

Turnhoutse ondernemer Bart Horsten helpt Belgische bedrijven met zakendoen in China

“Vroeger hadden wij de touwtjes in handen, nu is het omgekeerd”

Ondernemer Bart Horsten (54) uit Turnhout vertrekt deze maand voor de honderdste keer naar China. Hij helpt er bedrijven onder meer met het vinden van leveranciers of verdelers voor hun producten en prijst er Belgische producten aan op beurzen. “De cultuur om zaken te doen in China is heel anders dan bij ons. Chinezen zullen altijd ja zeggen en je ophemen, ook als ze niet akkoord gaan met wat je zegt.”

TEKST: Christof Willox / BEELD: Bert De Deken, RR

Bart Horsten is gedelegeerd bestuurder van Horsten International. Hij leidt het bedrijf samen met twee van zijn broers. De voorbije jaren heeft de familieonderneming vooral veel Belgische kmo's geholpen om hun weg te vinden in China. Maar Horsten deed ook een marktonderzoek voor de bekende Turnhoutse siliciumproducent Soudal, en zette mee de schouders onder een Chinese marketingcampagne voor de haven van Antwerpen-Brugge. Horsten stelt in China acht mensen tewerk, die op allerlei manieren Belgische producten promoten.

Horsten International is opgericht door Barts vader Joos Horsten, die jarenlang als burgerlijk ingenieur heeft gewerkt bij Janssen Pharmaceutica. “Het bedrijf van dokter Paul Janssen was er in de jaren zeventig achter gekomen dat een actief bestanddeel van een geneesmiddel dat het in Geel had ontwikkeld, was nagemaakt door een fabriek in de Chinese stad Hanzhong”, zegt Bart Horsten. “In die tijd was er geen patentrecht, dus Janssen kon niet echt iets beginnen tegen die namaak. Mijn vader is dan naar China vertrokken om er tenminste voor te zorgen dat het chemische product correct en in goede omstandigheden kon worden gemaakt. Dat was het begin van zijn vele reizen naar China.”

“Hij heeft ook een prominente rol gespeeld bij de opening van de geneesmiddelenfabriek Xian-Janssen in de stad Xian in 1989. Dat was een van de eerste succesvolle joint ventures tussen een Belgisch en een Chinees bedrijf. In de jaren negentig heeft mijn



Bart Horsten in 2019 tijdens een bezoek aan de Belgisch-Chinese firma Xian Janssen.

vader zijn eigen bedrijf Horsten International opgericht, om Europese bedrijven te helpen met zakendoen in China.”

Ij ging zelf in 1999 voor het eerst naar China. Wat is er in 24 jaar tijd veranderd?

Bart Horsten: “Het grote verschil is dat wij als Europeanen in 1999 de touwtjes in handen hadden. Vandaag is het omgekeerd. Destijds gingen voor mij als Europeaan alle deuren in China open. Ik kon toen vrij makkelijk met gouverneurs spreken, en zakenpartners kwamen me met plezier ophalen op de luchthaven. Vandaag is dat ondenkbaar. Ik moet al een heel sterk dossier hebben als ik een ontmoeting met een topmanager van een bedrijf wil, omdat Europese en andere buitenlandse bedrijven nu in een lange rij staan om zaken te doen in China.”

Zijn er grote verschillen tussen zakendoen in China en in de westerse wereld?

“Ja. Hier bij ons in het Westen kan je perfect zakendoen met iemand die je op persoonlijk vlak niet zo graag hebt. In China kan dat eigenlijk niet. Je moet eerst vrienden worden voor je een contract kan tekenen. Ik heb het ooit meegemaakt dat een Chinese za-

kenman een contract met ons tekende in het Engels, terwijl hij geen woord Engels sprak. “Dat komt omdat ik jullie volledig vertrouw”, zei hij tegen ons. Ik raad ondernemers aan om eerst alles goed door te spreken met een Chinese zakenpartner en alle afspraken zo helder mogelijk in een contract te zetten. Een Chinees zal na de ondertekening van een contract vaak zeggen dat het ‘toch niet zo bedoeld was’, en dat hij de afspraken een beetje wil veranderen. Het is dan belangrijk dat je op juridisch vlak een wat dichte basis hebt.”

“De ondertekening van zo’n contract gaat trouwens ook altijd gepaard met een grote ceremonie, met veel muziek en rode vlaggen en posters, in de kleur van het communisme. En achteraf moet je dan mee op restaurant, waar stevig gedronken wordt. Want de Chinezen gaan ervan uit dat alle belemmeringen wegvallen als je hebt gedronken, en dat een zakenpartner dan wel verplicht is om zich te tonen zoals hij echt is.”

Oei. Iemand die geen alcohol drinkt, kan dus geen zaken doen in China.

“Jawel, de laatste tijd wordt dat meer aanvaard. Maar je mag zo’n aanbod om achteraf iets te gaan drinken niet zomaar afslaan, omdat je Chinese partner dan gezichtsverlies kan lij-

den. Dat moet je echt vermijden. Je kan wel perfect liegen en bijvoorbeeld zeggen: ik drink niet omdat ik onlangs een zware operatie heb ondergaan, of omdat ik morgen al heel vroeg in de ochtend een belangrijke afspraak heb. En anders kan je gewoon Chinees bier bestellen. Daar kan je liters van drinken omdat er weinig alcohol in zit, maar de Chinezen zelf kunnen er moeilijk tegen en krijgen er snel een rode kop van.”

Naar het schijnt zeggen veel Chinezen ‘ja’ als ze eigenlijk ‘neen’ bedoelen.

“De cultuur om zaken te doen in China is heel anders dan bij ons. Chinezen willen ‘gezicht geven’ aan hun zakenpartner. Ze willen je ophemen en absoluut niet vernederen. Daarom zeggen ze inderdaad vaak ‘ja’ als ze ‘neen’ bedoelen. Daarom is het zo belangrijk om een hechte vertrouwensband met je Chinese zakenpartner op te bouwen, zodat ze eerlijk tegen je zijn.”

“Je moet ook altijd afspreken met mensen die van hetzelfde functioneren zijn als jij. Veel Vlaamse ondernemers komen met een goed gevoel terug uit China, omdat iedereen daar enthousiast was over hun plannen. En toch komt er achteraf soms niets van, omdat de mensen die zo enthousiast reageerden eigenlijk

“Chinezen gaan ervan uit dat alle belemmeringen wegvallen als je hebt gedronken, en dat een zakenpartner dan wel verplicht is om zich te tonen zoals hij echt is.”



nies te zeggen hadden. Daarom moet je op beurzen of tijdens meetings altijd een naamkaartje met een zo hoog mogelijke functie dragen. Bijvoorbeeld niet 'sales manager', maar wel 'sales director'. Dan krijg je aan Chinese kant ook mensen met een hogere functie en dus meer beslissingsmacht te spreken."

"Dat hebben onze topministers ook moeten ervaren. Een tiental jaar geleden was ik in China op handelsmissie met toenmalig premier Elio Di Rupo en Vlaams minister-president Kris Peeters. Di Rupo kreeg de premier van China te zien, Peeters moest zich dik tegen zijn zin tevreden stellen met een minister die lager was in rang. Want Di Rupo was de premier, en Peeters leed slechts de regering van een deelstaat."

China verdiende in 2022 maar liefst 33 miljard euro met de export van goederen naar Vlaanderen. Omgekeerd verdiende Vlaanderen amper 6,8 miljard euro aan de export van goederen naar China. We verdienen zelfs meer met de export naar veel kleinere landen als Zweden of Polen.

"Belgische bieren zijn vrij goed te verkrijgen in Chinese steden, en koekjes van Lotus Bakeries ook. Voor de rest zijn er inderdaad niet heel veel Belgische producten in China te vinden, maar we werken eraan. We hebben met Horsten International bijvoorbeeld twee jaar geleden een Chinese webshop gemaakt waarmee we onder meer koekjes van Jules Destrooper, chocoladen zeevruchten van Guylian en truffels van Lemaître verkopen. We halen daar nu toch al een omzet van enkele honderdduizenden euro per jaar mee."

"Dat we nog altijd heel veel produc-

ten uit China importeren, is logisch. Bedrijven proberen na de coronacrisis hun productievestigingen wel te spreiden, om niet meer uitsluitend van China afhankelijk te zijn. Dat is een goede strategie. Maar zelfs als die productie verhuist naar landen zoals pakweg Vietnam of Roemenië, kopen de fabrieken in die landen hun goederen vaak nog aan in China. Je kan je fabriek dus wel verplaatsen van China naar een ander land, maar de aanvoerlijnen blijven vaak Chinees. En de grondstoffen komen vaak ook uit China. Denk maar aan lithium, dat nodig is voor het maken van batterijen van elektrische wagens."

De Europese Commissie is een onderzoek gestart naar de mogelijk te gulle subsidie van elektrische auto's door de Chinese overheid, waardoor goedkopere Chinese wagens de Europese markten overspoelen.

"Ja, dat is veel te laat. We hebben als Europeanen te lang neerbui-gend gekeken naar de technologieën die in China werden ontwikkeld. Door dat soort onderzoeken is China nog meer overtuigd van zijn eigen kunnen. Bovendien hebben Europese landen zoals Duitsland hun eigen autosector ook gesubsidieerd."

"Het is niet de eerste keer dat Europa zich wil beschermen tegen de import van Chinese goederen. We zijn met Horsten International in 2005 in China zelf begonnen met de productie van kaar-

Bart Horsten vertrekt deze maand voor de honderdste keer naar China. "Het land gaat geen oorlog voeren met Europa. Ze hebben ons nodig om hun producten verkocht te krijgen."

sen, die we exclusief leverden aan het Limburgse bedrijf Spaas Kaarsen. Op ons hoogtepunt hadden we in China zestig mensen in dienst. Maar na zes jaar zijn we moeten stoppen omdat Europese kaarsenbedrijven bij de Europese Unie hadden geprotesteerd tegen 'dumpingprijzen' van Chinese kaarsen in Europa. Het gevolg was dat de import van Chinese kaarsen 20% extra werd belast. Daardoor waren we niet meer competitief en zijn we met de productie van kaarsen in China gestopt."

China-kenner Jonathan Holslag zegt dat we te afhankelijk zijn van China voor de import van goederen.

"Ik heb veel waardering voor Jonathan Holslag, en ik heb de meeste van zijn boeken gelezen. Hij zegt interessante dingen. Maar soms overdrijft hij. Hij doet dan straffe uitspraken zoals 'elk Chinees schip is een oorlogsschip', zodat hij in de krant en op tv mag komen om zijn visie uit te leggen. Maar zo'n uitspraak is even onjuist als 'elke Belg is een moordenaar', want als jij heel boos bent en een mes in de schuif hebt liggen, kan je mij vermoorden. China gaat geen oorlog voeren met Europa. Ze hebben ons nodig om hun producten verkocht te krijgen."

Holslag verwacht dat China in de komende jaren Taiwan zal binnenvallen.

"China wil Taiwan inderdaad integreren, maar ik verwacht niet dat er een inval komt. Dat zou China economisch te veel schade berokkenen. Als China Taiwan binnenvalt, valt de autoproduktie bijna stil, omdat Taiwan veel auto-onderdelen aan Chinese bedrijven levert. China kan zich zo'n stilval niet permitteren. Bovendien zouden de Verenigde Staten zich dan wel eens kunnen moeien. China gaat dat niet riskeren."

De Vlaamse en federale overheid hebben dit voorjaar de installatie van het Chinese sociale medium Tik Tok verboden op werktelefoons en werkcomputers van het personeel. Onze Staatsveiligheid

vermoedt dat ByteDance, het bedrijf achter TikTok, gevoelige informatie over de miljoenen gebruikers zou kunnen doorspelen aan de Chinese overheid.

"Als je in een schoenenwinkel bent, komt er daarna vaak ook een advertentie van die winkel voorbij op je Facebook. De verwijzen aan TikTok kan je dus doortrekken naar Amerikaanse sociale media zoals Facebook."

Maar het verschil tussen de Verenigde Staten en China is dat China geen democratie is, en dat elk Chinees bedrijf onder de controle van de overheid staat.

"Dat klopt, en ik moet toegeven dat de Chinese president Xi Jinping het me niet altijd gemakkelijk maakt om het Chinese beleid hier in Europa te verdedigen. Zijn presidentschap is onbeperkt in de tijd, er zijn veel spanningen in Hongkong en in Taiwan en China heeft in de internationale politiek soms andere belangen dan Europa. Maar het blijft een feit dat China een economische en militaire grootmacht is geworden, waar we zo goed mogelijk mee moeten samenwerken."

"Belgische bedrijven moeten in de eerste plaats hun eigen belang voorop stellen in de relatie met China, en dat gaan we niet doen door China zo hard mogelijk weg te duwen. De maatregelen die de Verenigde Staten nemen zijn soms zelfs contraproductief. De Verenigde Staten verbieden sommige spelers in de technologie sector bijvoorbeeld om zaken te doen met China. Als ze dat wel doen, kunnen ze geen zaken meer doen met Amerikaanse bedrijven. De enige oplossing voor Europese technologiebedrijven is de oprichting van een eigen vestiging in China. Want dan is dat een Chinees bedrijf, en kan je als Europees bedrijf de Amerikaanse eisen omzeilen. Maar dan moeten die Europese bedrijven dus wel een stukje van hun technologie in China ontwikkelen. Op die manier bevorderen de Verenigde Staten ongewild de technologische vooruitgang in China. Ik hoop dat Europa niet dezelfde eisen gaat opleggen als de Verenigde Staten, want dan schieten we onszelf in de voet."

"Hier bij ons in het Westen kan je perfect zakendoen met iemand die je op persoonlijk vlak niet zo graag hebt. In China kan dat eigenlijk niet. Je moet eerst vrienden worden voor je een contract kan tekenen."

