vloeiend als die jongeman Ruben Terlouw van de tv-serie 'Langs de oevers van de Yangtze'. Die kan van zichzelf zeggen dat hij echt goed Chinees spreekt, ik niet. Maar evenzogoed red ik me er prima mee. In het begin ging het allemaal met handen en voeten, dan

moest ik de woorden aanwijzen op een papiertje met Nederlands, Engels en Chinees. Het Chinese schrift beheers ik niet, ik ben al heel snel opgehouden dat überhaupt te proberen."

Monte Trading

"Jarenlang gingen de zaken met Orange Plastics goed maar desondanks hebben mijn zakenpartner en ik in 2011 onderling besloten dat we zakelijk elk onze eigen weg zouden gaan. We hadden en hebben geen ruzie, we spreken elkaar ook nu nog gewoon. Hij is verder gegaan met Orange Plastics en ik ben onder de bedrijfsnaam Monte Trading verder gegaan. Daarna deden hij en ik eigenlijk allebei precies hetzelfde:

Chinees onderhandelen

Als je bij een Chinees bedrijf komt om kennis te maken of zaken te doen, weet de Chinese ondernemer of functionaris dat jij een vliegticket hebt gekocht en voor een paar nachten een hotelkamer hebt geboekt. Hij weet dus dat jij onder druk staat om de deal rond te maken. Dus zal hij 'misbruik' van de situatie maken. Lodewijk Boddaert: "Je moet nooit laten merken dat je onder druk staat. En gaat het uiteindelijk niet zoals jij wilt, moet je het verlies in reistijd en reiskosten maar voor je rekening nemen en gewoon weggaan. Blijf van een afstand in gesprek en ga na een tijdje weer terug."

sputjieten, blow moulding en matrijzenbouw. We hebben de klanten gewoon onderling verdeeld.”

22 miljoen inwoners

“Ook met Monte Trading gingen de zaken prima. Maar in 2014 hebben mijn vrouw en ik besloten naar Nederland te vertrekken, vooral omdat we inmiddels een dochter hadden gekregen. Voor zo'n kind is Shanghai geen goede omgeving. Het is een zwaar vervuilde stad met 22 miljoen inwoners, overal is het knetterdruk. Wil je naar een park of zo, zit je eerst een uur in de taxi. En als je er dan eenmaal bent, blijken nog tienduizend mensen op hetzelfde idee te zijn gekomen. Wij willen dat onze dochter in Nederland opgroeit en naar een Nederlandse school gaat. Zij heeft hier familie met neefjes en nichtjes. In China heeft ze die niet, mijn vrouw heeft één broer die geen kinderen heeft. Bovendien, vertrekken uit China kon ook best omdat ik in Shanghai het kantoor van Monte Trading laat runnen door enkele Chinese medewerkers die ik kan vertrouwen. Zij doen nu ter plekke de productiebegeleiding voor onze klanten - en de kwaliteitscontrole niet te vergeten. Want kwaliteitscontrole is nog steeds heel erg nodig. Je moet het in de gaten houden, het is niet per definitie onwil van de Chinezen maar eerder slordigheid. Een Chinees is veel eerder dan wij geneigd genoeg te nemen met iets wat nét niet helemaal aan de specificaties voldoet. Stel, je maakt een bekerhoudertje voor Douwe Egberts in de typische kleur rood van het merk. Als het bekertje vervolgens een beetje anders rood wordt, zegt een Chinees dat het toch ook rood is. Als jij dan weer zegt dat de exacte kleur rood heel belangrijk is, zegt de

‘Een potentiële Chinese zakenpartner jouw kaartje als een sjoelsteen over de tafel toeschuiven, dat kan echt niet’

Chinees dat jij dat niet hebt gezegd. Echt, je moet heel duidelijk zijn in dit soort dingen en van tevoren waarschuwen. Ik heb in het begin dit soort fouten allemaal gemaakt. Dan had ik iets laten maken en was het product niet goed. Maar dan had ik het ook niet goed uitgelegd. Als je dan de kosten moet gaan delen, dan leer je snel. Wij leggen nu alle specificaties per product duidelijk vast om dit soort problemen te voorkomen.”

Valkuilen en oude mensen

“Iedereen weet dat inmiddels de helft van alle producten uit China komt en er zijn dan ook veel bedrijven geïnteresseerd om in China actief te zijn. Maar dan moet je wel weten wat je doet want er zijn veel valkuilen. Het begint al met het welbekende visitekaartje. Een potentiële Chinese zakenpartner jouw kaartje als een sjoelsteen over de tafel toeschuiven, dat kan echt

niet. En het kaartje van jouw beoogde zakenpartner aannemen, doe je met twee handen. En dan lees je aandachtig wat erop staat om respect te tonen. Je moet ook respect tonen naar oudere mensen. Zo moet je bij het proosten je glas lager houden dan het glas van de oudere. Doe je dat niet dan schend je de algemene fatsoensregels, die dingen liggen heel gevoelig. Je mag ook nooit met eten of drinken beginnen voordat de baas er is. En kom je met mensen echt over



zaken in gesprek, dan moet je eerst een keer of vijf met ze uit eten. Je kunt wel als een Hollander denken 'dat doen we allemaal niet want daar heb ik geen tijd voor' maar dan wordt het sowieso niks. Je kunt ook geen drie afspraken op een dag plannen, nog afgezien van de afstanden. Je moet de tijd nemen. In China zijn andere dingen belangrijk dan bij ons. Je moet je bewust zijn van die werkelijkheid en je ernaar richten."

Introductie belangrijk

"Het allerbeste is gewoon als je wordt geïntroduceerd, door iemand die al bij het beoogde bedrijf bekend is. Ik had het geluk dat mijn Chinese schoonvader een bedrijf had en met diverse bedrijven zaken deed waarvoor hij een betrouwbaar zakenpartner was gebleken. Als hij je dan komt voorstellen, komt dat meteen beter over. In China gaat veel op basis van onderling vertrouwen. Op de korte termijn moet je oppassen maar ik heb inmiddels een netwerk van bedrijven waar ik steeds mee werk, ik heb met al die bedrijven een relatie opgebouwd door zelf betrouwbaar te zijn en hen vertrouwen te geven. De relatie is het allerbelangrijkste. Je moet die zo opbouwen zodat men je niet wil belazeren. Mijn spuitgieter bijvoorbeeld, die belazert mij echt niet want hij wil de business behouden die via mij bij hem komt. Ik werk inmiddels veertien jaar lang met hem. We stellen een contract op omdat we anders gaan vergeten wat we hebben afgesproken, zeg ik altijd, maar de onderlinge afspraak telt. Ik woon nu niet meer in China maar mijn bedrijf blijft daar gewoon draaien. Dus ga ik nog steeds vijf keer per jaar naar mijn Chinese leveranciers toe. Je moet je daar echt regelmatig laten zien. Als je naar China wilt om te verkopen, moet je de mensen opzoeken. De relatie is het allerbelangrijkste maar ik zie de Hollanders fouten maken. Hoe ga je een fabriek uitkiezen om te bezoeken? In China zijn inmiddels wel voorzichtige stappen gezet met eerste introducties via e-mail en zo. Maar het blijft gewoon het beste als je wordt geïntroduceerd door een gerespecteerd iemand."

Gewenste antwoorden

"Iedereen kent tegenwoordig wel iemand die zaken doet in China en dit is een beetje waarmee ik mij bezig houd met Orange Tiger. Als adviseur help ik bedrijven die 'naar China willen' want voor een buitenlander is het soms moeilijk, ook met praktische dingen zoals documenten, vergunningen, de taal, kwaliteitscontrole et cetera. Bovendien, een Chinees geeft de gewenste antwoorden, hij zal ja zeggen als je vraagt of hij iets op een bepaald tijdstip in een bepaalde kwaliteit kan leveren. Maar dat ja van hem kan van alles betekenen. Je moet doorvragen en stap voor stap de dingen doorneemen. Dan moet je niet de botte Hollander uithangen maar een beetje respectvol doen - en dat kan bijvoorbeeld door zelf te zeggen dat jij iets moeilijk vindt en hem dan om uitleg vragen. Dan dwing je Chinese gesprekspartner na te denken en concreet te zijn. Je hoeft overigens niet bang te zijn dat ze je niet serieus

Monte Trading en Orange Tiger

Lodewijk Boddaert heeft geen eigen fabrieken, zijn bedrijf Monte Trading werkt als tussenpersoon tussen Europese klanten en Chinese toeleveranciers maar hij is wel volledig verantwoordelijk. De klant levert een tekening met de specificaties van het product dat hij geproduceerd wil hebben en Boddaert c.s. doen de rest.

"Ik zit daar natuurlijk wel gewoon voor de lage loonkosten. Die zijn nog steeds relatief laag ondanks dat ze sinds 2002 al vier keer zo hoog werden, globaal van honderd naar vierhonderd euro per maand. In het begin van deze eeuw had je in China geen sociale lasten, helemaal niks. Dat is nu voor de werknemers wel verbeterd maar het maakt het voor mij natuurlijk duurder. Bovendien is de Chinese munt sinds 2008 dertig procent duurder geworden. Al met werd produceren in China veel duurder en dat maakt het vanzelfsprekend lastiger. Maar we kunnen nog steeds concurreren ondanks de hoge



transportkosten en de 6,5 procent invoerrechten. Vooral op matrijzen hebben we een sterke concurrentiepositie, de kosten zijn ongeveer de helft." Dat Chinese matrijzen van inferieure kwaliteit zouden zijn, bestrijdt Boddaert. "Je hebt verschillende soorten matrijzen, je hebt matrijzen voor de Chinese markt en je hebt matrijzen voor de Nederlandse markt. En die voor Nederland zijn echt wel goed maar ze kosten ook meer dan de matrijzen voor de Chinese markt. Veel Nederlandse matrijzmakers halen ze uit China."

Eenmaal terug in Nederland is Boddaert actiever met Orange Tiger in Rijswijk. Hiermee werkt hij als adviseur voor bedrijven die zaken willen doen in China. (www.orangetiger.nl)

nemen hoor, want Chinezen zien Europeanen wel degelijk voor vol aan. En na het eerste bezoek moet je mee uit eten. Weigeren is onmogelijk." (HH)

www.montetrading.com