

# 'Ze beseften niet dat ik Chinees versta'



**Gwendolyn Tates (55)**

**Studie**  
China studies, Universiteit Leiden en (later) Educatieve master Chinese taal en cultuur, Leiden

**Eerste baan**  
Assistent marketing bij Bredero International

**Huidige functie**  
Eigenaar ChinaWays, docent Chinees (Rijnlands Lyceum en Haagse Hogeschool)

**Salaris**  
'Rond modaal'



**Godelieve van Wees (56)**

**Studie**  
China studies, Leiden en meubelrestaurator, Hout- en Meubileringscollege Amsterdam

**Eerste baan**  
Assistent landbouw-attaché op Nederlandse ambassade

**Huidige functie**  
Eigenaar restauratieatelier Le Singe Violet

**Salaris**  
'Beneden modaal voor 28 uur per week'

FOTO: ELMER VAN DER MAREL VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

## Gwen van Loon

Ze begonnen de studie sinologie uit distinctie-drang: Godelieve van Wees en Gwendolyn Tates wilden iets anders dan doorsnee.

**W**einig mensen begrepen destijds hun keuze. 'China was nog lang niet zo hot als nu', roept Gwendolyn Tates in herinnering. Godelieve van Wees: 'Het was in de periode net na de dood van Mao.' De docenten zijn streng, er wordt hard gewerkt. Zo worden ze klaargestoomd voor een uitwisseling in hun derde studiejaar. Na zes weken op een taleninstituut in Peking wordt getest hoe het met hun Chinees is gesteld en worden de buitenlandse studenten verspreid over het land. Tates blijft in Peking en Van Wees komt terecht in Nanjing. Van Wees: 'Je had een jaar lang nauwelijks contact met familie en bekenden. Een brief naar Europa was drie weken onderweg, op z'n vroegst kreeg je zes weken later antwoord. Bellen was veel te ingewikkeld, als je al verbinding kreeg. En voor reizen binnen China had je een

vergunning nodig, al werd daar flink mee gesjoemeld.' Tates: 'China was een unieke beleving. Professor Erik Zürcher vergeleek het met de ervaring van een astronaut die vanaf de maan naar de aarde kijkt. Die kun je ook met weinig mensen delen.'

### Aangestaard

'Veel buitenlandse studenten zaten met een Chinees op een kamer. Eén ding wist je zeker: je werd in de gaten gehouden', weet Van Wees ook nog. Tates, lachend: 'Als buitenlander werd je sowieso aangestaard en luid becommentarieerd. Zelfs als je mensen die dat deden in het Chinees aansprak, drong niet tot hen door dat je ze daadwerkelijk kon verstaan.'

Als ze terugkomen, wordt net het doctoraal management geïntroduceerd met vakken bij andere faculteiten. Van Wees: 'Langzaam kwam het besef dat China een enorme potentiële afzetmarkt was. Stel je voor dat je daar een miljard tandenborstels zou kunnen verkopen?' Na afronding van haar studie gaat ze eerst een halfjaar naar Taiwan om haar Chinese taalvaardigheid te vergroten.

### Landbou wattaché

Van Wees komt alleen even terug voor een stagegesprek bij ABN. 'Daar waren ze nog niet gewend aan mensen met een achtergrond als sinoloog. Het klikte wederzijds niet. Ik besloot weer een ticket naar Peking te kopen, omdat ik met de toenmalige Nederlandse landbou wattaché ter plekke een post mocht opbouwen om bedrijven te begeleiden die hun eerste stappen op de Chi-

nese markt wilden zetten.' Drie jaar later keert Van Wees echt terug naar Nederland, waar ze bij de Directie Industrie en Handel op het ministerie van Landbouw beleidsmedewerker wordt voor centraal geleide economieën.

Tates wordt in eerste instantie markt-onderzoeker China bij bouwbedrijf Bredero International. 'Mijn baas was heel China-minded. We togen regelmatig met een team drie weken naar China om de mogelijkheden te verkennen. Hoewel ik de taal goed verstond, werkte ik alleen in het begin ook als tolk. Maar in China heb je dan minder aanzien. Bovendien kun je scherper onderhandelen als je je in gesprekken maar op één ding hoeft te concentreren. Toen we concludeerden dat Bredero zich te vroeg op de Chinese markt begaf, was ik mijn baan kwijt.'

### Lobbyen

Daarna gaat Tates aan de slag in het Azië-team van Nationale-Nederlanden dat al vroeg een vergunning aanvraagt om in China levensverzekeringen te verkopen. 'Vooruitziend, maar ook een kwestie van een lange adem. Uiteindelijk kostte het veertien jaar lobbyen', herinnert Tates zich. Jaarlijks gaat ze met de raad van bestuur of andere managers van hoog niveau naar het land om te kijken of de licentie al kan worden vergeven.

'In China doe je alleen zaken met oude vrienden. Ondertussen boden we de Chinese trainingsprogramma's aan. Politiek was nooit ver uit de buurt. Als je dacht dat je er was, kwam er soms een kink in de ka-

## Lange adem Bemachtigen van vergunning om in China levensverzekeringen te verkopen kostte veertien jaar



bel, bijvoorbeeld als de Nederlandse minister de mensenrechten in China aan de kaak stelde. Na het verkrijgen van de vergunning kon het eigenlijke werk met een Chinese partner pas echt van start gaan.'

Tates adviseert tegenwoordig bedrijven op het gebied van culturele verschillen en relatiemanagement. 'Zonder kennis en begrip van de Chinese cultuur, die zo anders is, is succesvol zaken doen niet goed mogelijk.' De andere helft van haar tijd geeft ze Chinese les aan studenten en middelbare scholieren. 'Ik geniet van beide. Nu ik weet hoe ik een klas pubers iets bij kan brengen en ze kan enthousiasmeren, is een groep uit het bedrijfsleven bij wijze van spreken een makkie.'

### Antieke meubels

Van Wees gooit het roer om als haar oudste kind een jaar oud is en volgt een vierjarige opleiding tot meubelrestaurator.

'In mijn oude baan had ik het idee dat ik nooit iets afmaakte. Ik was altijd een tussenschakel. Doordat mijn man ook werkte, kon ik de omslag maken.' Inmiddels heeft ze in Leiden al achttien jaar een gerenommeerd restauratieatelier dat onder meer vijftig antieke meubels uit het Paleis op de Dam en de guirlandes uit de ovale zaal van het Teylers Museum in Haarlem mocht restaureren. Daarnaast werkt ze voor particulieren.

'Dit is liefdevol werk en ik geniet van het ondernemen, al moet ik opletten dat ik er ook nog een boterham mee kan verdienen. Het mag geen liefdewerk oud papier worden.'

