

Nieuw Chinees ondernemerschap

‘De kansen liggen

De kansen voor Chinese horeca-ondernemers in Nederland liggen voor het grijpen. En langzamerhand worden zij zich daarvan bewust. Wokrestaurants en wok fast-foodconcepten schieten als paddenstoelen uit de grond. “Het is nog maar het begin van een nieuwe ontwikkeling. Het traditionele Chinese restaurant verkeert in een neerwaartse spiraal. Innovatie is nodig om te overleven.”

“**A**ls je innovatief bent, kun je genoeg mogelijkheden creëren”, zegt Alex Chang.

Chang is eigenaar van twee Chinese restaurants in Amsterdam en Enkhuizen. Ook is hij bestuurslid van de sectie Chinese restaurants van Koninklijk Horeca Nederland. Hij laat zijn licht schijnen over het Chinese horecaondernemerschap in Nederland. Innovatie en onderscheidend vermogen verdringen traditie naar de achtergrond, zo luidt zijn boodschap. “Het ondernemerschap van de jaren 70 en 80 heeft een transformatie ondergaan.”

Een nieuwe generatie staat op

Er is een wisseling van de wacht gaande onder Chinese horecaondernemers in Nederland. “De generatie uit de jaren 70 en 80 deed het op zijn eigen manier”, zegt Chang. “Lange dagen maken. Werken, eten, slapen en sparen zodat de kinderen het beter zouden hebben dan de ouders. Die houding is veranderd.” Dat komt niet alleen door de veranderde denkwijze van de jonge generatie Chinese horecaondernemers in ons land, maar ook doordat er na de jaren 80 steeds meer concurrentie kwam van Italiaanse, Griekse en Turkse restaurants. “Ondernemers moeten zich steeds meer gaan onderscheiden, omdat de vraag van



‘Alex Chang is eigenaar van restaurant Changl in Amsterdam en bestuurslid van de sectie Chinese restaurants van Koninklijk Horeca Nederland’

de gasten veranderd is. Nederlanders zijn de afgelopen jaren wereldreizigers geworden. Daardoor staan ze veel meer open voor andere buitenlandse keukens.” De veranderde denkwijze van de jonge generatie zit volgens Chang vooral in de manier waarop zij over ondernemerschap denken. Waar de oude generatie lange werkdagen maakte, nemen jongere ondernemers eens een dagje vrij. Of ze ruimen niet zelf de boel op, maar

laten daar een schoonmaakkploeg voor komen. Ook het sociale leven is belangrijk. “Sparen voor de kinderen hoort er uiteraard bij, maar de kinderen kunnen het op een gegeven moment ook zelf wel rooien”, schetst Chang.

Cafetaria's

Een versnelling minder schakelen en dan toch nog een goede omzet genereren. Dat vraagt erom een professionele

voor het oprapen'

slag te maken. En dat gebeurt volgens Chang op dit moment. "Kijk maar naar de wokrestaurants die als paddenstoelen uit de grond schieten. Of het wok-to-go concept, dat echt ijzersterk is. Ook veel cafetaria's zijn in Chinese handen. Voor cafetaria's geldt dat de overstap vaak gemaakt is omdat er minder personeel voor nodig is dan voor een restaurant. Bovendien heeft de ondernemer minder kwalificaties nodig. Chang: "Het opleiden van koks voor een Chinees restaurant duurt een tijd. Een kroket bakken of een frikadel speciaal maken heb je zo geleerd. Bovendien kun je daar ook Nederlandse parttimers op zetten. Dat geldt minder voor de traditionele Chinese keuken. Bovendien willen steeds minder Nederlanders een cafetaria overnemen vanwege de lange dagen. Chinezen vinden dat minder erg." Een andere reden voor de 'vlucht' naar een cafetaria, is volgens Chang de concurrentie onder de Chinese restaurants. "Inmiddels zijn er met de wokrestaurants erbij zo'n 2500 in Nederland."

Geen traditionele Chinees

Innovatie is dus nodig om te overleven. Chang's eigen zaken zijn daar voorbeelden van. "Ik richt me op een wat hoger segment. Mijn inrichting is gedaan door Erik Kuster. De sfeer in mijn zaken is strak en modern met Aziatische elementen. Het geheel straalt luxe uit. Mijn gerechten zijn niet goedkoop. Een drie gangendiner kost bij mij veertig euro, maar je krijgt nog steeds veel waar voor je geld. Wij serveren geen gerechten die je in traditionele Chinese restaurants op de kaart vindt. Geen saté, sambal of babi pangang, maar speciale gerechten. Alles wat je van een traditionele Chinees op de hoek verwacht, zul je hier niet vinden." Er bestaat een groot tekort aan Chinese koks. Steeds meer wokrestaurants kapen die voor de neus van Chinese restaurants weg. Chang lost dat handig op. "Mijn keuken bestaat uit een mix van Nederlandse en Chinese koks. De ge-

rechten zijn zo gekozen dat een kok met een achtergrond in de Franse keuken ze relatief gemakkelijk leert."

In de rest van de Chinese branche neemt men ook actie om dit steeds nijpender wordend personeelsprobleem onder Chinese restaurants op te lossen. Zo is er een convenant gesloten tussen Koninklijk Horeca Nederland en de overheid om koks uit China te halen die

**'In de toekomst
zal het steeds meer
van de locatie en de
grootte afhangen of
een zaak succesvol is'**

tijdelijk in Nederland mogen werken. "In 2007 willen we minimaal driehonderd tot vierhonderd koks uit China aan het werk hebben", zegt Chang. Daarnaast starten ROC van Twente en Drenthe College komend opleidingsjaar met een proef voor de tweejarige mbo-opleiding Basiskok op niveau 2, welke wordt uitgebreid met kennis van de Chinese keuken. Als de opleiding in het Noorden haar meerwaarde bewijst, wordt deze ook in de rest van Nederland aangeboden.

Toekomst

Maar ook de successen van de wokrestaurants kennen een plafond, stelt Chang. "Het wordt moeilijker je te onderscheiden. Met een concept als 'Wok-to-go' gebeurt dat bijvoorbeeld doordat het een gezonde uitstraling heeft en ook nog eens snel klaar is. Veel mensen gaan naar wokrestaurants voor de beleving. Er zit een show-element in en je krijgt waar voor je geld. Je betaalt immers één prijs en kunt de hele avond eten. Bovendien is het dynamisch. Je zit niet de hele avond op een stoel. In de toekomst zal het steeds meer van locatie en grootte gaan afhangen, of je zaak succesvol is of niet."

Voor de toekomst liggen er veel kansen voor het grijpen, denkt Chang. "Door de vergrijzing onder de Chinese ondernemers komen er steeds minder traditionele restaurants. De jonge generatie staat ook niet meer te springen om de zaak van de ouders over te nemen. Bovendien denk ik dat de traditionele restaurants met hun 'catch-all strategie' over hun top heen zijn. Je moet je doelgroep tegenwoordig bewuster kiezen. Het is zaak om als ondernemer goed om je heen te kijken en rekening te houden met de veranderende wensen van de moderne consument. Die wil gezelligheid, tafelen, maar ook gezond en dynamisch bezig zijn."

Tips voor Chinese horecaondernemers:

- **Ondernemers moeten meer om zich heen kijken. Bij collega's in Nederland, maar ook in het buitenland**
- **Let op concepten die succesvol zijn, zoals 'Wok-to-go'**
- **Houd de doelgroep goed in de gaten en stem het aanbod daar op af. Met één zaak is het onmogelijk zowel zakenmensen als gezinnen binnen te halen**