

如何在荷蘭成功經商

專欄作家: Menno de la Vienne

認識孟諾維埃納是在一個華人社交聯誼會上。我們互換了名片，交談了一會兒，然後就各自端著酒杯去認識新朋友了。

這樣的社交場面你我都熟悉，我們參加了一個社交聯誼會，認識一堆人，拿了一疊名片，酒會上客套地說：「我們保持聯絡。」一回到辦公室，名片往夾袋或抽屜裡一放，別說聯絡了，事後連人家的長相都忘了。

但是孟諾和別人不一樣。酒會認識後不久，我收到報社轉來他的私人信函，接著是一封正式邀請函，要邀我去參加美國及荷蘭高層社交聯誼會，這一來我對他印象可深刻了。是怎樣的一個人會把酒會上認識的一位新朋友如此慎重對待？

在好奇之下，我也正式向他提出訪談的邀約。我們約在烏特列支的火車站咖啡館訪談一聊之下，才發現這位烏特列支投資局主任真是一個傳奇人物。

他在短短四年之內協助三十幾家外國企業在烏特列支成功建立據點，並且善用他的人脈，幫助這些企業在荷蘭開疆闢土，成功營運。

孟諾說：「這套人脈經營術是我跟華人學來的。」他不僅作生意有一套，也很無私地願意將他如何協助外國企業在荷蘭成功經商的經驗與大家分享。

我於是想到在荷蘭汲汲營營經營的華商朋友，有些也是新企業，卻無如孟諾這般貴人可以幫助在異鄉闖蕩。於是便邀他寫「如何在荷蘭成功經商」的專欄。

目的是希望能藉他的經驗談和華人讀者及華商菁英分享如何瞭解荷蘭的經商環境，以及企業氛圍最後能成功經商。

孟諾的如何在荷蘭成功經商專欄，每年將登出六期，希望讀者喜歡。(文:Kathy Chen)



Menno F. de la Vienne

• Directeur / Acquisiteur Utrecht Investment Agency (UIA) (UIA is een privaot publieke organisatie met als doelstelling: het vergroten van de werkgelegenheid in de provincie Utrecht en het terugdringen van de kantorenleegstand)

• Directeur DLV Worldwide BV, Human Capital Investments

• Algemeen Directeur Boekhandelsketen

• Is een database / netwerk opgebouwd met circa 3.000 bezochte ondernemingen.

• In vier jaar tijd zijn er, middels acquisitie, 30 nieuwe ondernemingen gevestigd met een additionele werkgelegenheid van 844 FTE..

網絡不會浪費你的時間，而是用一個有機組成來做生意。網絡是一個重大工作。這是在為您的企業努力尋求機會。不要期待每一次的接觸都會產生收益。通過持續跟進，很可能找到對你事業有幫助的人脈。我們一定要保持聯繫，以及彼此碰面。然後我們會找到對方。因為很清楚的我們有很多共同點。

孟諾維埃納是烏特列支投資局 (UIA) 主任。烏特列支投資局 (UIA) 是一個獨立的公私營機構，協助企業在烏特列支及阿默斯福特地區尋找商業據點及成功營運，更多信息請上網站參考 www.uia.nl。

Menno F. de la Vienne is director of the Utrecht Investment Agency (UIA). The UIA is an independent private public organisation that helps companies find a location for their operations in the Utrecht/ Amersfoort region. More information is available on www.uia.nl.

Networking is gross working

By Menno F. de la Vienne

First of all I would like to thank Kathy Chen at the China Times for this opportunity to contribute to a better understanding between Chinese and Dutch companies. In a series of columns I will try to define the similarities and differences in doing business between Chinese and Dutch organizations.

Networking is a matter of weaving a web of relations, in such a way that you are represented by the rest of the world. There is quite a threshold here for Dutch people. They regard it as 'shameless' to use their relations for advancing their own causes. The Dutch are known for their direct attitude, but strangely enough this does not apply to networking. It is not for nothing that the social network LinkedIn is the choice of many Dutch to network indirectly. The virtual aspect of this network takes away the objections many Dutch have when it comes to networking for business purposes.

According to Ching Ping Au, a close business relation and director of Your Op, Chinese are more inclined to use their personal relations directly to boost business or get a job. This is an approach I can relate to myself. As director of the UIA I bring companies, government institutions, realtors and other service providers together. I try to be the binding factor that is often needed by Dutchmen. And with success: despite the fact that our organization only employs two people, we have been able to help many companies in finding facilities in Utrecht. This has only been possible through a wide web of relations.

I attend many networking events, including Chinese ones. What strikes me is that many Chinese businesspeople immediately present their business card. Dutchmen start out with a conversation to see whom he or she is dealing with. When there is a chance of a useful relation, cards are presented. Chinese are more generous. This does not mean that giving a card is

without meaning for a Chinese. On the contrary, it is as giving away a part of themselves. By the way: I always write a personal note on the back of a card about the person involved. At later events, I can recall our last meeting, which gives an extra personal touch.

However, our sentiments coincide when it comes to being in a hurry. We both want to move on fast. China and Holland are both countries with hard workers and traders. These are fine qualifications but can also be a pitfall. Both Chinese and Dutch often find networking too time-consuming and not rewarding enough. But they miss the point of networking which is to get into contact with valuable relations. Harvesting comes after the networking event, when you are working on the after sales.

Networking is no waste of time but an integral part of doing business. Networking is 'gross working'. It is an effort to define opportunities of one's organization. Do not expect that every contact or lead will generate revenue. By following up contacts, it is possible to find out if a contact is useful for your business. We must stay in touch and meet one another. Then we will find each other. We have a lot in common, that much is clear.

Menno F. de la Vienne is director of the Utrecht Investment Agency (UIA). The UIA is an independent private public organisation that helps companies find a location for their operations in the Utrecht/ Amersfoort region. More information is available on www.uia.nl.

人際網絡是重大的工作

首先我想感謝中荷商報專欄主編Kathy Chen邀我寫這個「如何在荷蘭成功經商」的專欄，這將有助於中國企業和荷蘭公司彼此間更多的瞭解。在這一系列的專欄中，我會嘗試界定中國和荷蘭的商業機構中對於做生意的異同和分歧。

人脈是一個關係編織網，在這樣一種方式中，你可以將自己呈現在世界其他地區裡。有相當多的荷蘭人覺得運用他們的人脈關係來推動自己的事業是「可恥」的，眾所周知荷蘭人的態度很直接，但奇怪的是，我們不喜歡直接的聯繫。社會網絡 LinkedIn為許多荷蘭人開闢了間接建立網絡的途徑，這並非毫無是處。當他們將網絡用在商業目的上時，此一虛擬網絡已為荷蘭人另闢一條找到另一家企業所需要的門徑。

我的一位密切的業務關係Your OP 公司的主任Ching Ping Au認為，華人更傾向運用自己的人脈直接作生意或找工作。我承認自己在这方面很中國化。作為烏特列支投資局 (UIA) 主任，我促成許多公司企業，政府機構，房地產經紀人及其他服務供應商彼此間的合作。我試著以這種方式作為他們的連接因素，這往往是許多荷蘭人所需要的。儘管我們的機構只僱用了兩個人我們卻作得非常成功，我們在最近幾年幫助了許多公司在烏特列支成立分公司或辦事處。這只有通過一個巨大的網絡關係才能辦到。

我參加很多包括華人社會的社交聯誼活動。令我感觸的是，許多華人企業家會立刻掏出他們的名片。荷蘭人則是先以談話做開場，他要知道他正在跟誰打交道。只有在發現有用的關係時，才會遞出名片。在這方面中國人比較大方。這並不表示華人是沒有意義地在交換名片。相反地，他是在推銷自己的一部分。順便說一句：我總是會在名片背後寫下名片主人的相關要點。這樣當我們再次聯繫時，我還會記得上次的談話內容，這可以額外促進相互間的交流。

然而，我們的情緒都非常相近，大家都是急性子。我們都希望很多事能快速進行。中國和荷蘭兩國都有勤奮的工作者及生意人。他們的素質都很好，但也可能是一個陷阱。中國和荷蘭都經常發現經營人脈太費時，而且沒有足夠的回饋。但他們忽視了一個重點：網絡的主要目的是在接觸到珍貴的關係。收穫是來自於參加網絡事件後的跟進，就像你在作售後工作一樣。

「台灣·畫境」名家攝影展，將在海牙市政府Atruim展出

由不同角度呈現台灣多元之美的「台灣·畫境」名家攝影展，將自6月24日至7月15日於海牙市政府Atruim 展出「台灣·畫境」攝影展，是由台灣行政院新聞局精心策劃，邀請陳次雄、劉振祥、黃丁盛、齊柏林等4位攝影名家，藉著他們的敏銳觀察與細膩體會，將台灣特殊地貌景觀、精緻表演藝術以及多元廟會祭典，透過鏡頭，躍然展現於觀眾眼前。攝影作品包括太魯閣、龜山島、雲門舞集、繞境炸轎，也出現迥然不同以往之風貌。這次展覽項目製作時間長達2年，每幅作品均值得細細品味與鑑賞。

四位名家的拍攝主題分別是：陳次雄的「深耕·台灣四季」，經由時間與空間的組合，呈現台灣豐富的地貌景觀與人民辛勞；劉振祥的「觸動·藝饗天開」，聚焦於舞者肢體之美，表現藝術創造的多元性與生命力；黃丁盛的「化境·人神共歡」，記錄熱鬧的廟會活動，展現台灣宗教自由與信徒的虔誠；齊柏林的「飛行·風情萬象」，則鳥瞰台灣全貌，捕捉山河地貌之壯麗與自然水文的律動。「台灣·畫境」名家攝影展免費入場，歡迎各界蒞臨參觀。

台灣畫境名家攝影展

展出日期:6月24日至7月15日
地點:海牙市政府Atruim

台灣鄉親會2010年端午節活動

台灣鄉親會將於6月27日(星期日)舉辦虎年端午節活動。除將舉辦新型龍舟競賽、中華手工藝香包、捏麵人及中國結的製作，並將有踩高蹺、滾鐵圈、扯鈴及藤環套套樂等有趣的親子童玩活動。參加的兒童可選擇一樣有趣的台灣童玩，如沙包、陀螺、毬子、降落傘、竹蜻蜓、竹蟬、蚱仔標、伸縮象鼻吹龍等。此外活動會場還將有中華美食區，包括葷粽、素粽、珍珠奶茶、泡沫紅茶、冬瓜茶、涼麵、粿類、糕餅類、點心類及魯肉飯等台灣小吃。以及中華文化展示、中華傳統服裝展示、傳統書法展示等文化活動。

活動時間表:

12:00-13:00 鄉親報到, 編隊, 分發粽子, 水, 抽獎單, 贈品券
13:00-15:00 新型龍舟競賽(室內)
15:00-17:30 童玩, 美食, 中華/台灣文化, 台灣產品
17:30-17:45 頒獎
17:45-18:00 抽獎, 摸彩

活動地點:

Montaigne Lyceum 中學禮堂
Kiekendiefstraat 25,
2496 RP, Den Haag

入場費用:

會員每人10歐元/非會員每人20歐元 / 十二歲以下兒童入場費五折。請以電子郵件向台灣鄉親會報名 taiwanshianchin@gmail.com或傳真至 +31-30-310-0241

主辦單位:

台灣鄉親會。協辦單位: 僑委會, 台商會, 海牙台北中文學校, 碧荷基金會, 貿協, 婦女會。贊助單位: 長榮航空, 中華航空, AMS-TPE來回票各一張。