

Het Ingenieursblad



Maandblad van de Koninklijke Vlaamse Ingenieursvereniging
Ingenieurshuis, Desguinlei 214, B-2018 Antwerpen
www.hetingenieursblad.be

Afgiftkantoor Gent X
Erkenningsnummer P503727
Toelating gesloten verpakking nr. 3/175

BELGIË-BELGIQUE
P.B. GENT X
B 727

WATERTECHNOLOGIE

Nr. 8-9, september 2007

Drinkwater- en proceswaterbereiding

Bellen en druppels

Expat: Ingenieur in Japan

Buitengewone Algemene Vergadering: maandag 26 november

Nosologische beeldvorming: hulp bij kankerdiagnose

ir. M. De Vos

Tot op heden gebeurt tumordiagnose en -opvolging op basis van een biopsie. Dit invasief onderzoek is bijzonder onaangenaam voor de patiënt en niet zonder risico op overlijden indien het de hersenen betreft. Magnetische Resonantie Spectroscopische (MRS) Beeldvorming, is een veelbelovende niet-invasieve diagnostische methode waarmee informatie over het te onderzoeken weefsel opgenomen kan worden om bijvoorbeeld tumoren af te lijnen en te typeren.



28

Expat: In de ban van Japan

ir. D. Van Eester

Toen Dirk Van Eester in 1981 afstudeerde als Burgerlijk ingenieur Computerwetenschappen lag de wereld aan zijn voeten. Na een extra jaar Computerwetenschappen in de Verenigde Staten, belandde hij uiteindelijk in Japan. Hij werkt nu reeds 18 jaar in Tokio, eerst voor Agfa-Gevaert, later startte hij zelfs een eigen bedrijf op.



35

K VIV-Direct

Een greep uit de inhoud

- Buitengewone Algemene Vergadering K VIV vzw
- Actief
- Agenda

42



Actueel

Internationale prijs voor Prof. dr. ir. Erick Vandamme	4
Prijs Vlaamse Vereniging voor Aanbestedingsrecht	4
Wiskunde beantwoordt vragen rond het herstel van botten	5
TI-studiedag over windenergie bij Nike	6
WTCM-CRIF heet voortaan SIRRIS	6
ICOS Creativity Award	8
Ionenkanon bij Universiteit Antwerpen	8

Column



Joachim Coens:
Verschuivingen in de wereldwijde auto-industrie beïnvloeden jobs en logistiek

60



Jan Lagast:
Marketing Monthly

38

Rubrieken

Mozaiëk	10
ir.-aanbod	40
Agenda's	
• Algemene Agenda	41
• K VIV-Direct	58
• Technologisch Instituut	59
Adverteerders	18

www.hetingenieursblad.be

Op deze eigen site van Het Ingenieursblad vindt u de korte inhoud van het laatste nummer, het voorwoord, de thema's van de volgende nummers, richtlijnen voor auteurs van artikels, informatie i.v.m. advertentiemogelijkheden, de leden van de Redactieraad, een overzicht van vroeger verschenen artikels, enz.

Met dank aan onze hoofdsponsors

ALTRAN

Vacature voor m/u met talent

arcelor
MITTAL

Vanhout

Atlas Copco

Verhalenreeks van ingenieurs in het buitenland

In de ban van Japan

Toen Dirk Van Eester in 1981 afstudeerde als burgerlijk ingenieur computerwetenschappen lag de wereld aan zijn voeten. Na een extra jaar computerwetenschappen in de Verenigde Staten, belandde hij uiteindelijk in Japan. Hij werkt nu reeds 18 jaar in Tokio, eerst voor Agfa-Gevaert, later startte hij zelfs een eigen bedrijf op.

Dirk, hoe is jouw expat-verhaal begonnen?

"In 1982 volgde ik een cursus computerwetenschappen in de graduate school van Virginia Polytechnic Institute and State University. In juni 1983 behaalde ik mijn MS in Computer Science. Mijn jaar in de USA werd gefinancierd via een studiebeurs van de Rotary Foundation en in de rand daarvan leerde ik een Japans meisje kennen dat een gelijkaardige beurs ontvangen had.

We beslisten te huwen en – omwille van nationaliteitswetgeving – in België te gaan wonen eerder dan in Japan. Ik kon aan de slag bij Bell Telephone en in 1986 switchte ik naar Agfa-Gevaert. Al tijdens mijn aanwervingsgesprek bij Agfa kwam het feit dat ik met een Japanse gehuwd was naar voren als iets dat later nuttig kon zijn. Ik heb dan 3 jaar in Mortsel gewerkt, in de "Nieuwe Systemen" - groep van de Grafische Divisie.

Mijn echtgenote had ondertussen al goed de Nederlandse taal onder de knie. Zij kwam de belofte na die we bij ons huwelijk gemaakt hadden: elkaars taal leren. Met mijn Japans was het minder goed gesteld. Na 4 jaar avondschool had ik wel wat inzicht in de structuur van de Japanse taal, maar kon ik nauwelijks een eenvoudig gesprek voeren (en zelfs dat is waarschijnlijk een overstatement). De enige oplossing was om een tijdje in Japan te gaan wonen en werken. Professioneel kwam dit ook goed uit, want de Mortsel-vertegenwoordiger in de Japanse verkooporganisatie was juist terug gekomen. Er werd beslist dat ik zijn plaats zou innemen. Op 14 juli 1989 kwam ik in Tokio-Narita aan met mijn echtgenote, een zoontje van 2 jaar, een zoontje van 10 maanden ... en zonder bagage want die had KLM achtergelaten op Schiphol. Onze begage arriveerde een maand later dan beloofd en het papierwerk voor de douane was niet in orde."

Kan je iets meer vertellen over wat je job in Japan precies inhield?

"Ik had van Agfa Mortsel een vrij duidelijke omschrijving gekregen van het werk dat ik zou moeten doen: communicatie met het hoofdhuis en begeleiding bij de introductie van nieuwe producten. Eens in Tokio bleek echter dat een van de Japanners al een deel van dat werk deed en niet van plan leek om zijn bevoorrechte relatie met het hoofdhuis zomaar aan iemand anders af te staan. Ik moest dus zelf een "positie" in Agfa Japan verdienen. Voor zover ik

kan oordelen is dit niet atypisch voor expats in Japan: het hoofdhuis heeft een mooi document opgesteld voor de expat met een beschrijving van zijn rechten en zijn plichten. Wanneer de expat in Japan aankomt, blijkt echter dat de lokale situatie hier vrij sterk van afwijkt."

Kende je voldoende Japans om je werk te doen?

"Tijdens de eerste maand had ik privé-lessen Japans in de voormiddag en ging ik naar het kantoor in de namiddag. Deze lessen – samen met het feit dat de hele wereld rond mij Japans sprak – zorgden er gelukkig voor dat ik mijn Japans wat kon activeren en dat ik op zijn minst af en toe verstond wat er rond mij gebeurde.

Ook op kantoor was dat erg nuttig, want het bleek dat er op 3 mensen na, niemand in Agfa Japan Engels kon. Alle interne vergaderingen waren dus volledig in het Japans. De eerste weken verstond ik misschien 10% van wat er gebeurde. Maar geleidelijk verbeterde dat."

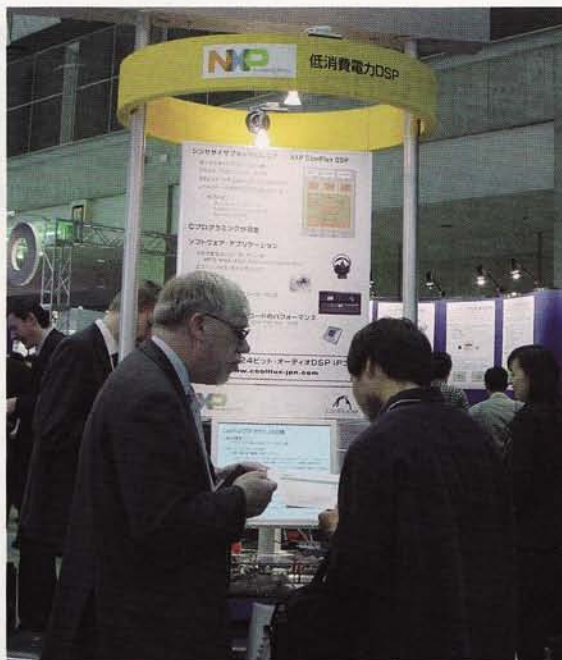
Hoe heb je dan je positie in Agfa Japan verdiend?

"Ik had het geluk dat er in Agfa Japan nog slechts weinig mensen op de hoogte waren van de (toen) nieuwe digitale technieken. Ik vond dus een terrein waar mijn bijdrage geapprecieerd werd. Eerder dan te vechten voor



Vertegenwoordiging van Philips (nu NXP Semiconductors) CoolFlux DSP op de ESEC 2005 show in Tokio.





Gesprekken met de Japanse klanten op een beurs.

de positie die me voor mijn vertrek beloofd was, besloot ik om mezelf een positie te creëren. Dit lukte vrij goed en uiteindelijk kwamen de taken die origineel voor mij bedoeld waren ook gewoon bij mij terecht.

Het werd mijn taak om nieuwe producten te begrijpen en om voorstellen te doen voor hun integratie in de Japanse marketingpolitiek. Dit vroeg zowel om een goed begrip van de mogelijkheden die de producten hadden als van de noden op de markt. Geleidelijk aan werd ik ook de financiële waakhond voor de divisie. Het heeft immers geen zin om producten op de markt te brengen waarmee je geen geld kan verdienen.

Als je je in een organisatie wil integreren, moet je iets kunnen bijbrengen. Je integratie als buitenlander wordt extra bemoeilijkt door de taalbarrière. Het is nodig dat je "iets" meebrengt wat de Japanners niet hebben. Als je van het hoofdhuis naar Japan gedelegeerd wordt, zijn je relaties met het hoofdhuis een belangrijke troef: je weet wie je moet bellen om dingen gedaan te krijgen. Als je van een Belgische dochteronderneming naar het Japanse hoofdhuis gedelegeerd wordt, word je verondersteld de Europese marktkennis mee te brengen en te kunnen voorspellen hoe Europese klanten zouden reageren op nieuwe producten."

Na een tijdje werd je ook de officiële tolk voor meetings tussen hoofdhuis-delegaties en Japanse bedrijven, hoe heb je dat verkregen?

"Er was een meeting met een groot Japans bedrijf waar ook mensen van ons hoofdhuis bij waren. Na een wat onhandige reactie van mij, zei mijn Japanse collega die tolkte plots: "waarom vertaal jij dan zelf niet?" en hij stopte met zijn vertaalwerk. Ik heb dan maar het tolken van hem overgenomen. In het begin wat paniekerig, want na 6 maanden was mijn Japans zeker nog niet fantastisch, maar sinds die dag was ik de officiële tolk voor meetings tussen hoofdhuis-delegaties en Japanse bedrijven. Zonder het te beseffen had mijn Japanse collega me een enorme dienst bewezen: ik was onmisbaar geworden in de relaties van het hoofdhuis met de Japanse markt."

Verschildt de Japanse manier van zaken doen veel met de onze?

"Het belangrijkste om te onthouden is dat in Japan de persoonlijke relatie met de klant, concurrent of leverancier het belangrijkste is. De Japanse manier van zaken doen staat veel dichterbij de Belgische dan bij de Amerikaanse. Wanneer ik in België samen met een verkoper naar een klant ga en wanneer ik dat in Japan doe is de atmosfeer gelijkwaardig. Er wordt eerst over menselijke en familiale aangelegenheden gepraat en business wordt afgewerkt als een zaak die voortvloeit uit de goede persoonlijke relatie.

Wel is het zo, dat het in Japan zo goed als onmogelijk is om een afspraak te krijgen bij een groot bedrijf als je niet door iemand geïntroduceerd bent. Je kan niet naar het algemeen telefoonnummer van een bedrijf bellen en verwachten dat men je doorverbindt met de persoon die verantwoordelijk is voor het product waarover je wil praten. In het beste geval ken je iemand in dat bedrijf die verantwoordelijk is voor een ander product. Je vraagt dan aan die man om je te introduceren bij de juiste persoon. In de meeste gevallen heb je echter nog een stapje meer te doen, want dikwijls ken je helemaal niemand in het bedrijf.

Door mijn jarenlange aanwezigheid in Japan en door met verschillende bedrijven te werken, heb ik ondertussen wel een netwerk opgebouwd dat kan helpen om die introductiefase te vereenvoudigen. Mijn ervaring laat me ook toe om juist in te schatten welke geplogenheden ik als "buitenlander" niet hoeft te volgen en op welk gebied ik me best wel als "halve Japanner" gedraag. Ik schrijf bijvoorbeeld mails enkel in het Engels, maar ik telefoneer vooral in het Japans. Dit laat me toe om in mijn geschreven communicatie concreet te zijn en om de Japanners er mondeling van te overtuigen dat ik zal rekening houden met al de nodige etiquette en dat ik de Japanse noden kan uitleggen aan de westerse partner."

Ik kan me voorstellen dat zakendoen in Japan niet steeds van een leien dakje loopt...

"Als ik één punt zou moeten aanhalen als veelvuldige oorzaak voor het verkeerd lopen van relaties tussen Europese en Japanse bedrijven dan is het wel "commitment". Een van de redenen hiervoor is dat westerlingen (en zeker Vlamingen) het Engelse woord "promise" totaal anders interpreteren dan Japanners. Als een Vlaams bedrijf iets "belooft" betekent dat dat zij zullen trachten om het beloofde zo goed als mogelijk te realiseren. Als een Japans bedrijf "belooft" iets te doen, zullen zij dat realiseren ook al betekent dat bijna het faillissement van het bedrijf. Heel dikwijls zijn de mensen die de communicatie doen zich totaal niet bewust van dit verschil. Dat leidt dan tot onnauwkeurige communicatie en tot totaal verschillende verwachtingen aan beide zijden. Hieruit kunnen misverstanden ontstaan en wederzijdse beschuldigingen van kwade wil.

Dit kan heel eenvoudig vermeden worden als er van in het begin een bemiddelaar is die deze discrepanties detecteert en wegwerkt voor ze enige invloed kunnen hebben op de relatie. Bij deze gelegenheden kan ik een grote rol spelen omdat zowel de Japanners als de westerlingen in het gesprek mij erkennen als iemand die de andere cultuur begrijpt. Ik kan in de marge van de dis-

cussie de Japanners (in het Japans) waarschuwen dat er een potentieel misverstand is en ik kan ook de westerse zijde van de discussie voorstellen om meer concreet in te gaan op wat ze juist "beloven" te doen en wat de eventuele beperkingen zijn."

Hoe kwam u er bij om een eigen zaak op te starten en wat houdt dat werk precies in?

"Na 15 jaar bij Agfa Japan, kwamen we op het punt waar de glorie van de filmproducten voorbij was. Sommige bedrijven hadden het zien aankomen en hadden zich al dan niet succesrijk gediversifieerd. Anderen – zoals Agfa – probeerden de "enige overlever" te worden. Dat betekende wel dat mijn capaciteiten steeds minder relevant werden voor de lokale noden van Agfa Japan. Daarom ging ik in 2004 op zoek naar andere mogelijkheden. Gezien ik door de schoolsituatie van de kinderen verkoos om in Japan te blijven en omdat het niet evident is om in het buitenland naar een ander bedrijf over te stappen, besloot ik om mijn know-how aan te bieden als consultant. Ik zette dus mijn eigen zaak op: D-VECS (www.d-vecs.com).

Met D-VECS doe ik eigenlijk gelijkaardig werk als wat ik voor Agfa deed. Ik help westerse (meestal Vlaamse) bedrijven om zaken te doen in Japan. Afhankelijk van de noden ben ik hun "verkoper", hun "Japan Office", hun "local representative", hun "tolk", hun "travel agent" etc. Het belangrijkste is dat ik hen help om het verschil in cultuur tussen Japan en Europa in hun voordeel te gebruiken eerder dan het tegen hen te laten werken.

Als "Japan Office" zorg ik er ook voor dat de Japanners zich gerustgesteld voelen in de support en communicatie. Ik kan bv. de vakpers in het Japans te woord staan en hen helpen om een interview te doen met de westerse bedrijfsleiding. Ik ben er ook om Japanse klanten lokaal te helpen bij hun noden en vragen over de producten die aangeboden worden. Alhoewel mijn kennis bruikbaar is voor eender welke industrie heeft het toeval me eerder in de richting van de halfgeleider-industrie geduwd en is dat de sector waar ik de beste contacten heb."

Je bent van opleiding ingenieur, is deze studie relevant voor het werk dat je doet?

"Zeker. Ik werk in een erg technische omgeving met klanten die over technische projecten praten. Ook wanneer ik enkel een facilitator ben, is het belangrijk dat ik versta (en technisch begrijp) wat beide partijen bedoelen. Dit vraagt zowel een technische background als voldoende kennis van de talen gebruikt in de discussie (veelal dus Japans, Nederlands en Engels)."

Bestaat het diploma "ingenieur" in Japan, en heeft het dezelfde waarde als hier?

"In het Japanse schoolsysteem is het in het algemeen minder belangrijk "wat" je gestudeerd hebt, dan "waar" je gestudeerd hebt. De eerste vraag zal altijd zijn "aan welke universiteit" heb je gestudeerd en de tweede vraag is pas wat je major was. Natuurlijk is er meer kans dat mensen met een technische opleiding in strikt technische functies terecht komen, maar het verband is minder expliciet dan het bv. in België is.

De bedrijven zorgen ook voor een logische ontwikkeling in de verantwoordelijkheid van hun werknemers. Geen enkel Japans bedrijf zal een pas afgestuurde de verantwoordelijkheid geven over een groep ondergeschikten: je begint altijd onderaan. Een goede opleiding en een goed diploma zorgen er normaal wel voor dat je sneller doorgroeit."

Klopt het dat de werkdruk daar zeer groot is? Is er een goede balans tussen werk en privé mogelijk?

"In Japan is de "vorm" erg belangrijk. Dat uit zich niet alleen in het ritueel rond het overhandigen van naamkaartjes, in het mooi verpakken van cadeautjes, maar ook in de houding tegenover werk. Het is minstens even belangrijk om " bezig te zijn" dan om "iets te realiseren". Japanners hebben dus de neiging om vele uren te werken, maar niet altijd om intensief te werken. In een normaal kantoor is het heel moeilijk om voor 19 uur naar huis te gaan, dat oogt lui. Wanneer je zaken doet met grote Japanse bedrijven is het gewoonlijk geen enkel probleem om lager kader om 20 of 21 uur nog telefonisch te bereiken. Dit houdt natuurlijk in dat jonge kinderen hun vader tijdens de week amper zien. Met wat tegenslag (bv. verkoopsgerichte job) gaat de zaterdag ook naar het werk en gezien zondag dan dient dan om bij te slapen, is het duidelijk dat opvoeding van de kinderen een taak voor de moeder is. Het houdt ook in dat een "goede moeder" onmogelijk een full-time job kan hebben, want dan komt zij in hetzelfde patroon terecht als de vader ..."

Tot slot, is het mogelijk om als buitenlander carrière te maken in Japan?

"De kans dat een buitenlander echt carrière maakt in Japan is erg klein. De hoofdreden hiervoor ligt vooral in de taal: om "normaal" in een werkplaats te functioneren is het perfecte gebruik van geschreven taal een must. Gezien die geschreven taal Japans is, is dit voor de meeste niet-Japanners een onoverkomelijk probleem. Gesproken Japans tot op een redelijk niveau onder de knie krijgen is geen onmogelijke opdracht, geschreven Japans de baas worden is bijna onmogelijk als je niet in het Japanse opvoedingssysteem opgegroeid bent."



De stand van Gemidis op Display 2007 in Tokio. Dirk was als "Japan Office" van Gemidis verantwoordelijk voor de volledige voorbereiding en uitvoering van de stand.