

Westerse ondernemers succesvol ondersteunen in China

Peter Pronk

De enige Nederlander ooit in dienst van een 'triple A security' Chinees staatsbedrijf.

Geboren en getogen 'serial entrepreneur' Peter woont al 9 jaar in China, waar hij zijn 18e bedrijf runt. 1421 Consulting Group (1421), een bedrijf opgericht om Westerse ondernemers te ondersteunen in China. Deel van het succes zijn de unieke ervaringen die hij heeft opgedaan bij zijn enige baan ooit.

Peter werd al op jonge leeftijd ondernemer, op zijn 23ste startte hij een groothandel in vlees. Naast zijn sterk groeiende groothandel begon hij een investeringsbedrijf om beginnende ondernemers een kans te bieden. Naast financiële hulp werd de startende ondernemer ondersteund met boekhouding, coaching, business development en marketing.

"Peter his sharp presentation on the differences between China and the West were beneficial to me in understanding Western people when doing business. His enthusiasm and respect for both cultures helped to grasp the essentials. Especially his case studies show great insight in culture differences and understanding of Chinese business culture."

Mr. Han Shuwang – CEO China Energine

In 1997 verkocht Peter zijn groothandel om zich te focussen op consultancy en investeringsprojecten. Via verschillende consultancy-werkzaamheden kwam Peter uiteindelijk uit bij het Nederlandse



windturbinebedrijf EWT en kreeg hij zijn eerste opdracht naar Azië af te reizen voor het vinden van een geschikte partner voor de Chinese markt.

**'U krijgt te horen
wat je moet weten
om te slagen in
China'**

In 2005 begon Peter als werknemer, zijn eerste baan ooit, als directeur Azië bij EWT. In de jaren die volgden reisde Peter vaak naar Azië en leerde daar de fijne kneepjes van het zaken doen in China. In 2007 coördineerde hij een huwelijk tussen EWT

en de Chinese Aerospace Group (China Academy of Launch and Vehicle Technology) welke resulteerde in de verkoop van het eerste windmolenpark van 55 turbines, de opzet van twee productie joint ventures en een marketing en sales joint venture.

Zowel de Chinese als Nederlandse partner vroegen Peter naar China te gaan om daar de CEO van de sales joint venture en boardmember van de productie joint ventures te worden. Een doel én droom die werkelijkheid werden. Daar werken met voeten in de aarde voor een Chinees (staats) bedrijf was uniek. Daar leerde Peter dat hij eigenlijk helemaal niets wist. Alles ging anders en alles was anders.

In 2011 ontstond de mogelijkheid om, zonder gezichtsverlies, het Chinese staatsbedrijf te verlaten en een eigen onderneming te starten. Met het windturbinebedrijf als startende klant begon 1421 Westerse ondernemers in China te begeleiden. In 5 jaar tijd is 1421 snel gegroeid. Meer dan 22 man personeel heeft al meer dan 75 klanten begeleid in de Chinese markt. Basis van het succes? Een stevig netwerk in China door Peter zijn tijd bij het Chinese staatsbedrijf en een filosofie over hoe je zaken hoort te doen in China.

Peters ervaringen en praktische kennis worden ondersteund door talrijke verhalen, business cases en ervaringen. U krijgt te horen wat u moet weten om te slagen in China. 🇳🇱

peterpronk@speakersacademy.nl