

# “Je kunt er niet vanuit



Ook in China hebben ondernemers onvermijdelijk te maken met juridische zaken. Een houding van ‘het komt vanzelf goed’ kan tot veel narigheid leiden. Onderschatting kan funest zijn. Drie ervaren juristen geven in **Metalektro Profiel** stof tot nadenken. Het zijn Alexander de Nerée van Bloemers De Nerée Advocates, Ralph Ybema van de Asia Desk van Moore Stephens Van den Boomen, beiden gestationeerd in Hongkong, en de Chinees Jin Chunqing van Fangben Law Office in Suzhou en Shanghai.

“Je kunt er niet vanuit gaan dat het goed gaat.” Advocaat Alexander de Nerée van de Asia Desk van Bloemers De Nerée Advocates in Hongkong verbaast zich over het gemak waarmee Nederlandse ondernemers in China in zaken stappen. “Bij zakendoen in Spanje gaan ondernemers er al veel minder vanuit dat het een succes wordt. Voor China is de leidende gedachte ‘hier is het goedkoop’. Ondernemers schrikken er niet voor terug met Chinezen afspraken te maken die ze in Nederland nooit zouden maken. Ik begrijp daar niets van”

**“Ondernemers moeten zich niet laten leiden door de gedachte dat het in China nou eenmaal zo werkt”**

Gecombineerd met de idee dat het morgen te laat kan zijn om nog te profiteren van de vermoede voordelen in China, leidt het volgens De Nerée vaak tot een zichzelf tekort doen bij het maken van afspraken. “Velen weten niet dat je altijd kunt weggelopen uit onderhandelingen. In Nederland kan dat niet omdat het precontractuele goeder trouw geldt. In China kunnen partijen wel weggelopen en Chinezen zullen dat ook doen als dat in hun kraam te pas komt.”

## **Doemdenken**

De Nerée ziet het als een van zijn taken ondernemers bewust te maken van de risico's die ze lopen. Hij geeft een voorbeeld: “Als een fabriek afbrandt, gaan de Chinezen op zoek naar de aandeelhouder die het meeste geld heeft. Dan kan het zijn dat de buitenlandse partner die maar 5 procent van de aandelen heeft, opdraait voor de volledige schade. Niemand die daar vooraf bij stilstaat. Juristen wel. Voor hen is doemdenken nu eenmaal een deel van hun vak. Zij zorgen ervoor dat in contracten ook afspraken worden gemaakt over de verantwoordelijkheden bij dit soort calamiteiten. Bijvoorbeeld ook over de waardering van de onderneming en hoe de verdeling is als

# gaan dat het goed gaat”

partijen besluiten uit elkaar te gaan. Dat moet vooraf worden bedacht en in afspraken worden vastgelegd.”

Veel ondernemers wachten volgens hem te lang voordat ze aankloppen bij een juridisch deskundige. “Ze melden zich pas als er problemen zijn, terwijl die vaak voorkomen hadden kunnen worden. Als iemand in Nederland bijvoorbeeld een zaak overneemt, dan kunnen de onderhandelingen misschien wel voor tweederde plaatsvinden op de achterkant van een sigarendoos, maar op een gegeven moment wordt een accountant of een juridisch adviseur ingeschakeld. Ik zie niet in waarom een ondernemer dat in China niet zou doen. In eerste instantie kan een ondernemer op zijn ondernemerschap en zakelijke intuïtie vertrouwen, maar bij het formaliseren van afspraken is het moment gekomen om de expertise van een jurist in te huren.”

Ondernemers trekken uit de heersende rechtsonzekerheid in China volgens hem bovendien ten onrechte de conclusie dat ze kunnen doen en laten wat ze willen. “Dat is een groot misverstand. Op de overtreding van milieuregels staan bijvoorbeeld enorme straffen. Een ondernemer moet zich ook niet door zijn Chinese zakenpartner laten aanpraten dat regels en wetten er niet toe doen. Het kennisniveau over wetten en regels van de Chinezen ligt over het algemeen veel lager. Westerlingen overschatten dat nogal eens.”

Voormalig Philips-bedrijfsjurist Ralph Ybema, die in Hongkong de Asia Desk bemant van Moore Stephens Van den Boomen, is dezelfde mening toegedaan. “Ondernemers moeten zich niet laten leiden door de gedachte ‘zo werkt het nou eenmaal in China’. In de praktijk blijkt bijvoorbeeld vaak dat Chinese zakenpartners en zelfs autoriteiten standaarddocumenten gebruiken die verouderd zijn en niet meer aan de eisen van nieuwe regelgeving voldoen. De Chinese zakenpartner gebruikt de oude formulieren soms om tijd te winnen, maar deels ook simpelweg om commercieel voordeel te behalen en dat

benadeelt de westerse partner. Een ter zake kundig jurist kan dat tijdig rechtzetten.”

## Onwetendheid

Er is meer onwetendheid op het formele terrein, stelt Ybema. “Buitenlanders kunnen tegenwoordig in China een bedrijf in volledig eigendom hebben zonder de verplichting alles te exporteren. Veel ondernemers weten niet dat de exportvoorwaarde is komen te vervallen. Een joint venture met een Chinese partner is daarmee niet meer per se nodig om de Chinese markt te bewerken.”

Ybema kan sinds enige tijd achter de schermen kijken bij ondernemend China. Hij is lid van de raad van bestuur van een Chinees bedrijf, dat in Hongkong aan de beurs is genoteerd. Zijn ervaringen gebruikt hij voor praktische adviezen bij het opzetten van een solide bedrijfsstructuur en over financiering van bedrijfsactiviteiten. “In China wordt bijvoorbeeld bankkrediet verstrekt op jaarbasis. Het leenbedrag moet elk jaar volledig worden afgelost. Voor een bedrijf is het moeilijk aan financiële planning te doen als het niet zeker is of de lening wordt verlengd. Voor ondernemers in de meeste bedrijfstakken is het doorgaans een oplossing zich in Hongkong te vestigen en in China de fabriek neer te zetten.”

**“Het is voor een starter  
het beste eerst handel te drijven  
met bedrijven in China”**

In de Chinese stad Suzhou doet de Chinese jurist en advocaat Jin Chunqing ondernemers in het midden- en kleinbedrijf een financiële tip aan de hand: “Een van de grootste problemen voor de meeste kleinere bedrijven is dat ze geen financiële buffers hebben. Ze hebben geen kapitaal om in een ander land te investeren. In China mag een onderneming de waarde van haar kennis en merknamen inbrengen als eigen vermogen. Dat betekent dat een ondernemer bij het opzetten van een bedrijf met minder contant of geleend geld

over de brug hoeft te komen. Dat verlaagt de drempel om hier te ondernemen aanzienlijk.”

## Onderhandelingen

Voor het opzetten van een productiebedrijf of een groothandel in China is op dit moment een geregistreerd kapitaal van 500.000 yuan (een kleine 55.000 euro) vereist. Behalve geld (eigen of vreemd vermogen) en vaste activa kunnen tot een vijfde van het bedrag ook kennis en merknamen worden ingebracht. Welk aandeel in immateriële activa de overheid accepteert, maakt onderdeel uit van de onderhandelingen. “Een westerse ondernemer doet er goed aan een Chinese adviseur in de arm te nemen die op de hoogte is van de lokale wetten en regels,” zegt Jin.

Kleine ondernemingen hebben vaak ook gebrek aan menskracht, constateert de jurist. “Als een ondernemer in China investeert, moet er permanent iemand van zijn bedrijf hier zijn om de zaken in goede banen te leiden. Bij de meeste bedrijven kunnen ze niet een man of vrouw vrijmaken voor een onderneming waarvan het nog maar de vraag is of en wanneer er winst gemaakt gaat worden. Daarom is het voor een starter het beste eerst handel te drijven met bedrijven in China. Als dat goed gaat en de ondernemer heeft al een aantal betrouwbare contacten opgedaan, kan hij hier zelf een bedrijf opzetten.”

[www.bldn.com.hk](http://www.bldn.com.hk)

[www.boomen.nl](http://www.boomen.nl)

[www.fangben.com](http://www.fangben.com)