

Winnen van met de Chinezen

Leesexemplaar

Pieter Verstraete

Winnen ~~van~~ met de Chinezen

Slim zakendoen
met Chinezen in Europa

Pelckmans Pro

Inhoud

Inleiding – Quick fixes en westerse fixaties	9
Ken je auteur	9
Pro-optimisme	10
Een enge bril	11
Europa is sterk genoeg	11
Hoofdstuk 1	
<i>It's complicated – de historische relatie tussen China en Europa</i>	
<hr/>	
Van verre burenen tot vernederd volk	13
De zijroute van de zijderoute	13
Het comfortabele midden van het bed	15
Zeg het met kanonnen	19
Nationale introversie als les voor Europa	23
China leegt de kelk tot op de bodem	26
Van Mao tot McDonald's	29
Twee tijgers op één berg is één te veel	29
De grote sprong in de afgrond	32
Verberg je kracht, wacht af, neem nooit de leiding	34
Going out: de terugkeer naar het wereldtoneel	41
Leider van de ontwikkelingslanden	42
Messiassen en mecenassen uit China	43
Er komen wielen onder	45
De perfecte fabriek uit het niets	47

Hoofdstuk 2

De Chinezen komen naar het Westen? Ze zijn er al lang

Van de schaduw naar de spotlights	51
De Chinese droom	51
Een businessplan op een servet	53
De jaren van het Wilde Oosten	55
De Chinese zakenwereld wordt volwassen	61
Laat nooit een goede crisis verloren gaan	63
Zuid-Europa en de Balkan	63
Het verdeelde hart van Europa: Duitsland en Frankrijk	71
Het Verenigd Koninkrijk kijkt vooruit	77
Het (non-)beleid van België	80
Nederland, Scandinavië en Zwitserland	88
De komende concurrentieslag	89

Hoofdstuk 3

Wat komen die Chinezen hier eigenlijk doen?

Westerse nieuwsgierigheid en achterdocht	93
De Chinese staat versus de Chinees	96
De Chinese staat	96
Chinees bedrijven	118
De Chinees als individu	123
Zullen de Chinezen hier blijven?	147

Hoofdstuk 4

Hoe kijkt China naar Europa?

We moeten China (en onszelf) dringend leren kennen	151
Hindernissen en kansen in zakendoen met China	152
Zes struikelblokken voor Europees-Chinese samenwerking	152
Betrouwbaar en creatief	168
Europa als oude man	173
Europa is niet langer het rolmodel	174
Europa is vergane glorie	176
Het Westen is hypocriet	178
Het Westen wil China's groei blokkeren	179
Democratie? Nee, bedankt	180

Hoofdstuk 5

China en Europa als partners die allebei kunnen winnen

Van 1,4 miljard Chinezen kun je niet winnen	183
Vier principes voor een geslaagde China-aanpak	185
1ste principe: economisch pragmatisme	185
2de principe: China-educatie op alle niveaus	190
3de principe: geen woorden maar daden	192
4de principe: de economische focus op Azië	194
Winnen met de Chinezen op businessvlak	196
Chinese partners in Europa voor Europa	196
Chinese partners in Europa voor China	207
Vijf parameters voor succes	207
Belgische successen en kansen	210
Een brede blik op China Azië	214

Hoofdstuk 6

Nawoord: hoe moet het verder?

Het onbekende onbekende erkennen	221
1ste richting: de verkalking van Europa	222
Malaise in Europa	222
De perfecte nachtmerrie voor Europa	226
2de richting: een innigere Europees-Chinese band	227
De groeiende Chinese consument	227
Chinees-Europese innovatie	228
Het BRI als springplank	229
De deeltjesversneller van het Chinese kapitaal	229
Verre vrienden én goede burens	230
Verantwoording en dankwoord	235
Eindnoten	238

Inleiding

Quick fixes en **westerse fixaties**

De opkomst van China – of beter gezegd, de terugkeer van China – als zwaargewicht in de wereldeconomie is niemand ontgaan. De voorbije twintig jaar heeft dit in het Westen gezorgd voor fascinatie, nervositeit en achterdocht. Waarom komen de Chinezen hiernaartoe? En als handel met China kansen biedt, hoe benutten we die in Europa dan het best?

1 KEN JE AUTEUR

De lawine aan publicaties over ‘hoe te werken in China’ of hoe je de Chinese markt moet veroveren, daar kun je onderhand de straten mee beleggen. De enige reden dat ik dit boek wilde schrijven, is niet om daar nog een schepje bovenop te doen, maar omdat ik de zaak van een andere kant bekijk.

Dat verhaal kan ik vertellen omdat ik al elf jaar in China werk met Chinese bedrijven en investeringsfondsen die zaken willen doen in en met het Westen. Zoals veel Europese zakenmensen ben ik begonnen als vertegenwoordiger van Europese firma’s die hun producten of diensten op de Chinese markt willen brengen, tot een van mijn Chinese zakenvrienden vroeg waarom ik niet het omgekeerde zou doen?

En ja, waarom niet? Een van de redenen waarom ik die sprong überhaupt kon maken is omdat ik vloeiend Chinees leerde spreken, en wie talen zegt, zegt culturen. Ik heb dus inzicht kunnen krijgen in hoe Chinese zakenmensen redeneren, op welke manier ze onderhandelen en hoe ze hun verdienmodellen uitwerken. De voorbereidende gesprekken voor deals die ik begeleid, gebeuren uiteraard altijd in het Chinees.

Ik zit dus in België om de week aan de onderhandelingstafel, maar dan aan de Chinese kant. Mijn doel is om partnerschappen uit te bouwen met Europese bedrijven die resultaten kunnen opleveren voor zowel de Europese als de Chinese partijen. Ik mik op slimme deals waarbij een Europees bedrijf toegang krijgt tot de Chinese markt, Chinees kapitaal en betere Chinese sourcing. Vervolgens neem ik het interimmanagement van die bedrijven op me.

Ik begrijp goed wat de Chinese menselijke drijfveren zijn, uit wat voor omstandigheden ze komen en waar ze naartoe willen. Die drijfveren moet ik ook kunnen uitleggen aan Europese zakenpartners, om het broodnodige vertrouwen te kunnen creëren als ik wil slagen als brugfiguur tussen Chinese en Europese zakenmensen.

Ten slotte heb ik een academische achtergrond als sinoloog aangevuld met een Master in Business Administration. Voor volbloed academici zal ik misschien te veel een zakenman zijn, maar voor zakenlui ben ik mogelijk te veel een academicus, iemand die graag de context kent, die zich graag ingraaft in zijn onderwerp.

2 PRO-OPTIMISME

Om succesvol te kunnen werken met Chinezen zit er niets anders op dan je onder te dompelen in hun geschiedenis, zakenculturen en taal – en dus een volledig andere manier van zakendoen te leren begrijpen, die regionaal ook nog eens hevig kan verschillen. Dat is geen eenvoudig proces. Ook ik dacht het ooit allemaal al te kennen, maar elke keer werd er een nieuwe schil van de Chinese ui gepeld en veranderde mijn perspectief weer.

Er zijn geen *quick fixes*. Er is geen ‘China voor dummies’. Er zijn geen spiekbriefjes. Een lijstje van ‘8 tips om het te maken in China’ zal je nauwelijks vooruithelpen. Je succes staat of valt niet met naamkaartjes aannemen met beide handen of een liedje zingen in een Chinese KTV (een soort karaoke-lounge).

Vandaar dit boek. Ik wil niet spreken als een wijze vanaf de top. Ik wil je alleen wegwijs maken in ‘de andere kant’ van het verhaal en proberen je te

leren begrijpen wat Chinese firma's en individuen ertoe aanzet grote acquisities te doen, om een pied-à-terre in Europa te kopen of om te investeren in een beloftevolle Europese start-up. Mijn standpunt is noch pro-China, noch pro-Westen, maar wel pro-optimisme.

3 EEN ENGE BRIL

In Europa zien we China door een nogal enge bril: naast de enorme economische groei spreken we vooral over mensenrechten, luchtvervuiling en over vermeende 'gekke gewoontes'. Er is eveneens een steeds terugkerende vrees voor een oppermachtig China dat onze Europese Unie economisch komt domineren of alles komt weggokken.

De situatie in Europa doet me soms denken aan de achtergrond van de Italiaanse roman *Il gattopardo* (*De tijgerkat*, ook wel 'serval' genoemd) van Giuseppe di Lampedusa. Daarin wordt geschetst hoe de traditionele aristocratie in het nieuwe Italië van de late 19de eeuw worstelt met haar verlies aan macht en de opkomst van de bourgeoisie. Een krachtig citaat dat me is bijgebleven uit het boek is: 'Als we willen dat de dingen blijven zoals ze zijn, dan moeten we dingen beginnen te veranderen.' De naam van mijn bedrijf, Serval Management and Consulting, is dan ook een verwijzing naar dit werk.

4 EUROPA IS STERK GENOEG

Ik heb over de jaren een groot respect ontwikkeld voor China en zijn mensen. Ik sta niet elke ochtend op om tai chi-oefeningen te doen, maar ik denk ook niet dat de Europese angsten terecht zijn. Europa is sterk genoeg om profijt te trekken van de kansen die China biedt en een werkbaar partnership met China uit te bouwen. Europa moet dat op een verstandige manier doen, vanuit economisch pragmatisme, niet met naïviteit, maar ook niet met paranoia.

De angst voor China is vooral een reflectie van een Europa dat te vaak uitgaat van zijn eigen zwakte. Soms zit ik daardoor in de vreemde situatie

dat ik België moet verdedigen bij Chinezen en de Chinezen moet verdedigen bij Belgische partners. Zakendoen is soms ook gewoon een ander woord voor diplomatie, om de Pruisische strategie Von Clausewitz te parafraseren.

Al kan ik geen *quick fix* bieden, ik hoop op z'n minst iets van mijn ervaringen en perspectieven te kunnen delen met mijn lezers. Daarom wil ik in het eerste hoofdstuk van dit boek ingaan op de geschiedenis van Europees-Chinese relaties, omdat je het hedendaagse China eigenlijk alleen kan begrijpen door de laatste tweehonderd jaar van zijn geschiedenis te begrijpen. Daarna ga ik in op wat er de laatste decennia gebeurd is qua Chinese investeringen in Europa: in welke sectoren en landen, waarom, wat de hoofdrends zijn en waarom de investeringspolitiek is zoals ze is.

Vervolgens wil ik de lezer meenemen naar de hoofdmotieven van de gemiddelde Chinese investeerder, met een onderscheid tussen de staat, *national champions* en privébedrijven. Waarom willen Chinese privéburgers investeren? Wat zijn hun criteria? Daarbij komt ook dat ik wil meegeven hoe Chinezen naar Europa kijken, wat ze als onze zwaktes en sterktes zien en hoe we betere partnerschappen kunnen opbouwen met Chinezen.

In dit boek staan verder nog kaderteksten: die geven soms extra informatie over de Chinese geschiedenis of recente gebeurtenissen, en bevatten soms praktische tips of informatie over het zakendoen met Chinezen.

juni 2019

Pieter Verstraete

1

It's complicated – de historische relatie tussen China en Europa

1 VAN VERRE BUREN TOT VERNEDERD VOLK

China en Europa staan al minstens tweeduizend jaar met elkaar in contact. Dat dat niet altijd van een leien dakje ging, is zacht uitgedrukt. Europa speelde zelfs een actieve rol in de desintegratie van het Chinese keizerrijk in de 19de eeuw.

Contacten tussen Europa en China gaan terug tot de eerste grote beschavingen (3de millennium voor Christus) aan weerszijden van het Euraziatische supercontinent. Om dit in perspectief te plaatsen: er zit meer dan vier keer zoveel tijd tussen de eerste Europees-Chinese handelscontacten en nu dan tussen de kolonisatie van de Amerika's en nu. Dit is dus een verhaal met heel oude wortels.

1.1 De zijroute van de zijderoute

Chinees-Westerse contacten van de oudheid tot de renaissance

In de annalen van het Chinese Wei-koninkrijk (een belangrijk vorstendom dat zich over een groot deel van het huidige noorden van China uitstreckte in het midden van de 3de eeuw) wordt gewag gemaakt van de Romeinse keizers. De archivisten noemden het Romeinse Rijk 'Daqin'¹ en wisten dat het een grote, machtige staat was waarvan de heersers zich graag kleedden in

zijde. Hun beeld van Daqin was een positief beeld, en de Chinezen zagen potentieel in Sino-Romeinse handel in linnen, zilver en goud. Van hun kant waren de Romeinen uiteraard zeer geïnteresseerd in zijde.

De enorme afstand tussen het Romeinse Rijk en China maakte meer handel en rechtstreekse contacten zeer moeilijk, zometijde onmogelijk. De pogingen tot rechtstreekse handel tussen de Chinese koninkrijken en Rome werden geblokkeerd door de volkeren en rijken in Centraal-Azië, zoals de Sassaniden, de Parthen en de Perzen, die rechtstreekse handelskaravanen niet toestonden en zelf fungeerden als draaischijf voor de oost-westhandel. Daar werden ze zelf immers veel rijker van dan karavanen toe te laten om ongehinderd door hun gebieden te trekken.

De komende eeuwen bleef de route over land het belangrijkste toneel van de Europees-Chinese handel. Men spreekt daarbij meestal over 'de Zijderoute', maar dat is eigenlijk een onjuiste term. Ten eerste werd er niet alleen gehandeld in zijde, maar ook in andere producten zoals porselein en thee. Bovendien reisden ook immateriële zaken mee: religies, ideeën en helaas ook ziektes (zoals de pest). Ten tweede was er niet één route, maar waren er vele routes, waarvan sommige over land en sommige over zee.

Opkomst en verval van de beschavingen langs de Zijderoute

Nog voor er sprake was van de Zijderoute, werden de Centraal-Aziatische steppes al gedomineerd door semi-nomadische volkeren, die bekendstonden om hun talenten als paardenfokkers en -rijders die enorme afstanden konden afleggen. De Chinezen beschouwden de volkeren van Centraal-Azië traditioneel als barbaren. Er zijn aanwijzingen dat Chinese zijde al zijn weg vond tot in Egypte in het 2de millennium voor Christus.²

Alexander de Grote wist zijn rijk in de 4de eeuw voor Christus uit te breiden tot in het hedendaagse noorden van India, wat later leidde tot de oprichting van Bactrië, een vorstendom waar Griekse en Aziatisch-boeddhistische invloeden samensmolten tot één cultuur. De dorst naar zijde van het Westen is bekend, maar de Chinezen waren van hun kant geïnteresseerd in de robuustere en grotere paarden uit het Westen, die een beter uithoudingsvermogen hadden en ook soldaten konden dragen met een zwaardere uitrusting.

Bij de Romeinen stond China bekend onder de naam 'Seres', afkomstig van het Griekse woord voor zijde, *sērikós*.

De Zijderoutes kenden periodes van opkomst en verval, afhankelijk van de geopolitieke condities van de tijd. Steden als Bagdad en Samarkand werden rijke en cultureel invloedrijke plekken waar Oost en West aan kruisbestuiving deden. Het ineensstorten van het Mongoolse Rijk in de 14de eeuw luidde een stillere periode in, tot de komst van de Ottomanen en de Perzische Safavid-dynastie in de 16de eeuw, die de Zijderoute weer toegankelijk maakten. Het definitieve einde van de Zijderoute viel niet alleen samen met het einde van de Safaviden in het begin van de 18de eeuw, maar ook met de definitieve doorbraak van eenvoudigere, snellere en goedkopere overzeese routes van en naar China.

Rechtstreeks contact zou er uiteindelijk komen door de expansie van de Mongolen, die niet alleen de heersende Chinese dynastie omverwierpen en een Mongool aan het hoofd van het keizerrijk zagen komen, maar hun territorium en invloedssfeer wisten uit te breiden door heel Centraal-Azië en het Midden-Oosten heen, zelfs tot in Oost-Europa: op hun hoogtepunt bestreden de Mongolen Hongaarse en Poolse legers.

1.2 Het comfortabele midden van het bed

Waarom China zich superieur voelde tegenover de rest van de wereld

In het Chinees is China 'Zhongguo', letterlijk te vertalen als 'het land van het midden'. Dat impliceert dat alles rondom China periferie is. China zag zichzelf, met aan het hoofd een keizer met een 'hemels mandaat', als een superieure beschaving omringd door inferieure volkeren. Die volkeren waren doorgaans vazalstaten die tribuut moesten betalen aan de Chinese keizers, heel vergelijkbaar met hoe Rome veel van zijn burens behandelde, of voordien de Grieken, de uitvinders van het westerse begrip 'barbaar'.

Dat superioriteitsgevoel was niet op niets gestoeld. Voor 1800 liep China op de meeste vlakken voor op de rest van de wereld,³ met uitvindingen zoals het kompas, papier, drukwerk en buskruit, of waterwegenwerken van

een enorme schaal en complexiteit. Het Grote Kanaal, waarvan de oudste etappes dateren uit de 6de eeuw voor Christus, is met 1794 km lengte nog altijd het langste kanaal ter wereld.⁴ De Chinese Muur is een ander voorbeeld van de schaal waarop het keizerrijk plannen bedacht en uitvoerde, in dit geval op militair vlak.

Tot midden in de 19de eeuw had China eerst met Chang'an (het huidige Xi'an) en later met Beijing ook de grootste en meest bevolkte steden ter wereld.⁵ Bovendien zagen de Chinezen zich verder gesterkt in hun overtuiging omdat omliggende culturen 'leenculturen' waren die Chinese gewoontes en uitvindingen wilden overnemen. De Mongoolse keizers van China bijvoorbeeld maakten China niet Mongoolser, maar de Mongolen Chineser, en Japan nam het Chinese karakterschrift over toen het geletterd werd. Dat zou het later des te vernederender maken voor de Chinezen toen Japan het land onder de knoet hield voor en tijdens de Tweede Wereldoorlog: een vroegere leencultuur die nu het land naar de afgrond bracht.

Het Mandaat van de Hemel: de band tussen keizer en volk

Het principe van het Mandaat van de Hemel ontstond tijdens de Zhou-dynastie (van 1122 tot 256 voor Christus), toen zich een religieuze verschuiving voltrok ten voordele van het aanbidden van de hemel (*Tian*) in plaats van de 'universele heerser' (*Shangdi*). Dit Mandaat hield in dat er maar één legitieme Chinese keizer kon zijn en dat die regeerde als de 'zoon van de hemel', met de goedkeuring van de goden. Dit idee bleef 2500 jaar lang een belangrijke ideologische hoeksteen van China.

Een keizer die slecht regeerde kon deze goedkeuring verliezen. De filosoof Mencius uit de 4de en 3de eeuw voor Christus wees erop dat 'de Hemel mensen niet op aarde heeft gezet ten behoeve van de heerser, maar dat de Hemel de heerser heeft gemaakt ten behoeve van de mensen'. De rode draad voor zijn heerschappij moest welwillendheid (*ren*) zijn en hij moest zich gedragen als een instantie van ouderlijk gezag voor de mensen. Onder bepaalde slechte voortekens zoals overstromingen of droogte, en indien de keizer zijn Mandaat niet naar behoren invulde, vond Mencius het toegestaan voor het volk om te

protesteren en in opstand te komen, als ze al niet hun keizer afzetten en een nieuwe zochten.

Dit concept was enigszins democratischer dan dat van westerse koningen, die eveneens pretendeerden aangesteld te zijn door God, maar niet afgezet mochten worden door het volk. Dat het de Chinezen menens was, werd herhaaldelijk bewezen in de geschiedenis. De overgang van de Ming- naar de Qing-dynastie in de 17de eeuw ging gepaard met boerenopstanden die uitgelokt werden door hongersnood en enorm zware belastingen. Die waren op zich al een teken aan de wand van slecht bestuur, omdat het betekende dat dijken niet goed onderhouden werden en elders belastingen niet werden betaald of te brutaal waren geïnd.

Rechtstreekse contacten met het Westen kwamen pas echt op gang in de 16de eeuw, met de opkomst van de internationale zeevaart en de eerste Europese koloniale rijken. De Portugezen gingen voor anker in Macao, toen een havenstadje van gering belang, en leaseden het in 1557 van de overheid.

De Portugezen bouwden het stadje al snel uit tot een fort en begonnen slaven te importeren vanuit andere Portugese kolonies. Ze incorporeerden daarbij ook Chinezen en trokken zich geen moer aan van de Chinese jurisdictie. Deze brutaliteit leidde al snel tot bloedige conflicten en zorgde ervoor dat de Chinese overheden de handel aan banden legden. Vanaf het einde van de 16de eeuw waren slechts enkele havens nog open voor Europese handel, en was het voor Europeanen verboden om Chinees te leren of het Chinese binnenland in te reizen.

Na de Portugezen volgden de Britten, die loerden op politieke contacten en een eigen uitvalsbasis wilden om makkelijker de eindeloze Britse honger naar thee, porselein en zijde uit China te stillen. De Britten stuurden in 1793 speciaal afgezant George Macartney naar de Chinese keizer om te onderhandelen. Ze wilden een rechtstreekse lijn met het Chinese hof en wilden zelf ook producten kunnen uitvoeren naar China, om hun eigen handels tekort goed te maken en zo een scheefgegroeide economische relatie recht te trekken. Britse boten vertrokken steeds afgeladen vol vanuit China, maar

keerden leeg terug. De Britten wilden zich ook niet langer beperken tot de haven van Guangzhou (in het Westen bekend als Canton).

De onderhandelingen sleepten maandenlang aan, alleen al wegens protocolkwesaties. De Britten waren bereid om voor keizer Qianlong te knielen en te buigen (*kow tow* in het Chinees, waarvan het Britse werkwoord *to kowtow* afgeleid is) als teken van respect, maar Chinese officials wilden niet hetzelfde doen voor een portret van koning George III. De keizer was immers door de hemel zelf aangesteld, dus dat hij of iemand uit zijn hof *kow tow* zou betuigen aan een buitenlandse vorst was simpelweg ondenkbaar.

Een ander probleem was dat de Britten een hoop geschenken hadden meegezonden, in de hoop dat die niet alleen konden tonen wat Groot-Brittannië te bieden had op het vlak van technologie (onder andere telescopen, klokken en een planetarium), maar dat ze ook het startpunt konden vormen van handel. De Chinezen zagen die geschenken echter als tribuut van een inferieure staat.

Het bezoek werd een ongezien fiasco. Wellicht is het een van de markantste voorbeelden van hoe twee wereldrijken elkaar compleet verkeerd begrepen. Macartney keerde terug naar huis met lege handen en kon geen rechtstreekse antwoorden voorleggen. Hij had wel een brief bij zich van de Chinese keizer, die droog schreef dat China geen behoefte had aan de Britse producten omdat het zelf eigenlijk alles al had wat het nodig had. Dit kaderde volledig in het wereldbeeld van het 'land van het midden' en zou het lot van China voor de volgende eeuw drastisch bepalen.

De brief van keizer Qianlong aan George III

'U, o koning, die vanuit verre landen smacht naar de zegeningen van onze beschaving, en in uw dorst om in contact te komen met onze bekerende invloeden, heeft een ambassadeur van over de zeeën gestuurd met uw memorandum. Ik heb uw respectvolle tekenen van **onderdanigheid** vastgesteld en heb uw mensen een voorkeursbehandeling gegeven door hen vele geschenken en waardevolle giften te geven, naast deze proclamatie. Zo is mijn vrijgevigheid hen verworpen.

Gisteren verzocht uw ambassadeur mijn ministers om me op de hoogte te brengen van uw handel met China, **maar zijn voorstel past niet in de geest van onze dynastieke gebruiken en kan dus ook niet gehonoreerd worden.** Tot dusver hebben alle Europese naties, net als de barbaarse handelaren van uw land, hun handel bedreven met ons Hemels Keizerrijk in Canton. **Dit is al vele jaren de gebruikelijke manier, hoewel ons Hemels Keizerrijk al alles in zijn bezit heeft in veelvuldige overvloed en aan geen enkel product een tekort heeft binnen zijn grenzen.** Er is dus nooit behoefte geweest aan de invoer van producten van buitenlandse barbaren in ruil voor onze eigen producten. Echter, aangezien de thee, zijde en het porselein die het Hemelse Keizerrijk produceert noodzakelijk zijn voor de Europese naties en uw land, hebben wij als teken van goede wil toegestaan dat buitenlandse *hongs* (handelsbedrijven) zich mogen vestigen in Canton **zodat de noden van u en uw land gelenigd kunnen worden en u deel kunt hebben aan onze welwillendheid.**⁶

1.3 Zeg het met kanonnen

Het Westen vernedert China tot op het bot: de 19de eeuw

Over waarom het Westen uiteindelijk op technologisch, militair en economisch vlak China begon te kloppen zijn al heel veel boeken geschreven, want al met al waren er veel gelijkenissen tussen beide regio's, die allebei geen oneindige expansieruimtes boden en zelf slechts een beperkt aantal grondstoffen hadden.

Een mogelijke verklaring ligt in het feit dat investeren in machines en automatisering in Europa de hoge arbeidskosten kon drukken en de marges kon verhogen, terwijl arbeid in China heel goedkoop was omdat de bevolking er tussen de 15de en de 19de eeuw spectaculair gegroeid was. Chinese handelaars zagen er dus weinig verbetering in voor hun winsten om arbeid efficiënter te gaan indelen.⁷

Een ander element is dat Europa geen verenigd continent was, maar een verzameling staten die bijna constant in oorlog met elkaar leefde en verplicht was om te innoveren om te overleven. De komst van het

globale kapitalisme in de 19de eeuw gaf die innovaties een turbo-injectie. Waar oer-kapitalist Adam Smith in 1776 nog bewonderend schreef dat geen land zo rijk was als China, had tegen 1850 Londen Beijing ingehaald als grootste stad ter wereld.⁸

Later in de geschiedenis zou Japan lessen trekken uit de Europese opkomst op het wereldtoneel. Na de Meiji-restauratie (die begon in 1868) nam het westerse technologieën en ideeën over – het werd echter niet westers, zoals sommige mensen ten onrechte aannemen – en zocht het expansiemarkten op, wat een van de drijfveren werd voor het brutale annexeren van Korea en gebieden van China in de vroege 20ste eeuw.

Chinezen worden tweederangsburgers in eigen land

Europese mogendheden bleven dus azen op China als afzetmarkt. Wat niet lukte via diplomatie, probeerden de Europese rijken dan maar manu militari. Dit was de zogeheten ‘kanonneerbootdiplomatie’, waarbij China onder bedreiging met grof militair geweld werd gedwongen om concessie na concessie af te sluiten.

Portugal annexeerde Macao en Groot-Brittannië verkreeg Hongkong en Kowloon (een schiereiland naast Hongkong). De Fransen kregen in 1849 een nederzetting in Shanghai die ze continu verder zouden uitbreiden. De Franse politie handhaafde er de orde en de Franse staat inde er belastingen. Toeristische noot: tegenwoordig is het een heel gezellige wijk in Shanghai, met hippe cafés en winkels. Toen ik in Shanghai woonde, was het zelfs mijn favoriete buurt. Ik slenterde er graag rond en verbleef er vaak in koffie- en theehuizen, waar ik kon meeluisteren met keuvelende Chinezen. In elk geval volgden na de Portugezen, Britten en Fransen ook de Duitsers, Russen, Amerikanen, Oostenrijkers en anderen. In die gebieden golden de Chinese wetten niet en kon er handel worden gedreven zonder Chinese inmenging.

Een andere donkere bladzijde was de invoer van opium in China vanuit India. China probeerde vruchteloos om opium te verbieden en verloor er twee oorlogen over (1839–1842 en 1856–1860). Het verslavende opium

zorgde voor een voortdurend gegarandeerde vraag naar het product en bracht catastrofale schade toe aan het sociale weefsel van China. In China kwam deze eeuw bekend te staan als 'de eeuw der vernedering'. Die liet erg diepe littekens na in de Chinese nationale psyche.

Hoe opium China op de knieën bracht

De Britten introduceerden opium niet in China, de Chinezen kenden opium al vanaf de 7de eeuw via Turkse en Arabische handelaars en kenden ook de pijnstillende vermogens van de drug. Pas in de 17de eeuw waait de gewoonte om tabak – en dus ook tabak met opium – te roken over naar China, waar ze zich razendsnel verspreidt. Op het einde van de 18de eeuw verbiedt China alle handel en cultivatie van opium. Niet dat het veel helpt.

De massa-import van opium door de Britten is hun antwoord op een toenemend handelstekort met China. De Britten kopen gretig Chinese producten, maar in China is er geen vraag naar Europese handelswaar. Daarop legt de Brits Oost-Indische Compagnie gigantische papaverplantages aan in hun nabijgelegen kolonie aan de Bengalen (min of meer het huidige Bangladesh) en stijgt de import van opium in China spectaculair.

Waar dit in 1729 nog gaat over 200 kisten (één kist bevat ongeveer 60 kg opium), is het cijfer in 1767 gestegen naar 1000 kisten, en een jaarlijkse aanvoer van 10.000 kisten in de jaren 1820–1830. In 1838 zitten de Britten aan 40.000 kisten per jaar en draait de handelsbalans eindelijk in het voordeel van het Verenigd Koninkrijk.⁹

Opiumverslaving was zo'n wijdverspreid probleem in China dat ook de keizerlijke troepen en de officiële ambtenarij eronder leden. De keizer verklaarde dan ook tot twee keer toe de oorlog aan de westerse mogendheden. China verloor allebei de Opiumoorlogen (1839–1842 en 1856–1860) en werd verplicht om opium (weer) te legaliseren. Daarbovenop kwamen herstelbetalingen aan de Britten van \$ 21 miljard, en het afstaan van Hongkong.

In het begin van de 20ste eeuw neemt de opiumcrisis af, maar het kwaad is dan al geschied. In 1949 doen de communisten opium weer definitief in de ban.

Een bekend verhaal uit die tijd is dat er op een bord bij het Huangpu-park in Shanghai op de Bund (het internationale district aan de rivier waar alle grote internationale handelaars in een enclave zaten) stond dat toegang verboden was voor 'honden en Chinezen'. Ook op de vorstelijke Victoria Peak in Hongkong werden geen Chinezen toegelaten en woonden alleen rijke westerlingen die er konden genieten van een prachtig uitzicht.

Niet alleen betekende dat dat Chinezen geen vrije toegang meer hadden tot hun eigen erfgoed, de conclusie was ook dat China letterlijk naar de honden gaat als er geen strenge centrale leiding bestaat die Chinezen kan beschermen tegen dergelijke vernederingen. Op het bord stond overigens niet letterlijk 'verboden voor honden en Chinezen'. Het was een lijst met ongewenste bezoekers die onder elkaar opgesomd stonden, maar in elk geval was het tekenend voor de arrogantie waarmee de westerlingen neerkeken op de Chinezen.

De wonden van gisteren zijn de littekens van vandaag

Een ander voorbeeld is de brutale verwoesting van het Oude Zomerpaleis in Beijing, bekend als 'de tuin der tuinen' of 'de tuinen der volmaakte helderheid' uit 1860. Dit paleis werd in de 18de eeuw gebouwd en was in de 19de eeuw het centrum van de Chinese macht, nog meer dan de Verboden Stad, die enkel nog een ceremoniële functie had. Dat er '1000 gebouwen' stonden is een mythe, maar het was wel de 'ambtswoning' van de keizer, al was die er niet altijd. Keizers verkasten dikwijls naar de buitenstad.

Toen een Frans-Britse delegatie onderweg naar de keizer (om meer concessies af te dwingen) gevangen werd genomen, antwoordden de Britten door het Oude Zomerpaleis af te branden en alles wat los en vast zat weg te roven. Het kostte drie dagen tijd en 3500 manschappen om dit gebied van 800 hectare volledig te verwoesten.¹⁰

Vandaag de dag krijgt elk Chinees kind deze geschiedenisles nog mee op school. Dit besef van historische vernedering wordt gebruikt om het nationalisme in China aan te wakkeren en om het Westen af te beelden als een alliantie die China onder de knoet probeert te houden, met op kop de Verenigde Staten. Zeker nu China weer zijn plek opeist in de wereldorde,

blijft dit op de achtergrond meespelen, en blijft het ook een element in de beweegredenen van Chinezen die handeldrijven met westerse bedrijven.

Op het spoor van de Belgen in Tianjin

In 1902 kreeg ook België een stukje grondgebied van de stad Tianjin (op zo'n 100 km van Beijing) als concessie. Die was eerder klein en van verwaarloosbaar direct belang. Belangrijker was het contract dat Belgische firma's wisten af te sluiten met de stad over de aanleg van tramspooren en elektrische verlichting. Zo werd Tianjin in 1906 de eerste Chinese stad met openbaar vervoer.

In 1931 werd de concessie weer overgeheveld naar China. De Belgische spoor- en elektriciteitsmaatschappijen bleven echter actief in China tot ze in 1943 gevangengenomen werden door invallende Japanse troepen. In 1949, bij de oprichting van de Volksrepubliek China, verloren de Belgen finaal de controle over hun tramnetwerk, dat nog werkzaam zou blijven tot 1972.

1.4 Nationale introversie als les voor Europa

Protectionisme als katalysator voor de neergang van een rijk

Het ergste is dat het zo helemaal niet had hoeven lopen. Slechts een eeuw voordien had China zich afgesloten van de wereld; op het toppunt van de Ming-dynastie was China vele malen sterker dan de Europese naties, met veel van de eerdergenoemde uitvindingen en superieure technologieën zoals de boekdrukkunst, het kompas en diverse architecturale huzarenstukken.

In het begin van de 15de eeuw reisde admiraal Zheng He met boten die veel groter waren dan die van Columbus zeven keer naar Indonesië, over de Indische Oceaan en naar Oost-Afrika – en dat bijna honderd jaar eerder dan Columbus, die eerder per toeval Amerika 'ontdekte' en zijn eerste reis bijna niet overleefde.

Maar waar Columbus bij ons het startpunt vormde van de Europese koloniale expansie, bleven Zheng He's reizen zonder gevolg. Ze werden

gezien als een louter prestigeproject. Tegenwoordig gebruiken Chinese officials dit historische feit graag in onderhandelingen en gesprekken met Afrikaanse leiders: wij zijn nooit naar Afrika gekomen om te bezetten of om ons alles eigen te maken, wij zijn gekomen om te ontdekken, vriendschap te sluiten en handel te drijven.

Zheng He, de 'Chinese Columbus'

Zheng He werd in 1371 geboren in het zuiden van China in een moslimfamilie met Mongoolse roots die diende onder de Yuan-dynastie, die van origine eveneens Mongools was. Zijn vader kwam om tijdens gevechten in de overgang naar de Ming-dynastie (die China zou regeren vanaf 1368), en zelf werd hij gevangengenomen en gecastreerd. Mannen tot eunuch maken was een courante praktijk. Het verzekerde de heersers ervan dat hun eunuchen geen dynastieke aspiraties zouden koesteren, en zo konden de eunuchen zich ten volle wijden aan een leven in dienst van de keizer.

He groeide op aan het hof van prins Zhu Di, die in 1402 de derde Ming-keizer werd onder de naam Yong Le. He maakte carrière in de keizerlijke administratie en hij werd ook een belangrijke militaire aanvoerder, wat hem de erenaam 'Zheng' opleverde. Onder Yong Le kwam hij al snel aan het hoofd van de imperiale Chinese vloot te staan. Hij leidde zeven expedities, de eerste al in 1405. De cijfers van die expeditie zijn ook vandaag de dag nog ontzagwekkend: Zheng He voerde het bevel over 27.800 zeelui en 317 schepen. Die schepen omvatten boten van 120 m lang en met vier verdiepingen, wat ze zeven keer groter maakte dan alle bekende toenmalige houten schepen.

Zijn vloten bezochten onder andere Brunei, Java, Thailand, India, de Hoorn van Afrika en Arabië. Bijna nergens stootten ze op tegenstand, gezien hun overduidelijke militaire overmacht. Zheng He incasseerde tribuut van lokale leiders en liet geschenken na zoals zijde en porselein. Zijn expedities hadden echter een stevig prijskaartje, en hoewel ze het Chinese zelfbeeld van