

**WE ZIJN TE
KLEIN OM NIET
INTERNATIONAAL
TE ZIJN
MARION
TJIN-THAM-SJIN**

noordz





ÉÉN BEEN IN CHINA, EEN IN NEDERLAND

Marion Tjin-Tham-Sjin

12 april bij Dagblad van het Noorden

noordz

www.noordz.nl

ÉÉN BEEN IN CHINA, EEN IN NEDERLAND

Een open deur: de ondernemer die internationaal gaat, opereert in een heel andere wereld dan degene die in de regio blijft steken. Het is het verschil tussen dynamiek en bijna-stilstand. Marion Tjin-Tham-Sjin, kantoor houdend in Appingedam én Sjanghai, weet er alles van.

Door Bouke Nielsen, foto's Pepijn van den Broeke

Toen Marion Tjin-Tham-Sjin twaalf jaar geleden in China begon, zag China er héél anders uit dan nu. Voor Nederland geldt dat in mindere mate. „Ik ben van de generatie die bewust heeft beleefd dat De Muur tussen West- en Oost-Duitsland viel”, vertelt ze. „Wat daarna in Duitsland gebeurde zijn de veranderingen die je nu ook in China ziet. Het is in China zelfs sterker. Ik kom zes tot acht keer per jaar in Sjanghai en elke keer als ik er kom, merk ik de verandering.”

Tjin-Tham-Sjin, opgegroeid in Nederland als dochter van een Chinese vader en een Nederlandse moeder, heeft voor haar bedrijf Splendid China een eigen kantoor in Sjanghai. Er werkt daar acht man. „Ik hoef daar niet altijd te zijn. Ik heb bij het aantrekken van personeel heel sterk geselecteerd op betrouwbaarheid, op mensen die niet snel weglopen naar een ander bedrijf. Die betrouwbaarheid is belangrijk, juist omdat ik ook veel in Appingedam ben.”

Het is een van de maatregelen die nodig is als je internationaal opereert en relatief klein bent, vindt ze. Waar ze zich ook bevindt, het bedrijf moet optimaal door.

Tjin-Tham-Sjin begeleidt Nederlandse ondernemers in China. Eerst was ze vooral consultant op het gebied van import en export, nu wordt ze vaker ingehuurd als agent. „Mijn rol heeft met de ontwikkelingen daar te maken. En in de toekomst zullen steeds meer Chinezen hierheen komen. Logisch, ze hebben geld en willen buiten de grenzen kijken. Ze maken nu gebruik van tussenpersonen, de zogenoemde middle men, straks kloppen ze zelf aan bij de bedrijven hier.”

Er zijn inmiddels meer dan veertig Chinese bedrijven naar Nederland gekomen. „En dat gaat niet steeds even goed. Kijk maar eens naar het voetbal, bij Den Haag. Of naar de zuivelindustrie in Heerenveen. Ik ben er niet bij betrokken, maar kan er wel een rol in spelen. Er is een cultuurverschil, onbegrip zorgt voor de conflicten. En zo iets komt de relatie tussen Nederland en China ook niet ten goede.”

„Er is een verwachtingspatroon van Chinese kant. De Chinese eigenaar van voetbalclub ADO Den Haag verwacht de rode loper en hij krijgt precies het tegenovergestelde. Chinezen snappen ook niet dat de Rijksuniversiteit Groningen uit het Yantai-project

De eigenaar van ADO verwacht de rode loper, hij krijgt precies het tegenovergestelde

19 >>>

stapt. Of daar een rol voor mij ligt? Ik ben half Chinese half Nederlandse, dus gaat de huidige ontwikkeling me aan het hart. Dus als ze bellen, zal ik zeker luisteren en advies geven.”

Ze kan verbinden in internationale en vaak complexe relaties. Maar dan moet ze wel vertrouwd worden. „Voor de Chinezen ben ik een half Chinese, voor de Nederlanders een halve Nederlandse. Ik weet hoe ze daar werken en de Chinezen durven me dingen te vragen die ze niet aan Nederlanders durven te vragen. Chinezen zijn onderling keihard, maar tegen mij een stuk aardiger. In China kom je trouwens wel veel meer vrouwen tegen in topfuncties, zeker bij de overheid.”

China rukt razendsnel op en is zonder twijfel straks de leidende economie in de wereld. Het is niet meer het land van de copycats, want inmiddels levert China meer unicorns (start-ups die doorgroeien naar miljarden-omzet) dan Silicon Valley. China gaat van Made in China naar Created in China.

Waar Silicon Valley via competitieve concurrentie de creativiteit aanjaagt, daar mobiliseert China de creativiteit en innovatie. Het land is als het ware één organisatie en van bovenaf wordt de innovatie aangestuurd. Dat gaat snel en succes is verzekerd, al zijn er natuurlijk kanttekeningen te plaatsen. „Het gaat er mega-snel. China denkt 50 jaar vooruit en hier lacht iedereen erom, maar let op, kijk maar eens waar China in 2050 staat.”

Tjin-Tham-Sjin heeft de iPhone inmiddels ingeruild voor de Huawei. „Amazon heeft een toekomstperspectief van een webwinkel zonder personeel en kassa, maar in China is dat er al. Je betaalt er met je telefoon. Hier heb je socialmedia in allerlei variaties, daar ook, maar alles is onderdeel van WeChat.”

China is in veel opzichten veranderd. De China-intermediar moet lachen als ze terugdenkt aan twaalf jaar geleden toen ze in Sjanghai begon. „Ik durfde amper te zeggen dat ik een weekje ging skiën”, weet ze nog, „want ik voelde me daardoor veel rijker dan de Chinezen. Dat is totaal veranderd, een weekje skiën stelt daar niks meer voor. Ik rijd een tweedehands auto, maar zij kopen alleen maar nieuwe. Als je destijds de trein nam, reisde je tussen de levende kippen. Men deed z'n behoefte op straat.” China is moderner en internationaler geworden. En Nederland? „Nederland is te klein om niet interna-

tionaal te zijn, maar er bestaat wel steeds meer de neiging de grenzen te sluiten. De welvaartsstaat moet beschermd worden tegen alles wat van buiten komt. Een slechte ontwikkeling. Als Nederland zijn positie wil behouden, zal het internationaal moeten samenwerken. Grenzen sluiten betekent stilstand. Kijk naar China wat er gebeurde toen daar de grenzen werden gesloten. Het werd een grootmacht in verval.”

Maar ook bij China plaatst ze kanttekeningen. China gaat onder Xi Jinping terug naar de Chinese culturele waarden, de levensleer van Confucius wordt daarbij omarmd. „Harmonie en balans worden als belangrijk gezien in een wereld van extreme groei.”

Tjin-Tham-Sjin leeft in twee werelden en vertegenwoordigt twee werelden. Ze is de internationalisering in persoon. Heeft het tot gevolg dat ze structureel beide landen met elkaar weegt? „Ik probeer dat niet te doen, ik probeer met de dag te leven. Als ik daar ben mis ik Appingedam en omgekeerd in Appingedam mis ik Sjanghai. Ik ben waar ik ben. Ik constateer wel dat de onverdraagzaamheid in Nederland toeneemt. In Sjanghai wonen 26 miljoen mensen en het is er juist heel verdraagzaam.”

Na twaalf jaar is het wel de tijd voor haar bedrijf om verder te internationaliseren. Dat wil zeggen: andere landen dan Nederland helpen in China. „Mijn bedrijf staat op poten en wat we doen kunnen we ook voor andere dan Nederlandse bedrijven.” Ze denkt daarbij aan bedrijven uit Duitsland, België en Verenigd Koninkrijk. „Nederlanders zijn van zichzelf internationaler, mensen uit andere landen kan ik daarom goed helpen.”

Tjin-Tham-Sjin vindt wel dat Nederland in bepaalde sectoren – agrifood, energie, bouw – heel veel in huis heeft. „We zijn heel goed, maar in China is een heel andere cultuur. Er is geen groter verschil dan tussen China en Nederland. Juist daarom gaat er veel mis en is er werk voor mij.”



Wellicht zakenvrouw van de wereld

Marion Tjin-Tham-Sjin staat in de finale van de Wintrade Awards en kan worden gekroond tot internationaal zakenvrouw van het jaar.

Ze is met twee anderen genomineerd vanuit 200 internationale kandidaten. De finale is tijdens het galadiner op 16 mei in Londen, waar dan een vijfdaagse conferentie plaatsvindt.