

'Naar China en je wordt rijk, een misvatting'

HONGKONG — 'Voordat een ondernemer besluit naar China te gaan, moet hij eerst enkele vragen voor zichzelf beantwoorden. Waarom wil ik als ondernemer naar het buitenland? Ben ik op zoek naar een markt? Of wil ik er een kostenvoordeel behalen? Dat soort vragen.'

Voorzitter Hans Olijve van de Dutch Business Association (DBA) in Hongkong ontmoet regelmatig kleinere ondernemers die, aangestoken door de alom heersende China-koorts, vrijwel zonder na te denken in het vliegtuig zijn gestapt. 'Ze weten niet wat ze willen en zeggen: vertel me maar wat ik moet doen.'

Olijve stelt dat een mkb'er die buiten de landgrenzen wil gaan ondernemen, ook mogelijkheden in andere landen dan China moet bekijken. 'Nu de Europese Unie is uitgebreid tot 25 landen is het goed ook in de Oost-Europese landen te winkelen. In een land als Polen wordt over het algemeen goede kwaliteit geleverd, zijn de mensen hoogopgeleid en zijn de loonkosten niet zoveel hoger dan in China. Polen is maar duizend kilometer verwijderd van de thuisbasis, voor China moet je bijna tien uur vliegen en heb je te maken met het tijdsverschil. Het is geen schande om dichterbij huis te ondernemen.'

Het is niet dat de DBA-voorzitter, die in het dagelijks leven adjunct-directeur is bij containerrederij Maersk Hong Kong, in China geen zakelijke kansen ziet voor het Nederlandse mkb. Hij wil waarschuwen voor de vele voetangels en klemmen die op het pad naar de Chinese markt liggen. 'Ik kan me voorstellen dat iedere ondernemer op het ogenblik naar China kijkt, want iedereen praat erover. Maar het gezegde "ga naar China en je wordt rijk" is een misvatting. China is, als je het zo wilt zien, het land van de gouden bergen, maar wel een land waar ook de elektriciteit uitvalt, het personeel snel van baan wisselt en partners hun eigen invulling geven aan afspraken. Je moet rekening houden met de fysieke en de mentale afstand.'

Ondernemers die besluiten de steven naar China te wenden, zouden zeker niet een soloavontuur moeten aangaan, meent Olijve. 'Het is van het grootste belang dat je een goede, betrouwbare Chinese partner vindt. Daarbij heb je altijd iemand nodig die je helpt. De consulaten en business support offices kunnen je op weg helpen. Wij heb-

ben een netwerk en er zijn ook particuliere consultants. Wat tegenwoordig ook heel goed werkt, is het inhuren van een Chinees die in Nederland heeft gestudeerd en beide landen en culturen kent.'

Voor Nederlandse producten is de Chinese markt de moeilijkste die er is. 'De meeste producten in het Westen zijn "made in China". Als je in China wilt concurreren, kan dat alleen met een product dat uniek is. Nederland heeft wel nicheproducten waarmee het kan scoren, bijvoorbeeld rond milieutechnologie en duurzame energie. Als je tussen de regels van het nieuwe Chinese vijfjarenplan leest, zie je dat de overheid doorheeft dat de economie niet ongebreideld kan groeien en dat ze moet investeren in duurzaamheid. Op dat gebied kunnen wij een forse partij meeblazen.'

» Yvonne van der Heijden



Fietsers te midden van smog in Peking. Op milieugebied liggen er kansen voor Nederlandse bedrijven in China

FOTO: AFP/GOH CHAI HIN

Eerst op internet zoeken, dan naar de EVD en werkbezoeken regelen

De sleutel tot succesvol ondernemen in China ligt in het vinden van de juiste informatie en de juiste contactpersonen. De ondernemer die zich voor het eerst op China richt kan bij zijn zoektocht het beste een stappenplan volgen.

In dit tijdperk van internet en e-mailverkeer vormt de eerste stap een bezoek aan www.hollandinchina.org. Op deze website staat een schat aan informatie over China en wat erbij komt kijken als je daar wilt ondernemen, en je vindt er ook sectorrapporten. Bovendien vermeldt de site

een breed scala aan contactgegevens van instanties en adviseurs die kunnen helpen.

Vervolgens kan de ondernemer zich melden bij de EVD in Den Haag, het agentschap van het ministerie van Economische Zaken dat zorgt voor ondersteuning bij internationaal ondernemen. De EVD schrijft op basis van een intakegesprek een rapport met de vragen en wensen van de ondernemer en stuurt dat naar de tien plaatsen in China van het Nederlandse postennetwerk.

In China wordt geprobeerd de

juiste potentiële contacten op te sporen en wordt bijvoorbeeld ook gekeken of er relevante beurzen zijn.

De ambassade in Peking verzamelt de rapporten die worden opgesteld en voegt er een algemene beschouwing over de marktontwikkelingen aan toe. Als de EVD het geheel heeft ontvangen, krijgt de ondernemer een uitnodiging voor een evaluatie en kan hij kiezen welke volgende stap hij wil zetten.

Als hij besluit zelf in China te gaan kijken, kan hij bijvoorbeeld

aan een Netherlands Business Support Office (NBSO) vragen een programma met werkbezoeken samen te stellen, contacten te leggen met Chinese bestuurders en bedrijven en accommodatie, en een tolk en auto met chauffeur te regelen.

De dienstverlening van de Nederlandse overheid via de EVD en het postennetwerk is gratis. Deelname aan een handelsmissie is een andere optie om de eerste zakelijke stappen in China te zetten. Daar hangt veelal een prijskaartje aan.

ben een netwerk en er zijn ook particuliere consultants. Wat tegenwoordig ook heel goed werkt, is het inhuren van een Chinees die in Nederland heeft gestudeerd en beide landen en culturen kent.'

Voor Nederlandse producten is de Chinese markt de moeilijkste die er is. 'De meeste producten in het Westen zijn "made in China". Als je in China wilt concurreren, kan dat alleen met een product dat uniek is. Nederland heeft wel nicheproducten waarmee het kan scoren, bijvoorbeeld rond milieutechnologie en duurzame energie. Als je tussen de regels van het nieuwe Chinese vijfjarenplan leest, zie je dat de overheid doorheeft dat de economie niet ongebreideld kan groeien en dat ze moet investeren in duurzaamheid. Op dat gebied kunnen wij een forse partij meeblazen.'

De DBA-voorzitter roept het mkb op zich per sector te clusteren. Olijve: 'Als eenling moet je drie keer zo hard boksen. De transportsector heeft dat gedaan. Regelmatig komen vertegenwoordigers naar Hongkong en je ziet dat het vruchten afwerpt. Andere organisaties zouden dat ook moeten doen.'

Het verdient aanbeveling eerst een tijdje vanuit Hongkong te opereren. 'China is zo groot dat je verzuipt als je direct daar wilt beginnen. Hongkong is een praktische tussenstop. Het heeft een goede wetgeving en een stabiel financieel systeem en het is fiscaal gezien aantrekkelijker dan China. Je kunt je na een paar jaar altijd nog in China zelf vestigen of, wat een voordelige optie is, kantoor houden in Hongkong en een fabriek opzetten net over de grens met Hongkong.'

Olijve wijst op een mogelijkheid tot zakendoen met Chinezen die veelal over het hoofd wordt gezien. 'Veel Chinese bedrijven zoeken een markt voor hun producten. Maar marketing en branding staan in China nog in de kinderschoenen. Nederlandse ondernemers kunnen Chinese ondernemers helpen door een brug te vormen naar Europa, en aan deze dienstverlening verdienen. Vroeg of laat vinden Chinese producten hun weg toch naar Europa en Amerika. Dan kun je er maar beter in een vroeg stadium bij zijn, want berg je maar op het moment dat de Chinezen zelf weten hoe ze de Europese en Amerikaanse markt moeten bewerken.'

Dit is de eerste aflevering van een korte serie over de kansen van het mkb in China.

