

## **Verslag 2<sup>e</sup> China International Service Outsourcing Cooperation Conference (CISOCC)**

23-24 juni 2009, Nanjing, China

**Polo van der Putt, voorzitter PON**

Op uitnodiging van de Chinese provincie Jiangsu en de Chinese Council for the Promotion of International Trade, China Chamber of International Commerce (CCPIT) ben ik namens PON op 23 en 24 juni aanwezig geweest bij de tweede Chinese International Service Outsourcing Cooperation Conference (CISOCC) in Nanjing, China. Van “made in China” naar “invented in China” is het credo.

China maakt er serieus werk van India naar de troon te steken als outsource-land. En dat zou best wel eens kunnen lukken de komende 5 tot 10 jaar. China beschikt over een onuitputtelijk reservoir van geschoolde en goedkope werknemers. China heeft een uitstekende infrastructuur (inclusief telecommunicatieverbindingen) en de politieke situatie is stabiel. Van “made in China” naar “invented in China” is het credo. Wat er nog ontbreekt is voldoende beheersing van het Engels en voldoende kennis van de westerse cultuur. Maar daar wordt hard aan gewerkt. Uit de westerse wereld worden hoogleraren en docenten ingekocht, zodat de nieuwe generatie Chinezen beter op de toekomst kan worden voorbereid. Daarnaast is China bezig om know-how te verkrijgen door buitenlandse IT-ondernemingen naar China te lokken. Er wordt fors geïnvesteerd. Het is bijvoorbeeld niet ongebruikelijk dat voor een westers of Indiaas bedrijf gratis een kantoorpand wordt neergezet, een opleidingsbudget voor de Chinese werknemers wordt verstrekt en buitenlandse werknemers geen belasting hoeven te betalen. Inmiddels zitten vrijwel alle grote outsource-spelers in China en hebben zij daar delivery centers. En dat is niet alleen om de hiervoor genoemde redenen. Delivery centers in China dienen ook om risico te spreiden en in staat te zijn uit te wijken naar China als andere landen zouden wegvallen. De motor achter de ontwikkeling van China zijn de Chinese centrale overheid en de individuele provincies en steden. In Jiangsu zijn bijvoorbeeld 125 zogenaamde development zones aangewezen, waarvan 12 op staatsniveau. Dat de Chinezen het serieus nemen blijkt uit alles. In een recordtempo worden enorme complexen uit de grond gestampt, zoals universiteiten (er zijn er in totaal 120 in de provincie Jiangsu), bedrijfspanden en conferentiezalen. Volgens enkele westerse consultants heeft China in potentie een concurrentievoordeel over India vanwege de blijvende lage lonen, het grotere arbeiderspotentieel, de betere infrastructuur en de stabielere regering. Doordat in India momenteel beter Engels wordt gesproken, meer outsource-kennis aanwezig is en een betere aansluiting is met de westerse cultuur, heeft India momenteel een concurrentievoordeel.

CISOCC was mede georganiseerd door de provincie Jiangsu. Jiangsu ligt in het Oosten van China, ver onder Beijing en vlakbij Shanghai. Deze provincie beslaat 1% van het oppervlakte van China en herbergt 5% van de Chinese bevolking, ongeveer 76 miljoen inwoners. Dit maakt het tot

de drukst bevolkte provincie van China. De provincie is goed voor 10% van het bruto nationaal product van China. In de provincie liggen 3 van de 20 steden die door de centrale Chinese overheid zijn aangewezen als outsourcingcentrum (Nanjing, Wuxi en Suzhou). De provincie heeft er voor gekozen te focussen op outsourcing van applicatiebeheer, Finance & Accounting, biotech research en (cartoon) design/animatie.

Samen met enkele andere (westerse) gasten werd ik uitgenodigd op meerdere ceremoniële bijeenkomsten, onder meer met gouverneur van Jiangsu, een onderminister van handel van China en de vice-burgemeester van Nanjing. Deze bijeenkomsten bestonden uit lunches en diners en uit formele recepties. De lunches en diners bestonden uit ongeveer 10 gangen die er in anderhalf uur doorheen werden gejaagd. We kregen de meest exquise gerechten, zoals haaienvinnensoep. De Chinese bobo's zitten tijdens het diner nauwelijks op hun plek en lopen rond de tafel om met iedereen formele woorden te wisselen en te toosten (en onderling wel gezellig te praten). Bij de diverse recepties werden reusachtige leunstoelen neergezet in twee rijen tegenover elkaar voor de gasten. Aan het hoofdeinde stonden zo mogelijk nog grotere leunstoelen waar de hoogste gastheren plaats namen. Vervolgens is het een half uur beleefdheden uitwisselen.

Het inhoudelijke deel van het congres besloeg een ochtend. Samen met zes andere westerse en Aziatische outsource professionals zat ik in een panel met als onderwerp "uitdagingen in een tijd van crisis". Daarvoor waren enkele keynotes, variërend van promotionele en ceremoniële speeches van regeringvertegenwoordigers en de visies van enkele westerse consultants.

Dit was mijn eerste bezoek aan China en de eerste indruk was overweldigend. Zowel Beijing als Nanjing zijn reusachtige steden met heel veel hoogbouw, ook in de buitenwijken. Daarnaast viel op hoe breed gedragen de visie is van de Chinese overheid en hoe consequent deze uitgevoerd lijkt te worden.

De provincie Jiangsu is een belangrijke handelspartner van Nederland. Nederland is na Engeland en Duitsland de grootste Europese investeerder in Jiangsu. Vertegenwoordigers van de provincie hebben een kantoor in Nederland (Breda) en Nederland heeft een kantoor in Nanjing. De relevante adresgegevens staan hieronder:

China Jiangsu, Provincial Economic and Trade office in the Netherlands

De heer Liu Guang

Goirleseweg 15, 5026 PB Tilburg

Tel: 013 5820656

e-mail: [liuguang@jsdoftec.gov.cn](mailto:liuguang@jsdoftec.gov.cn) of [jiangsu@bom.nl](mailto:jiangsu@bom.nl)

Netherlands Business Support Office

Erik van der Molen

Suite A3, 21F, G.E. International Plaza 89, Hanzhongroad Road, Nanjing, 210029 China

Tel: +86 25 8470 3708/8470 3707, mobiel: +86 13 7391 99191

e-mail: [nbsonanjing@nsbonanjing.com](mailto:nbsonanjing@nsbonanjing.com)

website: [www.hollandinchina.org](http://www.hollandinchina.org)

Beide instanties kunnen assisteren bij onder meer handelsmissies, individuele en collectie matchmaking-programma's en het leggen van contacten met marktpartijen en overheid.

Ik kijk terug op een zeer geslaagde congres en een goede kennismaking met China en de provincie Jiangsu. Gezien de aanpak van de Chinezen is het te verwachten dat China in 5-10 jaar zal uitgroeien tot een belangrijke speler op de outsourcingmarkt. Voor klanten hoeft het cultuurverschil niet veel uit te maken zolang zij maar zaken doen met hun vertrouwde leveranciers. Dat die leveranciers (een deel van) het werk onderbrengen naar delivery centers in China hoeft een klant niet te merken.