

Brieven

China

In zijn artikel 'De Chinezen komen, maar je bouwt er nog geen carrière op' (FD 4 januari) wijst Joris Piersma op het probleem voor puur Nederlandse advocatenkantoren om succesvol te opereren in China.

Chinese bedrijven opereren wereldwijd en kijken naar waar de kans zich voordoet. Ze zien Europa daarbij dikwijls als een eenheid. Belangrijker is dat bij al het handelen in China een soort gelijkheidsbeginsel geldt. Een ceo handelt met een ceo, en een burgemeester van een hoofdstad ontmoet de burgemeester van Peking, et cetera. Naar analogie willen grote Chinese bedrijven worden geadviseerd door grote advocatenkantoren. Je hebt omvang nodig om je in China te kunnen verkopen. Chinezen willen graag geassocieerd worden met de 'Number 1', vooral in omvang.

Toch liggen er ook kansen voor Nederlandse advocatenkantoren. Hoewel we deel zijn van een grote en geïntegreerde alliantie van advocaten en twee kantoren hebben in China, is het essentieel om vanuit Nederland regelmatig bezoeken af te leggen bij (potentiële) klanten met een team van onze Europese en Chinese advocaten.

Hierbij richt ik me op kansen voor Chinese bedrijven in héél Europa, maar ik wijs op de

voordelen van Nederland. Je moet dan wel ervaring, een goede reputatie, een goed netwerk en bovenal successen en innovatieve kostenstructuur kunnen tonen. Je moet laten zien dat je 'Number 1' bent in een bepaald gebied.

**Mark Ziekman, advocaat bij
CMS Derks Star Busmann,
Amsterdam**