

Reeks - Sinalumni: Jan Borgonjon

SHANGHAI - “*In China zijn er honderden mogelijkheden, maar zonder een duidelijk objectief is er niks mogelijk. Alles proberen, loopt uiteindelijk uit op niks. In de mate dat je focus hebt, bereik je iets.*”, orakelt de Leuvense sinoloog (’83) Jan Borgonjon, sinds ’88 in China. Sinalumni zocht de kersverse Vice President van de European Chamber of Commerce in China (EUCCC) 4 juli ll. op in de Shanghai branch van zijn consultancy bedrijf InterChina.

SA: Wat heb je na je studies in Leuven gedaan?

JB: Tussen ’83 en ’85 studeerde ik Chinees in Nanjing. Door het grote verschil in levensomstandigheden met het westen was ik niet geïnteresseerd om in China te gaan werken. In België ging ik eerst in de Verbieststichting aan de slag, en later in de administratie van het China-Europa Instituut. In 1988 ben ik in Peking komen werken voor de administratie van het *China Europe Management Institute*. (CEMI) Ik zou niet langer dan twee jaar blijven en niet met een Chinese trouwen. Van mijn twee intenties is niet veel terechtgekomen: ik zit hier nog steeds en na een half jaar heb ik toen mijn vrouw leren kennen. (*lacht*)

Tussen ’90 en ’93 behaalde ik per correspondentie een MBA in London, Henley. Nadat in ’93 het CEMI naar Shanghai verkaste en in ’95 werd herdoopt tot de huidige business school *China Europe International Business School* (CEIBS), ben ik bij CEIBS gestopt, mede omdat mijn vrouw in Peking wou blijven wonen. Nu zetel ik er enkel nog in de raad van bestuur en wordt al mijn tijd opgeslorpt door mijn twee ondernemingen: een distributiebedrijf en het market entry consultingbedrijf *InterChina*.

SA: Zou je opnieuw Sinologie gaan studeren als je kon terugkeren in de tijd?

JB: Ik zou zeker hetzelfde doen, om hier te geraken ...om te trouwen... (*lacht*). Mijn carrière in China en de tijdsomstandigheden vielen goed samen. Ik had altijd al een sterke interesse voor talen. Ik spreek ook vlot Spaans, dat ik geleerd heb tijdens Sinologie in avondschool. Toen was de richting nog niet zo zwaar als nu, neem ik aan. Gezien *InterChina*'s voornaamste Europese klanten uit Spanje en Italië komen en onze kantoren gevestigd zijn in Madrid en Barcelona, komt dat Spaans nu goed van pas.

SA: Wat vond je het meest waardevol aan je opleiding? Ontbrak er iets?

JB: Wij waren de eerste lichting van Sinologie. Het programma was te breed: Chinees, Klassiek Chinees, Japans met resultaat dat we niks echt goed konden. Toen ik in Nanjing aankwam, dacht ik dat ik Chinees sprak, maar niemand verstond me en alle tonen waren verkeerd. In elk geval het programma me een goede basis voor de taal. Na ons studiejaar heeft men al vlug Japans en Chinees, en ook Klassiek Chinees en Modern Chinees opgesplitst. Ik ben trouwens nog altijd zeer geïnteresseerd in klassieke poëzie, maar niet op academisch vlak. Van de sinologen van toen denk ik dat er nu nog maar een zestal beroepsmatig vaak met China in contact komen.

SA: Welke taak zie je voor een “sinoloog” in de huidige geglobaliseerde wereld weggelegd?

JB: Voor de zakenwereld is Chinees en de cultuur kennen niet beslissend. Als je Chinees kent, dan moet je echt top zijn. Enkele Europese unie's, waaronder Leuven nu, bieden een goede basis aan. Daarnaast is een of twee jaar in Taiwan of China een *must*. Sinologen met additionele professionele kennis of jarenlange ervaring, kunnen heel nuttig zijn in de zakenwereld. Maar let op, je ziet ook hoe mensen die zonder de kennis van het Chinees maar met een goede professionele training en ervaring in China, hier heel efficiënt functioneren.

Naast de Chinese taal en cultuur is er de politiek. Sinologen moeten bijdragen tot de creatie van een correct beeld van China in het westen. Zo is het voor de mensenrechten belangrijk dat er in Europa en voornamelijk in Amerika minder simplistische opinies over China komen.

Nog belangrijker is dat China, naarmate het een wereldmacht wordt, een correct beeld van het westen krijgt. Chinezen hebben vaak nog een simplistisch idee van internationale politiek en hun eigen internationale positie. In combinatie met nationalisme is dat een gevaarlijke combinatie. Denk maar hoe China zichzelf in een hoekje drumde in '89 en bij de recente crisis met Taiwan.

SA: Wat is je meest bijblijvende herinnering aan je studententijd in Sinologie?

JB: We studeerden in een pioniersomgeving met een hechte, niet echt formele band tussen de groep en de proffen. Ik was ook de enige man tussen twaalf vrouwen. Er was nog een jongen, maar die kwam niet vaak naar de les, een rare situatie was dat, soms interessant, soms vervelend... (*lacht*)

SA: Wat wil je nog realiseren in de toekomst?

JB: Ik wil mijn bedrijf zelf langzaam uitbouwen, stap voor stap. Nu werken we met een twintigtal, binnen vijf jaar hopelijk al met een dertigtal. Enerzijds schept de WTO als dynamisch proces met nationale en lokale assen op korte termijn verwarring en onvoorspelbaarheid. Daardoor zal ondersteuning door bedrijven die weten hoe hier wordt gewerkt, aan waarde winnen. Anderzijds is het voordeel van WTO dat we weten waar we heen gaan op lange termijn.

CEIBS zal de markt heel agressief bespelen. Zij wil de beste *business school* in Azië worden. Dat project zal binnen enkele jaren zeker gerealiseerd worden. Vooral de rankings in Amerikaanse tijdschriften spelen daarin een belangrijke rol. Nu al is CEIBS de leider in China voor het aanbod vaste professoren van international niveau. De school wil ook meer en meer buitenlandse studenten aantrekken.

SA: Welke andere passies/hobbies heb je naast je werk?

JB: Ik heb twee kinderen waaraan ik me voltijds wijd als ik niet werk. Je kan niet *in between* als je je eigen onderneming hebt, en zeker niet in China.

SA: Hoeveel verdien je? Of (minder Chinees): hoeveel denk je dat een beginnende werkende sinoloog als loon kan verwachten

JB: Zelf verdien ik niet zoveel weet je, ik ben ook nog eigenaar van mijn bedrijf. (*lacht*) Als je in China komt werken, als pas afgestudeerd Sinoloog, moet je tevreden zijn met wat je kan krijgen. De voorwaarden zijn sinds '95 veel veranderd. Belangrijker is dat je ervaring opbouwt. Als je toch een referentie wil voor iemand die begint, ik denk aan 8.000 tot 10.000 RMB. Ik zie ook vlug verandering komen in de disproportie van de lonen van mensen met enorm veel China ervaring. Die scheren nu soms toppen met 10.000 dollar.

SA: Bij CEMI heb je juni '89 van heel dichtbij meegemaakt?

JB: Onze studenten zijn toen gaan betogen. Als één van de weinige buitenlandse onderwijsprojecten werd CEMI sowieso kritisch gevolgd door de Chinese overheid. Een Amerikaanse project werd toen opgedoekt omdat ze zich openlijk achter de opinie van de 和平演变 (*peaceful evolution*) hadden geschaard. CEMI is tijdelijk opgeschort, maar nooit gestopt. Er was ook druk vanuit Europa. Toevallig had CEMI een veertigtal Chinezen in Europa op dat ogenblik, waarvan er twintig niet naar China zijn teruggekomen. De EU heeft ze toen een studiebeurs gegeven. Persoonlijk heb ik er nooit last van gehad, behalve de paar weken dat we China moesten verlaten. Maar tot '92 bleef het operationeel moeilijk voor het instituut. Sedert de trip van Deng Xiaoping naar het zuiden, is er economisch en ideologisch veel mogelijk geworden.

**“Velen moeten niet naar china komen
en velen die hier zijn, waren beter niet gekomen.”**

SA: Vrij recent zijn er heel wat onheilvoorspellingen in verband met China en haar markt. Wat vind je van boeken zoals *The China Dream* en *The Collapse of China*?

JB: Bedrijven moeten zich heel bewust zijn van de risico's van de Chinese markt. Voor westerse bedrijven is er in de meeste gevallen een markt. Maar vaak is de kost van de toegang tot dit potentieel heel groot, zowel op het vlak van tijd als op het vlak van menselijk engagement. China is op dit moment geen markt voor kleine bedrijven. Een belangrijk scharnierpunt komt eraan binnen vijf jaar, wanneer het hele handels- en distributiesysteem competitief zal worden uitgebouwd. Het gebrek aan toegankelijkheid blijft voorlopig het grootste negatieve punt voor kleine en middelgrote bedrijven.

SA: Staat InterChina achter de *Go West*-politiek?

JB: Infrastructuur en mentaliteit vormen op dit moment de voornaamste negatieve punten. Voor de bulk van de bedrijven, waaronder ook mijn klanten, is het voorlopig niet interessant. Investerings uit sectoren als toerisme, mineral resources en bedrijven met groot politiek belang vormen de uitzondering. In elk geval zie ik de *Go West*-politiek zeker zijn vruchten afwerpen binnen een

aantal jaren. Niemand geloofde in Shenzhen en Pudong. Toch was het waar. Ik heb het zelf gezien. Binnen enkele jaren zullen Wuhan en Chongqing zeker buitenlandse investeringspolen zijn binnen China.

SA: Was het mentaliteitsverschil ook de reden waarom de business school CEIBS in Shanghai werd opgericht en niet in Peking?

JB: Begin de jaren '90 hadden wij alle elementen om een *top business school* op te starten. We zochten een partner die voldoende wou investeren en ons voldoende onafhankelijkheid zou laten om volgens internationale normen te werken. In Peking was dat onmogelijk gezien we enkel mochten werken binnen het bestaande *framework* van Chinese universiteiten. Politiek was het gemakkelijker om het project buiten Peking toe te laten. We wilden een wettelijk statuut waarbij beslissingen ook verantwoordelijkheid impliceren. In Chinese universiteiten is dat vaak niet het geval. In Peking was er ook geen enkel instituut met een passende visie en waarschijnlijk nog steeds niet. Hun bedoeling was om er zoveel mogelijk geld uit te halen. Hier in Shanghai hebben we in Jiaotong University een partner met visie gevonden. Tot nog toe is CEIBS de enige instelling met dit statuut, mede omwille van het delicate aspect in onderwijszaken in China.

SA: Hoe belangrijk zijn relaties in China?

JB: Ze zijn minder belangrijk dan vaak wordt aangenomen. Ook in België, Spanje en Italië zijn persoonlijke introducties belangrijk in de politiek en het bedrijfsleven. Maar belangrijker dan dit alles is het verzorgen van relaties en hoe je dat doet. Ik neem aan dat dat hier intenser gebeurt. Als ik de vijftientig projecten bekijk die we tot nu toe hebben opgezet, stel ik vast dat relaties met de lokale regering in China belangrijk zijn omdat het wettelijk kader minder beschermend is dan bij ons. Maar het is voor buitenlanders geenszins nodig om zich in corruptie te begeven in China.

SA: Wat mis je het meest uit België?

JB: Materieel hebben we hier alles, zelfs mosselen met friet en een pint. Maar ik mis die moeilijk omschrijfbare *quality of life* van thuis. Bij ons is alles iets simpeler. Misschien heeft het te maken met meer rust en kleinschaligheid bij ons, met eten en drinken. Ik wil er ooit nog terug gaan wonen, niet werken. Maar het klimaat van Spanje of Italië trekt me ook wel aan.

Aernout Beke

Voor meer informatie over InterChina, surf naar [www. interchinaconsulting.com](http://www.interchinaconsulting.com)