

MARKETING TR **05** / **09** BUNE

JAARGANG 26 • 17 MAART 2009 • WWW.MARKETINGTRIBUNE.NL

ANWB GRAPT MET DRIES • VOOR DE EER VAN
HET DAGBLADGOUD • WIE BETAALT WAT EN
HOE ONLINE? • TWITTER ONT'S • MITSUBISHI
KENT ZIJN PLAATS • ZANOX' NESRIN GÖKMEN
IS BIJGELOVIG • TERUG NAAR JE SCHEPPER

A portrait of a man with short brown hair, wearing a dark blue V-neck sweater over a light-colored checkered shirt. He is smiling and looking towards the camera. The background is a plain, light-colored wall.

ORIENT EXPRESS

Van der Chijs (Spil Games, Tudou): 'De eeuw van China begint nu'

Marc van der Chijs

Hij is de meest succesvolle Nederlandse ondernemer in China:

Marc van der Chijs, ceo van Spil Games en mede-oprichter van Tudou.com. Hij geeft tips over online businessmodellen en advies over zakendoen in China: 'Partnerships aangaan, dat is een van de kritische succesfactoren voor ondernemen in China.' Over snel schakelen in een veranderende economie, over *micro-payments* en over de gouden toekomst van mobiel.

'China blijft een opgaande lijn'



De overtreffende trap van een online ondernemer, zo zou je Marc van der Chijs, ceo van gamebedrijf Spil Games in Azië kunnen noemen. Met Spil Games gaat het hard, de markt voor online casual games is booming. De andere markt waar Van der Chijs zich in begeeft, online video, is ook booming. Zijn bedrijf Tudou.com is in vier jaar uitgegroeid tot de grootste videosite ter wereld. Tot zover het halleluja. Want Van der Chijs ziet de online advertising markt in China volledig inklappen. Leek er eind 2008 geen vuiltje aan de lucht, nu is het innoveren, strategisch kiezen en nieuwe businessmodellen zoeken wat de klok slaat. Ook China wordt hard getroffen door de *creditcrunch*; fabrieken sluiten en mensen staan op straat. Van der Chijs ziet ellende, maar tegelijkertijd een veerkrachtige economie vol kansen. Goedkoop en goed personeel dat niet in hokjes of vakantie-uren denkt, maar de niet-lullen-maar-poetsmentaliteit een geheel nieuwe glans geeft. Tussendoor verklaart hij zonder enige terughoudendheid de kredietcrisis als katalysator voor nog meer Chinese expansie. Het Westen consoleert of holt achteruit, China is booming. Wat kunnen we van hem leren?

D

'DE CHINEZEN GEVEN HET WESTEN DE SCHULD'



U wordt overal aangehaald als de 'meest succesvolle Nederlandse ondernemer in China'. Is het eigenlijk nog steeds hip en nieuw, dat zakendoen in China?

Ja, het is nog zeker niet normaal. Je ziet wel steeds meer mensen die het gaan proberen. De meeste buitenlandse ondernemers die ik ken, zijn niet succesvol. China is een land waar je veel tijd nodig hebt om succesvol te worden. Dat komt met name door de relaties, de *guanxi* die je op moet bouwen. Zonder die relaties kun je niets doen. Het gaat ook om wat voor persoon je bent. Mensen moeten je vertrouwen. Verder helpt het enorm als je de taal kent. Ik ben daar sinds 1999 mee bezig en ik spreek het nog steeds niet vloeiend. De taal kennen geeft aan dat je respect hebt, je wilt verdiepen in de cultuur en dat je niet voor de *quick money* in China bent. Als je de taal begrijpt, begrijp je de Chinese cultuur ook stukken beter.

En netwerken, waar doet u dat? Op de golfbaan?

Nee, dat doe je in een bar. Daar worden de deals gesloten. Door te laten zien dat je meer kunt drinken dan de Chinezen kun je respect bij ze afdwingen. Dat is niet altijd leuk. Ik heb regelmatig meegemaakt dat ik tijdens de lunch twintig glazen bier op had. Daarna ga je over je nek en is je werkdag definitief voorbij.

Moet u dagelijks kloven overbruggen omdat u blond haar en blauwe ogen heeft?

Bij alles heb ik Chinese zakenpartners. Ik doe niets alleen. Tudou.com ben ik met Gary Wang begonnen, dat is een Chinees. Ik ben Spil Games in mijn eentje begonnen, maar heb heel snel zeer goede Chinezen aan kunnen nemen. Ik geloof dat je beter kunt delen met iemand die toegevoegde waarde heeft, dan het alleen te doen. Dus ja, partnerships aangaan, dat is een van de kritische succesfactoren voor ondernemen in China.

De Olympische Spelen zijn nu een half jaar geleden. Is China opgeschoven richting het Westen, wat merkt u hiervan? Is de wereld om u heen opener geworden?

Ik denk dat men in het Westen meer begrip heeft gekregen voor China. De overheid in China is weliswaar niet gekozen, maar ik denk dat, als men zou mogen kiezen, 80 procent van de Chinezen voor deze overheid zou stemmen. Er is lange tijd burgeroorlog geweest. En nu is er stabiliteit en een groeiende economie. Blijkbaar is er dus een ander model mogelijk dan een democratisch model. China is geen land zoals Oost-Duitsland of Rusland vroeger was. De mensen worden niet onderdrukt. Het is een land, waar mensen echt gelukkiger zijn dan in Nederland.

Jaja. En tussendoor wordt iedereen die het niet eens is met die fijne regering in het cachot gesmeten.

De gemiddelde Chinees weet dat het mensenrechtenverhaal niet tussen nu en vijf jaar is op te lossen. Dat duurt misschien wel dertig jaar. De gemiddelde Chinees wil stabiliteit en vindt het goed dat dissidenten die te snel democratie willen invoeren de mond gesnoerd worden door de regering. Echt, daar zijn ze voor.

De volgende vragen betreffen de crisis. Een paar maanden geleden was u ook in Nederland, toen zei u nog weinig van de creditcrunch te merken in China. Dat móet in de afgelopen tijd veranderd zijn.

Absoluut. Je merkt dat heel veel buitenlanders hun banen kwijt raken. Die verdienen tien keer zoveel als een Chinees. Je ziet ook dat de export hard terugloopt. Maar de Chinezen reageren heel snel op deze veranderingen. Fabrieken sluiten, maar worden op andere plaatsen weer geopend met iets andere producten, gericht op de Chinese markt. Er is dus een *shift* aan de gang van *export markets* naar *domestic markets*. De Chinese economie kan veel sneller schakelen dan de Nederlandse.

CV

Marc van der Chijs (36) is ondernemer in China. Hij is de oprichter van Tudou.com, samen met Gary Wang. Op dit moment is hij ceo van Spil Games Asia. Van der Chijs studeerde bedrijfsconomie in Maastricht. Hij werkte bij Daimler Chrysler in Stuttgart als financial controller en vertrok in 1999 naar Peking, ook voor Daimler. In 2002 zei hij zijn baan op om zich volledig op ondernemen en de Chinese taal te kunnen gaan richten. Van der Chijs is getrouwd en heeft een zoon.

Heeft u eigenlijk al mensen moeten ontslaan? Of is het nog steeds halleluja, rozengeur en maneschijn wat de klok slaat?

Nee, het blijft een opgaande lijn, maar minder snel. Ik ben wel voorzichtiger geworden. Het mooie is dat er nu meer mensen op de markt komen. Ik kan nu de goede mensen aannemen tegen lagere salarissen. Dat is een voordeel.

Hoe denken Chinezen over de oorzaken van de crisis? Wat is de algemene perceptie?

Chinezen denken ongeveer zo: het is allemaal de schuld van het Westen, waar alles zo vrij is en de democratie voor deze problemen heeft gezorgd. Ze hebben het idee dat het Westen gefaald heeft. Chinese delegaties worden tegenwoordig naar Amerika gestuurd om huizen op te kopen. Dat is de omgekeerde wereld, dat hadden we vijf jaar geleden echt niet kunnen verzinnen. De eeuw van China begint nu.

Dan wil ik graag meer weten over uw bedrijven. Prachtig natuurlijk, dat Tudou en Spil Games groter zijn in totale kijktijd dan YouTube. Maar hoe verdient u 85 miljoen dollar terug met Tudou? Welke nieuwe modellen voor advertising bent u aan het uitproberen?

Ik dacht drie maanden geleden nog dat online niet zo hard getroffen zou worden. Maar in China zie je nu dat online totaal wordt afgeschreven. Men wil de veiligheid van traditionele advertising.

'IN EEN RECESSIE MOET JE SNEL KUNNEN INNOVEREN'

We hebben bij Tudou de afgelopen maanden dus de strategie aangepast. We gaan onze content nu ook offline aanbieden; in cinema's, op dvd's en op tv. Verder zijn we bezig met een *move* richting content-productie: we gaan zelfs een of twee echte speelfilms maken. We zijn een samenwerking begonnen met de China Film Group. Het is de eerste keer dat een traditioneel honderd jaar oud filmbedrijf direct samenwerkt met een video-site van vijf jaar oud. Mooi dat dat in China begint. YouTube is zo ver nog niet. Verder zijn we bezig met een HD-kanaal. Daar zou je mensen voor kunnen laten betalen via *micro-payments*. Ik geloofde daar tot voor kort niet in, maar nu wel. Denk aan speelfilms en series die je kunt bekijken op of voor de dag dat ze op tv komen. We zijn ook meer bezig met channels. Een sportchannel is bijvoorbeeld interessant om beter te kunnen targeten.

SPIL GAMES

Spil Games is een wereldwijde speler op de online casual gamingmarkt. De spelletjes van Spil Games worden in meer dan twintig verschillende talen gedistribueerd via 45 game portals. De portals trekken meer dan 100 miljoen unieke bezoekers per maand. Het huidige productportfolio bestaat uit ruim vierduizend *free-to-play* online games. Nederlandse voorbeelden van portals zijn spelletjes.nl en girlsgogames.nl. Spil Games heeft wereldwijd het grootste netwerk van online game portals.

En hoe gaat het bij Spil Games?

Tot nu toe was het businessmodel van Spil Games Asia ook volledig op advertising gebaseerd. Ik heb altijd gezegd dat 'free' het nieuwe businessmodel is. Tot drie maanden geleden. We zijn van een puur advertising model aan het overstappen naar een businessmodel waarin een groot deel van de inkomsten uit *micro-payments* en uit mobiele games gaat komen. Die *micro-payments* genereren we met onze strategiegames. Het verdienconcept lijkt een beetje op World of Warcraft. Als je niet investeert in bijvoorbeeld een zwaard, kun je niet verder komen naar een volgend level. Als gamer zul je dus moeten investeren. Als je een of twee levels hebt gespeeld in een van onze mobiele games, moet je geld gaan betalen. Het gaat om kleine bedragen van rond de € 0,08. Dat is behapbaar voor Chinezen, ze zijn wel bereid hieraan iets uit te geven. Voor het gemak, voor de eenvoud. En voor de zekerheid dat je een echte game krijgt. Maar het werkt niet als je van tevoren geld gaat vragen.

Dit nieuwe businessmodel hebt u dus in twee maanden uit de grond gestampt.

We kunnen snel schakelen. Ik heb een paar mensen in een team gezet dat zich alleen maar heeft gericht op deze nieuwe modellen. In deze recessie moet je snel kunnen innoveren. Het gaat niet

om de kosten, maar om de mensen. Chinezen zijn heel flexibel.

Hoe controleert u eigenlijk op auteursrechtelijk beschermd materiaal bij Tudou.com? Is dat nog wel te doen, nu de site zo groot is geworden?

We hebben een groot team van tientallen mensen. Iedere film die erop komt moet door drie verschillende mensen geaccordeerd worden. Als er iets fouts tussen zit [porno of politieke boodschappen, red.], word je op staande voet ontslagen. Het personeel kan zich dus geen fout veroorloven.

Dat is grof. Zou je hier eens moeten proberen...

Het is de enige manier om 100 procent zeker te weten dat de content goed is. Wij moeten ze van de regering ontslaan. Anders raken we onze licentie kwijt, of gaat de site op zwart. We hebben 85 miljoen dollar geïnvesteerd in die site.

Voor veel series hebben we de rechten. Maar voor veel ook niet. We hebben sinds een maand een tool op de site, waarmee recht-hebbenden auteursrecht kunnen claimen. Wat we dan doen is de content direct verwijderen, of een *revenue share* aanbieden. In de VS werkt dat niet, bij ons gaat dat goed.

U verdient veel geld en bekommert zich dus niet om de politieke situatie in China rondom mensenrechten. Er zijn mensen die u nogal opportunistisch vinden.

Hoge bomen vangen veel wind. Ik ben gewoon een zakenman. Als je in China zaken doet, moet je je aanpassen aan de lokale wetgeving. Als je dat niet wilt, moet je het niet doen. Je draait zó de bak in of wordt het land uitgezet. Ik bied de Chinezen een gigantisch entertainment platform, dat onbetaalbaar is. Tudou is een uitlaatklep voor creativiteit en talent. Er is altijd iets leuks te zien, op tv-zenders is dat minder het geval.

Tot slot mobiel internet. Hier in Europa denken veel mensen dat dat nu toch echt wel heel groot gaat worden. Hoe zit dat in China?

Ik denk dat heel veel gaat verschuiven naar mobiel. Ik verwacht voor Spil Games Asia dat we tussen nu en vijf jaar meer traffic hebben op de mobiele portals dan op de online portals. En daar ook meer geld verdienen. Mobiel is de gouden toekomst. Iedereen die daar niet mee bezig is, gaat net als alle kranten wereldwijd omvallen.

TUDOU

Samen met zijn Chinese zakenpartner Gary Wang zette Marc van der Chijs in 2005 de videosite Tudou.com op. Het begon als een site voor podcasts en is uitgegroeid tot een gigantische videosite in China, groter dan YouTube in totale kijktijd met 15 miljoen bezoekers per dag en 50.000 uploads van filmpjes per dag. In april 2005 waren dat er nog vijf. Marc van der Chijs schat het aantal bezoekers nu op 15 miljoen per dag. Tudou betekent overigens 'aardappel' in het Chinees.