



RSM ASIA DESK TIMMERT AAN DE WEG

DE ASIA DESK VAN RSM IS ALS JONGSTE INTERNATIONALE RSM-DESK ZEER ACTIEF MET HET OP- EN UITBOUWEN VAN HAAR NEDERLANDS-AZIATISCHE NETWERK. ALIM ABASI EN MIKE NIEMANS HEBBEN IN KORTE TIJD EEN NAAM OPGEBOUWD BINNEN HET EIGEN INTERNATIONALE RSM- NETWERK.

Alim (manager RSM Asia Desk) en Mike Niemans (partner RSM Schiphol) reisden afgelopen december weer samen naar Azië en bezochten Beijing, Hangzhou, Shanghai, Singapore en Hong Kong. In twee weken deden ze alle lokale RSM-kantoren aan, naast bestaande cliënten, prospects en diverse andere Aziatische bedrijven en netwerkorganisaties.

MET WELK DOEL VERTROKKEN JULLIE NAAR AZIË?

Alim: 'Netwerken is erg belangrijk. Via ons bestaande internationale netwerk en via de lokale RSM-kantoren spraken we met Aziatische bedrijven met vestigings- of overnameplannen in Nederland. We hebben ze verteld over de voordelen van Nederland, het belastingklimaat en wat wij voor ze kunnen betekenen. Daarnaast bezochten we bestaande cliënten en nieuwe relaties met lokale strategische partners.'

Mike: 'Het internationale netwerk van RSM zelf bezoeken, was belangrijk, omdat we met de RSM Asia Desk een mooie brug kunnen vormen. Met RSM Shanghai hebben we een pitch gedaan voor een grote Chinese onderneming, die met een beursgang in het vooruitzicht serieuze expansieplannen heeft in Europa. Deze onderneming zocht zowel in China als in Europa een serieuze accountant/adviseur, maar wilde liever geen Big Four-kantoor. Onze *global network with deep local knowledge approach* konden we hier in de praktijk brengen.'

WAT VIEL JULLIE OP TIJDENS JULLIE VERBLIJF IN AZIË?

Alim: 'Alles is immens groot. Shanghai heeft met circa 25 miljoen inwoners een bruto binnenlands product dat gelijkwaardig is aan dat van Nederland. Pas als je er bent, ervaar je het. In Beijing heeft de overheid in 2017 fors ingegrepen om milieuvuiling tegen te gaan. Oude fabrieken zijn gesloten en vooral kleine bedrijfjes – zoals eenmanszaakjes met ronkende dieseltjes – zijn met harde hand verwijderd uit de stad. Er is nu veel minder smog.'

WAT ZIJN DE GROOTSTE VERSCHILLEN TUSSEN DE AZIATISCHE EN DE NEDERLANDSE BUSINESS CULTUUR?

Mike: 'Respect en vertrouwen gaan in Azië vaak boven alles. Dat is voor de gemiddelde westerling een uitdaging. Van nature vertellen Nederlanders anderen graag hoe ze iets moeten doen, zonder erbij stil te staan wat de culturele gebruiken daar zijn. Met nederig zijn kun je veel winnen. Nederland is qua investeringen het vierde land in Europa waar China geld in stopt. Dat zal nog verder toenemen. Als het nodig is, werkt men dag en nacht. Een offerte moet je zo snel mogelijk sturen. 'Voor jou tien anderen' kan in China worden vertaald naar 'voor jou duizend anderen'. Aan de andere kant zijn Aziatische klanten erg loyaal.'

Alim: 'Nederlanders ondernemen anders. Ze wegen risico's af, onderzoeken kansen en gaan dan over tot actie. Aziaten doen het gewoon en passen zich gaandeweg aan. Denk in Azië nooit dat iets in the pocket is, maar blijf werken aan een persoonlijke relatie. In Nederland onderhouden we contacten via e-mail, LinkedIn en Whatsapp, in China verloopt dit via WeChat. Sinds oktober 2017 hebben we daarom een bedrijfspagina op dit platform.'

WELKE IDEEËN HEBBEN JULLIE MEE TERUGGENOMEN NAAR NEDERLAND?

Alim: 'De ideeën die wij in hoofdlijnen al hadden, zijn positief ontvangen. Daar gaan we in 2018 concreet invulling aan geven.'

Mike: 'Iedereen wil iets met Azië doen vanwege het economisch perspectief van de regio. Nederlandse partijen die zich serieus bezighouden met een Asia Desk zijn echter op één hand te tellen. Vanwege taal-, communicatie- en cultuurverschillen kun je dit er niet 'eventjes bij' doen. Wij lopen voorop en willen die voorsprong uitbouwen. Als kersverse coördinator van de net opgezette RSM European China Practice Group kunnen we onszelf nog sterker profileren, niet alleen op Nederlands maar ook op Europees niveau.'

Alim Abasi is bereikbaar via aabasi@rsmnl.nl en Mike Niemans via mniemans@rsmnl.nl