



Economische missie China

Bedrijfsprofielen

Voorwoord

*Clemens Cornielje
Commissaris van de Koningin
Provincie Gelderland*

*Carry Abbenhues
Gedeputeerde economie, toerisme
en werkgelegenheid
Provincie Overijssel*

*Marijke van Haaren
gedeputeerde economie
Provincie Gelderland*

Ondernemerschap staat voor verder kijken dan het hier en nu. Het staat ook voor het wereldwijd verkennen van kansen en mogelijkheden om nieuwe producten te ontwikkelen en markten te verkennen. Want juist vooruitkijken en lef tonen is de basis voor een gezonde economische toekomst van een bedrijf. Voor de ontwikkeling van nieuwe producten en markten heb je een wereldwijd netwerk van kennis, ontwikkelaars en ondernemende mensen nodig. Alleen op die manier ontmoet je de juiste samenwerkingspartners en vind je de noodzakelijke kennis die nodig is om te innoveren. Ondernemers laten zich daarom in hun zoektocht naar vernieuwing niet hinderen door grenzen en zijn voortdurend op zoek naar kansrijke knooppunten van kennis en ondernemerschap binnen en buiten de regio. In het algemeen vinden ondernemers hierin zelf hun weg en vinden als vanzelf een geschikte samenwerkingspartner.

Sommige kansrijke markten en kennisgebieden blijven echter ontoegankelijk voor de individuele ondernemer. Omdat het leggen van relaties niet gaat zonder intensief contact, langdurig opgebouwde relaties en een zorgvuldige introductie.

China biedt, als derde economie in de wereld, ongekende mogelijkheden voor ondernemers. Maar zonder de juiste toegang en hulp bij het leggen van verbindingen blijven de kansen voor ondernemers onbenut.

Gelderland en Overijssel organiseren al ruim 10 jaar economische missies waarin ondernemers gezamenlijk kennismaken met de mogelijkheden van samenwerking met ondernemers en kennisinstellingen in China. Gedurende deze periode hebben de gezamenlijke provincies zorgvuldige vriendschappen en samenwerkingsrelaties opgebouwd met overheden in de Chinese provincies Liaoning, Shandong, Hubei en Fujian. Daardoor zijn goede bestuurlijke contacten ontstaan die een voorwaarde zijn voor ondernemers om zaken te doen met China. Wij willen onze bestuurlijke relaties inzetten ten behoeve van ondernemers en onderwijsinstellingen omdat dit de sleutel is voor het vinden van de geschikte samenwerkingspartners voor het opbouwen van een handelsrelatie of het vinden van nieuwe product-marktcombinaties.

Als uw onderneming wil weten wat de mogelijkheden zijn van samenwerking met China en er bij gebleken kansen draagvlak, capaciteit, budget en commitment in uw onderneming bestaat om deze kansen om te zetten in concrete acties dan biedt deelname aan een economische missie een uitgelezen kans om de mogelijkheden van de Chinese markt te verkennen.

Vele bedrijven gingen u al voor. Wij hebben enkele ondernemers gevraagd om hun ervaring met u te delen. Zo willen wij u inspireren om te kijken wat de kansen voor uw onderneming zijn om zaken te doen in China.

Wij bieden u vervolgens de ondersteuning om de kansen en mogelijkheden die u ziet tijdens een economische missie verder uit te werken en zo mogelijk te concretiseren.

Wij zien er naar uit u tijdens een van onze handelmissies naar China te mogen ontmoeten

'In China kan er veel'

Vink Holding

Henk Vink

Henk Vink, directeur en eigenaar van Vink Holding B.V. in Barneveld, ging in 2009 voor de derde keer mee met de economische missie naar China. Daarvoor had Vink eerst kennis verzameld over het voor hem 'verre en vreemde land'. Zijn doelstellingen bij de eerste missie in 2006 waren helder: 'We wilden grondverzetmachines importeren, die zijn in China veel goedkoper dan hier. Maar na een bezoek aan verschillende fabrieken bleek dat de machines in China niet goed genoeg waren voor de Europese markt

Toch bleef de reis naar China voor Vink niet zonder resultaat: 'We hebben een heel divers bedrijf, en in China vind je uiteindelijk altijd wel iets dat bij je past.' Een economische missie in China brengt ondernemers op verschillende plaatsen. Daarnaast is de groep erg divers samengesteld. Met de ervaring van andere ondernemers ontdek je meer mogelijkheden voor het opzetten van een handelsrelatie: 'Chinezen hebben een ongelooflijke handelsgeest, als je daar voor open staat liggen de kansen voor het oprapen.'

Op zoek naar grondverzetmachines kwam Vink op het spoor van natuursteen, een van de onderdelen van zijn Holding. Inmiddels laat Vink dit jaar 40 containers verscheppen, elk gevuld met 25 ton. Daarmee komt ongeveer 20% van het jaarverbruik van Vink Natuursteen inmiddels uit China. Hierbij was niet alleen de prijs een belangrijke factor. Ook de manier waarop het materiaal verwerkt wordt is van belang. Vink doet alleen zaken met bedrijven die zorgen voor goede arbeidsomstandigheden. Daarom koopt hij zijn natuursteen vooral bij nieuwe fabrieken. 'Het voordeel van een economische missie is dan dat je overal zelf kunt kijken en daarmee dus persoonlijk kunt inschatten of het aangaan van een handelsrelatie past bij de manier waarop je zelf vormgeeft aan je eigen onderneming.'

■ www.vink.nl



‘Alleen maar mooi wat je in China tegenkomt’

Hollander Techniek

Jacob Brobbel

Jacob Brobbel, commercieel manager bij technisch dienstverlener Hollander Techniek, is enthousiast over de mogelijkheden die de economische missie naar China biedt. Brobbel ging vorig jaar voor het eerst mee, onder meer om te kijken hoe ver de Chinese machinefabrieken zijn in hun ontwikkeling. Mochten de Chinese machinebouwers ook in Europa distributie- en servicecentra beginnen, dan kan Hollander Techniek ondersteuning bieden op het gebied van service en onderhoud. De Chinezen waren nog niet zo ver. Brobbel verwacht dat ze nog 3 jaar nodig hebben: ‘Wij zijn er klaar voor.’

Brobbel was ook op zoek naar makers van zonnepanelen, waarvan hij de producten kon importeren. Vorig jaar ging hij in zee met een Chinese producent en importeerde diens panelen in Europa. Inmiddels is een kwaliteitsslag gemaakt. Hollander Techniek stapte over naar een andere Chinese leverancier, die Brobbel dankzij zijn Chinese netwerk en kennis van de markt daar kon selecteren.

Een derde speerpunt bij de contacten met China is de “Wet Oxidation” slibreactor, een ontwikkeling van Providentia Environment Solutions. Voor de promotie in China hebben Providentia Environment Solutions en Hollander techniek samengewerkt. Bij de regulering van de afvalstromen is in China net als in Nederland de overheid betrokken. Het was voor Brobbel dan ook van groot belang dat hij met de Chinese overheid kon spreken. Dankzij de goede voorbereidingen van de missie door onze overheid was dat geen enkel probleem: ‘Doe je dat in je eentje, dan lukt je dat nooit.’

Brobbel merkte dat de Chinezen openstaan voor nieuwe ideeën en technieken: ‘Het is nog een land in ontwikkeling, met een andere cultuur, maar als je daarop bent voorbereid loop je niet tegen verrassingen aan. Als je zonder vooroordelen naar China gaat, is het alleen maar mooi wat je tegenkomt. De Chinezen zelf kunnen iets snel beoordelen. Als ze het interessant vinden, zit je al gauw met de juiste mensen aan tafel.’

Een bijkomend voordeel, merkte Brobbel, is dat je als ondernemer ook binnen een economische missie contacten kunt opdoen en onderhouden: ‘De mensen die meegaan hebben dezelfde denkprofielen. Ook als ze in andere markten actief zijn. Je kunt gezamenlijk dingen oppakken. Zo werken we samen met Saxion Hogescholen en een aantal bedrijven.’

■ www.hollander.nu



'Spin offs als resultaat bezoeken aan China'

Geert Haisma *Akyla*

Geert Haisma van IT-bedrijf Akyla uit Enschede ging met een zeer duidelijk doel naar China. Voor verdere groei had Akyla programmeurs nodig, maar in Nederland waren die niet te vinden. Een nieuw eigen bedrijf in het buitenland leek Haisma de beste oplossing.

Daarvoor werden drie opties bekeken. Oost-Europa leek te onbetrouwbaar. India viel af, omdat de overheid daar altijd een belang in een onderneming wil. Bleef over China. Daar wil de overheid ook participeren, maar voor hi-tech bestaat een uitzondering.

In 2006 ging Haisma mee met een economische missie. Met een positief resultaat: 'We wisten meteen: dit gaan we doen.' Het starten van een bedrijf in China nam daarna nog heel wat tijd in beslag. Belangrijkste oorzaak was de bureaucratie: 'Soms kregen we een heel pak papieren terug omdat ik die had ondertekend in blauwe inkt, terwijl dat zwarte had moeten zijn.'

In 2008 ging het bedrijf in Dalian open. Het management was Chinees, maar dat bleek geen succes. De Chinese managementstijl is anders dan de Europese, minder open. De Chinese medewerkers klaagden dat ze de Europese aanpak niet herkenden. Doordat ze onderling Chinees spraken liep bovendien de kwaliteit van het Engels terug. Sindsdien wordt het bedrijf gerund door een Nederlander.

Haisma noemt de missie nuttig: 'Het is laagdrempelig. Je kunt alles wel in je eentje organiseren, maar dan moet je heel veel zelf uitzoeken. Ook de taal is een barrière. Bij de missie kun je van tevoren je wensen aangeven, vervolgens wordt alles keurig voor je georganiseerd.'

De bezoeken aan China hebben Akyla ook nog twee spin offs opgeleverd: 'We zagen daar elektrische scooters rondrijden, die zijn we gaan importeren met ons bedrijf Beebee.' East Sourcing importeert breder uit China, vertelt Haisma: 'Grote ondernemingen doen dat al zelf, wij verzorgen de import voor kleinere bedrijven.' East Sourcing onderzoekt wat de mogelijkheden zijn, maken een rapport en als een bedrijf belangstelling heeft zorgen wij ervoor dat de artikelen aan de poort worden afgeleverd: 'Het gaat dan bijvoorbeeld om een hotelketen, die zo bespaart op de kosten voor linnengoed en servies.'

■ www.akyla.nl



'De economische groei van China is onontkoombaar'

Martin Leushuis VMO

Toegang tot een afzetmarkt met ongekende
groeimogelijkheden. Voor Martin Leushuis, directeur-voorzitter
van de Verenigde Maakindustrie Oost, staat de meerwaarde
van de komende economische missie naar China duidelijk vast.
'Voor Nederlandse ondernemers liggen er echt enorme
afzetkansen. Juist nu.'

Martin Leushuis is sinds 2005 voorzitter van de VMO, een
branchevereniging met
175 aangesloten bedrijven. Namens de VMO neemt hij het
komend voorjaar voor de derde keer deel aan de economische
missie naar China. Een weloverwogen keuze, want de eerste twee
bezoeken verliepen uiterst succesvol: Leushuis ondertekende
naar liefst vijf memoranda of understanding met Chinese
zusterorganisaties. Dankzij de overeenkomsten kunnen VMO-
leden in de toekomst gericht op zoek gaan naar een Chinese
samenwerkingspartner.
Leushuis: 'De organisaties waarmee wij een overeenkomst hebben
gesloten, bestrijken enorme gebieden en hebben een gigantisch
ledenbestand - bij één van de Chinese zusterorganisaties zijn maar
liefst 20.000 bedrijven aangesloten. Dat is een enorm potentieel
aan mogelijke samenwerkingspartners.'

De komende economische missie biedt Nederlandse ondernemers
de mogelijkheid om mee te profiteren van de toegenomen
afzetmogelijkheden op de Chinese consumentenmarkt.
In sommige sectoren, zoals de auto-industrie, zijn de groeicijfers
duizelingwekkend. Mede dankzij de opkomst van een
koopkrachtige middenklasse groeit de Chinese autoproductie
jaarlijks met maar liefst 35%. Leushuis: 'Dat biedt een enorme
kansen voor de Nederlandse automotieve industrie.'

denkfout

Voor de meeste Nederlandse ondernemers ligt de focus vooral op
het gebied van kennisexport. Door de explosieve groei kent China
grote problemen op het gebied van mobiliteit, energieopwekking,
waste- en watermanagement en voedselindustrie.

Leushuis: 'Allemaal onderwerpen waar de Nederlandse industrie
een enorme kennis over heeft opgebouwd.'

De VMO-voorzitter is zich er terdege van bewust dat de
economische missie voor veel ondernemers op een ongunstig
moment plaatsvindt. Door de recessie maken veel bedrijven een
pas op de plaats. Een denkfout, vindt Leushuis. 'De economische
groei van China is onontkoombaar. Dat geldt niet alleen voor de
binnenlandse afzetmarkt, maar ook voor de groeiende export
vanuit China naar andere Aziatische landen en naar Australië.

Als ondernemer moet je tijdig op die veranderingen anticiperen.
Want als je er nu niet instapt, loop je straks onherroepelijk achter
de feiten aan.'

■ www.vmo.nl

Gericht contact in China

De economische missie bestaat uit gerichte
bedrijfsbezoeken en individuele matchmaking-
programma's. De bedrijven die bezocht worden,
selecteren wij op basis van uw vragen, wensen
en mogelijkheden voor het opbouwen van een
samenwerkingsrelatie met het Chinese bedrijfsleven.

De inventarisatie en selectie wordt uitgevoerd in
samenwerking met de Economische Voorlichtingsdienst.
Op die manier bezoekt u tijdens de economische
missie alleen bedrijven en organisaties die passen bij
uw bedrijfsprofiel.

Provincie Overijssel
Jacques van Steenbergen
T +31 38 4997532
M +31 6 18303644
j.v.steenbergen@overijssel.nl

Provincie Gelderland
Peter de Jong
T: +31 26 359 9140
M: +31 6 5027 3027
p.de.jong@prv.gelderland.nl