



BASSAM TIBI

Islam-kenner Bassam Tibi bepleit een nieuw integratiebeleid. 'De moord op Theo van Gogh is een waarschuwing voor alle Europeanen'

► PAGINA 23



Voor veel leden van deze Nederlandse ict-delegatie, hier geportretteerd kort na aankomst, werd de trektocht langs Chinese bedrijven ook een 'venster op Nederland'

FOTO: DORRIT GRUIJTERS/INTERMIC

Chinese tekens aan de wand

DOOR RONALD VAN DE KROL

Ik zit niet in China omdat ik de Chinese keuken nou zo lekker vind.' Derek Sulger, een rijzige Amerikaan die ver boven zijn Chinese medewerkers uitroemt, windt er geen doekjes om. De voormalige Goldman Sachs-bankier heeft al één Chinees start-upbedrijf naar de beurs gebracht en is nu bezig de groei van zijn tweede ict-bedrijf in Sjanghai te versnellen. Voor Sulger en een nieuwe generatie ondernemers is China 'the place to be'.

Sulger doet zijn verhaal vlot en enthousiast in een geïmproviseerde ruimte in een kantoorblok boven Sjanghai. Zijn toehoorders zijn een gemêleerde groep van 25 Nederlandse ondernemers en andere geïnteresseerden die een week lang de groeisteden van China aandoen. Als Amerikanen die voor het eerst Europa bezoeken, doen de Nederlanders bijna elke dag een nieuwe stad aan, beginnend in Peking en Sjanghai en eindigend in Guangzhou en Hongkong. Per dag leggen ze minimaal vier bedrijfsbezoeken af.

Hun doel is primair de sfeer en de potentie van China te proeven, in de hoop later zaken te doen. Maar een tweede doel van de reis, georganiseerd door innovatieconsultancy InterimIC, is inzicht te krijgen in twee prangende vraagstukken: wordt China de mondiale trekker van de innovatie-economie? En hoe groot is deze 'bedreiging' voor Nederland?

Venster op Nederland

Hoewel hoofdzakelijk bedoeld als een 'venster op China', wordt de trektocht langs Chinese bedrijven voor menig deelnemer een 'venster op Nederland'. Waar Nederland zich bezighoudt met vervoegde uitbreiding en het aanzwengelen van de conjunctuur, probeert China een oververhitting van de economie te voorkomen. Waar Nederland een Innovatieplatform instelt in een poging bij te blijven op technologiegebied, dwingt Peking alle topuniversiteiten nieuwe softwarefaculteiten op te richten. En waar Nederland bètastudies tevergeefs aan studenten probeert te slijten, groeit de belangstelling in China voor exacte vakken razendsnel — ook onder vrouwen.

Het tempo in China is adembenemend, en bijna niet te bevatten voor mensen die Nederlandse verhoudingen gewend zijn. Op de eerste avond in China, na afloop van een sessie op de Nederlandse ambassade in Peking, lopen de delegatieleden langs een bouwput, waar er met behulp van schijnwerpers tot ver na tien uur — en dat op een zondagavond — wordt doorgevoerd.

Twee dagen later in Sjanghai brengen de Nederlanders een avond door op de American Club, waar ze hoog boven de stad aan de rechterkant een schitterend uitzicht hebben over het oude Sjanghai en aan de linkerkant over het nieuwe district Pudong. Daar waar

Booming China houdt Nederland onbedoeld een spiegel voor. Achterstand op technologisch gebied wordt ruimschoots gecompenseerd door de innovatiedrang van deze snel ontwikkelende economie. Moeten wij ons zorgen maken?

vijftien jaar geleden alleen een televisietoren stond, is nu een zakencentrum even groot als Manhattan, met wolkenkrabbers die in New York niet zouden misstaan. 'In de twaalf jaar die Nederland nodig heeft om over de uitbreiding van de Maasvlakte te beslissen, heeft China zes Maasvlaktes uit de grond gestampt', houdt Jochum Haakma, consul-generaal in Sjanghai, zijn gehoor voor.

Unaniem keren de Nederlanders terug met gezag voor de ondernemingsgeest en besluit-

Het tempo is niet te bevatten voor mensen die Nederlandse verhoudingen gewend zijn

vaardigheid van de Chinezen en het tempo waarin het land verandert. Maar toch zijn ze niet pessimistisch gestemd over de kansen van Nederland in een wereld waarin China een steeds grotere rol speelt, vooral economisch.

Integendeel: 'Ik ben minder bang geworden', zegt Siebren de Vries, ceo van Chess Beheer in Haarlem, een aanbieder van automatiseringsdiensten en -producten op basis van 'embedded software'. 'Daar waar ik dacht een geoliede, commerciële oorlogsmachine aan te treffen, kwam ik ook tekortkomingen tegen.' De Vries doelt op het gebrekkige bankstelsel en het ontbreken van een landelijk distributiesysteem, maar ook op het tekort aan top- en middenmanagement.

Mark Freguin, co-delegatieleider van de reis en in het dagelijks leven directeur-generaal

post en telecom bij het ministerie van Economische Zaken, keert ook niet terug naar Nederland met een gevoel van bedreiging. 'De bedrijfsbezoeken gaven een wisselend beeld. De meeste zitten vaak nog in een beginfase waarin ze een stukje van de nieuwe ontwikkelingen hebben opgepakt. Je ziet geen technologieën die we in het Westen nog niet hebben.'

In de daadkracht van de Chinese overheid ziet hij de bevestiging dat Europa, inclusief Nederland, een actief beleid moet voeren op technologisch gebied. 'Geen protectionistisch beleid maar een actief beleid waarin bepaalde technologische ontwikkelingen voortvarend omarmd worden.'

Out of the box

Dat China nog niet innovatief is, wil niet zeggen dat het land deze slag niet maakt. De vraag is alleen of de hiërarchische structuur binnen bedrijven en universiteiten bevorderlijk is voor het 'out of the box'-denken dat vaak het begin is van echt innovatieve technologie.

Voorlopig zijn de meeste Chinese IT'ers met een inhaalslag bezig ten opzichte van de Microsofts en Cisco's van de westerse wereld. In deze fase hebben ze hun handen vol aan het opbouwen van de infrastructuur van hun hightech-sector. Inmiddels hebben zo'n 300 miljoen van de 1,3 miljard Chinezen een mobiele telefoon, en breedbandaansluitingen vanuit huis maken het voor tientallen miljoenen Chinezen mogelijk snel over het internet te surfen. Jongeren die in de bus druk bellend zitten te praten zijn net zo'n vertrouwd gezicht in Guangzhou, het voormalige Kanton, als in Amsterdam.

Maar daar houdt de vergelijking snel op. Om zijn mobielte te betalen is de Chinese aangekomen op een eindeloze serie pre-paidkaarten of op een abonnement. Kiest hij voor het laatste, dan heeft hij weinig keus dan zijn rekening maandelijks contant bij de bank te betalen. Waarom? Omdat China simpelweg geen interbancair betalingssysteem kent.

Het is precies dit soort 'marktperfection' dat kansen biedt aan Sulger en zijn nieuwe bedrijf, Smartpay. Consumenten krijgen van Smartpay een sms-bericht dat hun belminuten in ruil voor de consumptie van geld van het telecombedrijf, in ruil voor additionele belminuten. Smartpay zit erussen en ontvangt een commissie over de betalingsom.

Smartpay lijkt de toekomst te hebben zolang de Chinezen geen creditcards hebben, een gegeven dat sowieso een belemmering vormt voor e-commerce. Er zijn websites die consumentenwaren tonen, maar het internet is voorlopig niet meer dan een kijkshop. 'Als je wat ziet op het internet kun je het wel bestellen', vertelt Yinsheng Li, directeur van het E-Busi-

ness Research Centre aan de Fudan University in Sjanghai. 'Het product wordt bij de mensen fysiek gebracht, vaak nog per fiets, en er wordt dan contant aan de deur afgerekend.'

Tweede Silicon Valley

Een reis door de ontwikkelde delen van Oost-China lijkt een reis naar de toekomst. Maar in zekere zin is het ook een reis terug in de tijd. Niet naar het China van vóór de revolutie maar naar Californië eind jaren negentig, toen de internetrevolutie zich voltrok.

Opvallend veel begrippen uit de hoogtijdagen van Silicon Valley zijn toepasbaar op China. Zo is er een schaarste aan goed opgeleide IT'ers, worden aandelenopties gebruikt om talentvolle jongeren aan bedrijven te binden en ontstaat er een kleine klasse van zeer rijke Chinese internetmiljonairs.

Wel dienen deze vergelijkingen met Silicon Valley aangepast te worden aan de specifieke Chinese omstandigheden. Een 28-jarige software engineer is blij als hij 1000 yuan (omgerekend zo'n 100 euro) per maand verdient. In Silicon Valley komt dat neer op een uurloon.

Hoe dan ook, de Chinese IT-sector trekt niet alleen dezelfde soort ondernemende mensen als destijds in Californië, in sommige gevallen zijn het letterlijk dezelfde mensen die nu rondlopen bij de Chinese start-ups. T.R. Harrington, partner bij Mithras, een consultantsbureau gespecialiseerd in het begeleiden van

Ook in China worden opties gebruikt om hoogvliegers aan het bedrijf te binden

buitenlandse technologische bedrijven op de Chinese markt, ondervindt de overeenkomsten bijna lijfelijk. 'Toen ik in San Francisco werkte, voelde je een soort vibratie, een "buzz" om je heen, en je wist gewoon dat er iets stond te gebeuren. Datzelfde voel ik nu in China.'

Naast Amerikanen en andere buitenlanders hebben de teruggekeerde 'overseas' Chinezen sleutelposities veroverd. Deze Chinezen, afkomstig uit Taiwan en Hongkong maar vaak ook uit de Verenigde Staten, laten overal hun sporen achter in het Chinese bedrijfsleven.

In de 'international business incubator' in Guangzhou zijn twintig van de zestig start-ups eigendom van teruggekeerde Chinezen. Deze Chinezen, die soms na generaties in Zuidoost-Azië of Noord-Amerika terugkeren naar China, worden gelokt met een speciale investerings-

premie van 100.000 yuan (€10.000), plus gratis woonruimte voor hun gezinnen.

Op deze manier ontstaat er een belangrijke 'reverse brain drain' voor de Chinese economie. Daarbij komt dat Chinese beleggers en ondernemers in Zuidoost-Azië graag hun kapitaal steken in de opbouw en uitbouw van 'moeder China'. Tijdens de bedrijfsbezoeken van de Nederlandse ict-delegatie bleek de aanwezigheid van zogeheten 'overseas Chinese' uit de Amerikaanse tongval van de topmanagers, met hun flitsende Powerpoint-presentaties en niet aflatend vertrouwen in eigen kunnen.

Hermia Hung Lam is een cfo die twintig jaar in de Verenigde Staten zaken heeft gedaan, onder meer in Georgia en Californië. Als doorwinterde zakenvrouw is ze exemplarisch voor de ervaring die de 'overseas' Chinezen meebrengen maar ook voor de kloof die daarvoor ontstaat tussen deze quasi-buitenlanders en hun landgenoten. Lam, net zo goed als de Amerikaan Derek Sulger, klaagt over het gebrek aan initiatief van Chinese werknemers en hun starre werkhouding. 'Mijn wekelijkse werkbesprekingen kunnen teruggebracht worden tot één zin: let op details, details, details.'

Daar staat tegenover dat Chinese ondernemers een geweldige gedrevenheid en flexibiliteit kennen. Co-delegatieleider Roger van Bortel, oud-minister en tegenwoordig ceo van zorgverzekeraar Menzis, staat een treffend voorbeeld van een bezoek in Guangzhou voor ogen. 'We waren bij een softwarebaas die zei: "Onder variabele omstandigheden hanteren we vaste prijzen." Hiermee bedoelde hij dat alles bespreekbaar en onderhandelbaar is. Als je maar tot zaken komt.'

Culturele dimensie

De ingrediënten voor innovatie zijn duidelijk aanwezig. Maar kan innovatie gedijen in een land waar respect voor meerderen de norm is en waar onafhankelijk denken, zeker op politiek gebied, gestraft wordt? Ari van der Steenhoven, tot april de China-manager van DSM, twijfelt niet dat China een innovatieve reus zal worden. Van der Steenhoven, die in de jaren zestig voor DSM in Japan werkte, ziet een technologische rol voor China in Azië weggelegd. 'Japanners blijven steken in de belangen van de groep. Hoewel Chinezen ook erg familie- en groepsgericht zijn, vergis je niet: ze streven ook nog hun eigen belangen na.' Dit geeft een dynamiek die Chinese ondernemers veel verder zal brengen dan het simpelweg kopiëren van westerse technologieën.

Geconfronteerd met deze Chinese dynamiek vervalt de buitenlandse bezoeker in vergelijkingen om de nieuwe impressies te ordenen. De vergelijking met Silicon Valley is aanlokkelijk, maar zo ook een verwijzing naar het Nederland van de jaren vijftig tijdens de wederopbouw. 'De houding is er een van "de schouders eronder zetten"', zegt Mark Freguin van het Nederlandse ministerie van Economische Zaken. 'De inzet is enorm.'

INHOUD

Boeken

- Een mooie doos gevuld met luxe en banaliteit

PAGINA 24



Kunst

- 50 jaar werk van schilder Klaas Gubbels — kunst of kunstje?
- Oom Wanja verbeeldt tegenstellingen van nu
- Art deco in de Haagse Stijl

PAGINA 25-27

Personal finance

- Eindejaarstips die belastingvoordeel opleveren

PAGINA 28

Beleggen

- De nieuwe hypotheekrevolutie

PAGINA 29

Sport

- De ereditie swingt

PAGINA 30

Persoonlijk verschijnt elke zaterdag onder coördinatie van Lien van der Leij. Reacties en informatie: Postbus 216, 1000 AE Amsterdam. E-mail: persoonlijk@fd.nl