

S-interview met Marc Poot

Nathalie De Spiegeleire

1. Wat heb je na je studies in Leuven gedaan? Waar ben je nu mee bezig?

Momenteel ben ik Director Asia-Pacific voor de medische beeldvormingdivisie van Barco. Asia-Pacific als geo-commerciële eenheid strekt zich uit van Mumbai in India tot Melbourne *down under*, met uitzondering van Japan dat als een aparte eenheid wordt gezien. Het regionale hoofdkwartier van de medische beeldvormingdivisie - bij Barco bekend als de "hub" - is in Taipei, en dat is waar ik sinds eind 1997 gestationeerd ben. Ik reis behoorlijk veel in de regio met Korea, China, Singapore, en Australië als meest bezochte bestemmingen.

De medische beeldvormingdivisie van Barco ontwikkelt, bouwt en verkoopt hoogwaardige beeldschermen en grafische kaarten voor de medische sector. De producten van Barco passen in een wereldwijde digitale revolutie waarbij hospitalen van traditionele film overstappen naar digitale beeldopname, digitale beeldvorming en digitale archivering. Barco is onbetwist leider in zijn marktsegment en staat bekend voor zijn kwaliteit en innovatie. Met de overname van het Schotse bedrijf VOXAR is Barco sinds kort ook actief in 3D medische beeldvorming, een relatief nieuw, maar veelbelovend en fascinerend marktsegment.

Voor ik naar Taiwan verhuisde, was ik enkele jaren in China waar ik als Country Manager de eerste vertegenwoordigingskantoren van Barco opstartte in Beijing, Shanghai, Chengdu, en Guangzhou, alsook het eerste volwaardige bedrijf in de Waigaoqiao vrijhandelszone in Shanghai. Voor mijn overplaatsing naar China werkte ik een jaar lang vanuit het hoofdhuis van Barco in Kortrijk, deels als opleiding, deels ter voorbereiding.

Het begon echter allemaal met Janssen Farmaceutica in de zomer van 1986. Janssen Farmaceutica had tijdens het voorgaande jaar een contract voor een joint venture in China getekend en was op zoek naar iemand om in China te gaan werken als Training Manager. Ik studeerde op dat moment Sociale en Culturele Antropologie aan de KUL als postgraduaat na mijn opleiding Sinologie. De kans om als antropoloog officieel *field work* in China te doen was in die dagen nagenoeg nihil, de mogelijkheid om voor Janssen Farmaceutica in het Chinese binnenland te gaan werken was daarom al te meer aantrekkelijk. Na een reeks interviews en psychologische testen, kwam het snel tot een voorstel en een tijdelijke opdracht van 8 maanden. Enkele weken later was ik in hartje China (Xi'an). Halfweg de opdracht werd de oorspronkelijke overeenkomst omgezet in een vast contract en de 8 maanden werden uiteindelijk een verblijf van meer dan 4 jaar. Op het moment dat ik naar België terugkeerde was ik Marketing Manager met heel wat China ervaring onder de gordel, maar geen enkele betaalde werkdag in België op mijn curriculum vitae.

De daaropvolgende jaren heb ik bij Janssen Farmaceutica in Beerse gewerkt als aankoper en het is via deze job dat ik in contact ben gekomen met Barco en uiteindelijk in 1994 terug in Azië ben beland.

Ik woon en werk nu ongeveer 14 jaar in Azië, waarvan de eerste helft in China en de tweede helft in Taiwan. Het is een enorm boeiende periode geweest, zowel persoonlijk, beroepsmatig en historisch: de economische en culturele opening van China, de studentenbeweging van 4 juni 1989, de teruggave van Hong Kong en Macao, het overlijden van Deng Xiaoping en twee generaties van nieuwe leiders (Jiang Zemin en Hu Jintao), het einde van het Kuomintang bewind in Taiwan met twee opeenvolgende verliezen in de race voor het presidentschap, de 921 aardbeving in Chichi, SARS, etc. Ik las ooit dat 'May you live in interesting times' een Chinese vloek is, al bij al valt het best wel mee.

2. Zou je opnieuw Sinologie gaan studeren als je kon terugkeren in de tijd ?

Telkens je een keuze maakt, houden alternatieven op te bestaan – tenminste volgens de kwantum theorie. En je keuzemogelijkheden en alternatieven worden bepaald door de keuzes van anderen. Herbeginnen zou dus geenszins tot hetzelfde resultaat leiden. Aangezien ik best tevreden ben met

het resultaat en dat resultaat mij heel wat goede keuzemogelijkheden voor de toekomst biedt, denk ik nooit aan herbeginnen.

De vraag of ik vandaag opnieuw Sinologie zou studeren, kan ik positief beantwoorden, maar met een aantal bemerkingen. Indien je doelstelling een academische carrière in filologie en geschiedenis is, dan is Sinologie zeker een aanrader. Indien je objectief echter een loopbaan in Azië of gerelateerd aan Azië is, dan denk ik dat economie, recht of een andere specialiteit in combo met een aantal keuzevakken van Sinologie een betere optie is.

3. Wat vond je het meest waardevol aan je opleiding? Ontbrak er iets?

Sinologie was destijds geen voor de hand liggende studiekeuze. De opleiding was relatief nieuw en China haalde toen slechts uitzonderlijk de voorpagina van kranten of magazines. Ik maakte deel uit van de tweede lichting die, als ik mij goed herinner, minder dan 30 starters telde. Iets meer dan de helft haalde de eindstreep en minder dan een kwart hebben vandaag professioneel nog iets met China of Azië te maken.

Er ontbrak natuurlijk heel wat aan de opleiding in die eerste jaren, maar Sinologie is ondertussen uitgegroeid tot een volwaardige richting en heeft vandaag heel wat te bieden aan starters.

Het meest waardevolle aan de opleiding is dat zij aan de basis heeft gelegen voor mijn interesse in een loopbaan en leven in het buitenland. Het is die expatriatie, de onderdompeling in andere culturen en maatschappijen, die eerst een onmerkbare, maar daarna een herkenbare en onomkeerbare invloed heeft op je ideeën, waarden en gedrag – en dus ook op de manier waarop je je eigen cultuur ziet en begrijpt. Sommige aspecten van je eigen cultuur leer je herwaarderen, andere kan je maar met moeite meer aanvaarden. Ik kan iedereen een stationering in het buitenland aanbevelen – bij voorkeur bij de aanvang van je carrière.

De toegevoegde waarde van een betrekking in het buitenland is echter geen prerogatief van Azië, maar het grote verschil tussen oost en west betekent echter wel een veel diepere impact dan, zeg maar, een job in Rusland of Amerika. Doch, na al die jaren zijn het echter de universele kenmerken van de mensen die het meest opvallen en bijblijven. Het is zoals na een lange zoektocht beseffen dat je het antwoord eigenlijk reeds kende voor je vertrek. Was het niet een wijze Chinees die zei dat om de wereld te kennen je je woning niet diende te verlaten? Misschien hebben mijn antropologie studies hier ook wel iets mee te maken.

4. Welke taak zie je voor een "sinoloog" in de huidige globaliseerde wereld weggelegd?

Globalisatie heeft veel invloed op vorm en modaliteiten, maar fundamentele waarden weerstaan wonderwel en kunnen niet zomaar vervangen worden. Veelal worden nieuwe concepten en ideeën toegevoegd aan of verwerkt in de bestaande cultuur (Aziatische landen) ofwel worden ze volledig afgestoten (Islamitische landen). De Amerikaanse cultuur – van entertainment over software en technologie tot dranken en voeding - mag dan wel overal in het straatbeeld terug te vinden zijn, maar onder deze commerciële vernis leeft meestal een veel bredere authentieke cultuur. Buitenlandse bedrijven zijn meestal niet in staat om deze massa te bereiken en een sinoloog aan boord kan hier geenszins veel verandering in brengen. Alleen een echt lokale aanpak kan hier tot substantiële resultaten leiden. Voor mij heeft een "sinoloog" in de eerste plaats een academische rol en die staat los van de graad van globalisatie van de wereld.

5. Wat is je meest bijblijvende herinnering aan je studententijd in Sinologie?

De ongelukkige beslissing om een vasteland (China) professor te vervangen door een eiland (Taiwan) professor bij aanvang van het derde jaar en de daaropvolgende protesten en lessenboycot. Ik ben toen privé-lessen Chinees gaan volgen met een lerares van het vasteland en dat heeft mij zeker geen windeieren gelegd.

Sinologie was een nieuwe richting en trok een allegaartje van geïnteresseerden aan. De enorme diversiteit en de aparte sfeer is me ook steeds bijgebleven. Nachtprogramma's maken bij Radio Scorpio, middagpauzes in de Appel met "ne Witte" en avonden achter de toog in de FAC bar, de organisatie van een Japans filmfestival in het Stuc, etc het zijn allemaal goede herinneringen.

6. Wat wil je nog realiseren in de toekomst?

De digitalisering van hospitalen en medische faciliteiten staat in heel wat markten in Asia-Pacific nog in haar kinderschoenen. Met name in China, Indonesië en India is het groeipotentieel zeer groot. Het is geen toeval dat die drie landen in de middellange en lange toekomst een belangrijke markt zullen worden aangezien het potentieel van de medische markt rechtstreeks gelinkt is met de grootte van de bevolking. Ook de verbeterde levensstandaard en meer geavanceerde medische verzorging dragen bij tot de groei. Het is mijn ambitie om een professionele organisatie uit te bouwen met lokale competentie en hoogstaand lokaal management en om Barco's marktleiderspositie in Azië te bestendigen.

Ik hoop ooit ook nog eens wat tijd te hebben om een aantal dingen op papier te zetten – niet als een memoire, maar onder de vorm van een novelle of een bundel kortverhalen.

7. Welke andere passies/hobby's heb je naast jouw werk?

Fotografie en grafische beeldverwerking zijn steeds een passie geweest, maar veel tijd daarvoor is er niet. Lezen blijft een van mijn grootste passies en gelukkig geven de uren in vlucht en in transit lounges daar tijd voor (na het schrijven van rapporten en voorstellen).

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

Een stuk meer dan in België, maar heel wat minder dan sommige mensen soms denken of dan wat buitenlandse (vooral Amerikaanse) bedrijven betalen aan overzeese werknemers. In tegenstelling tot wat je soms hoort, is een *overseas posting* geen eindeloze aaneenschakeling van *jetset* reizen, exotisch eten, luxe hotels, enz. *Jetset* betekent ook *jetlag*, exotische eten betekent soms Immodium, luxe hotels betekent ook veel weg van huis, enz. Bovendien, vergeet niet dat vaste werkuren op mijn niveau vrijwel onbekend zijn in Azië, het enige wat vast staat is dat je heel wat meer uren zal werken dan je normaal gezien in België zou doen. Een klant, leverancier of werknemer kan je 's avonds of in het weekend bellen om iets te bespreken of je te ontmoeten en de verwachting is dat je daar zonder morren op ingaat. Als je dat niet kan aanvaarden, kan je beter in België blijven. Er is in Azië geen duidelijke scheiding tussen werkkring en leefwereld – de ondernemingszin van de meeste mensen in Azië heeft hier waarschijnlijk ook iets mee te maken.

Ik denk dat je als beginnende sinoloog niet in de eerste plaats moet kijken naar wat je betaald wordt, maar naar welke mogelijkheden een bedrijf je biedt op korte en middellange termijn. Ik ben Janssen Farmaceutica zeer dankbaar voor de kans die zij mij destijds hebben gegeven – dat kan je niet in loon uitdrukken.

9. Zijn er verschillen binnen de Aziatische markt voor medische beeldvorming?

Binnen Asia-Pacific is vandaag Korea de grootse en meest vooruitstrevende markt, gevolgd door China, Taiwan en de cluster Singapore - Maleisië - Thailand. Ik verwacht dat in 2006 China Korea zal bijbenen in marktgrootte en vanaf 2007 onbetwistbaar de grootste zal zijn en blijven. Dat momenteel Korea toonaangevend is en China slechts tweemaal groter is in omzet dan Taiwan, zegt heel wat over de medische sector in China. Maar zoals alle laatkomers hebben zij het voordeel om enkele stappen over te slaan en hun leercurve drastisch in te korten. China zal voor de medische beeldvormingdivisie van Barco zeer snel zeer belangrijk worden.

10. Jullie hebben vestigingen in Taiwan en in China. Beschouwen jullie die als aparte markten, of zijn ze complementair?

De Taiwanese en Chinese markt hebben elk hun eigen karakteristiek en geplogenheden, maar er zijn ook gelijkenissen. Aangezien de markt voor medische beeldvorming in Taiwan een stuk voorloopt op China, kunnen wij van de ervaring van onze Taiwanese collega's profiteren en kunnen wij hen inzetten in China. Wij hebben ook onze eigen mensen in China en die werken nauw samen met collega's van andere Aziatische landen als deel van de regionale structuur.

Het is algemeen bekend dat heel wat Taiwanese bedrijven grote investeringen hebben in China. Zij zijn klant bij Barco in Taiwan alsook klant bij Barco in China. Voor de klant maakt het land echter weinig onderscheid, zij zijn in de eerste plaats klant bij Barco en verwachten consistente voorwaarden en service aan beide kanten van de Taiwan Straits. Bij Barco bekijken we het ook vanuit hun standpunt – aan interne regelingen heeft de klant immers geen boodschap.

11. Hoe schat je de toekomst in van de Taiwanese hi-tech industrie?

China is de werkvloer van de wereld geworden. De megadromen over verkopen in China (te herkennen aan de openingszin: “indien elke Chinees ...”) hebben plaats geruimd voor meer realistische verwachtingen en een meer sobere en afgemeten aanpak. De meeste MNCs (multi-national companies) hebben begrepen dat op korte termijn aankopen, zelf produceren of productie uitbesteden meer winstgevend is dan grote verkoopsorganisaties opzetten in China.

Taiwan heeft weinig eigen merken van wereldformaat en is jarenlang de ongenaakbare nummer 1 producent geweest van desktop en draagbare computers, scanners, modems, printers, muizen, vlakke beeldschermen, enzovoort in opdracht van de grote Amerikaanse, Europese en Japanse merken. Dit zakenmodel, genaamd OEM (original equipment manufacturing) of ODM (original design manufacturing), heeft Taiwan rijk gemaakt, maar staat nu onder druk. Veel van de productlijnen werden reeds integraal naar China overgebracht en enkel de *engineering* en sommige proefproductie lijnen blijven in Taiwan. De Taiwanese regering heeft dit probleem onderkend en heeft in de laatste jaren heel wat initiatieven in het leven geroepen om de Taiwanese industrie om te buigen in de richting van biotechnologie, R&D, enzovoort - met andere woorden een kennisindustrie.

Dit is echter geen gemakkelijke opdracht aangezien het een mentaliteitsverandering vraagt van kwantiteit met kleine marges naar kwaliteit met grotere marges. De toekomst van Taiwan is nauw verbonden met het slagen of mislukken van deze missie.

12. Hoe schat je de toekomst in voor internationale bedrijven die medische beeldvorming systemen voor professionele markten ontwikkelen, zoals Barco? Staat de lokale (Chinese vooral) concurrentie al sterk in haar schoenen?

Er is op dit moment geen lokale concurrentie in China, maar ik sluit niet uit dat die er vroeger of later zal zijn – een of meerdere. Dat mag echter geen belemmering voor onze toekomst zijn, maar moet eerder als een uitdaging worden gezien. Ik heb het volste vertrouwen in onze ingenieurs, het management en ook de rest van de organisatie. Wat productie betreft is er tevens geen enkele reden waarom wij niet concurrentieel zouden kunnen zijn. Het is zo dat wij vandaag reeds enkele Aziatische (Japanse) concurrenten hebben. Als je echt succesvol wil zijn in Azië, dan ben je best *technology leader* of *price leader* – alles ertussen doet mee voor spek en bonen. Het is een eenvoudige logica – als je budget je toelaat, koop je gewoon het beste, als je geen centen hebt, koop je het goedkoopste. Een andere aankoopbeslissing is ofwel een misplaatste besparing of een onverantwoorde uitgave. Barco is een *technology leader* en is onbetwifelbaar marktleider in zijn segment. Wij vechten niet voor klanten die geen budget hebben en geen belang hechten aan kwaliteit.

13. Wat mis je het meeste uit België?

Bourgondische geneugten in open lucht zonder een massa mensen om je heen.