

'China niet handig voor kleine orders'

SJANGHAI — Uitbesteding van productie kost een ondernemer veel hoofdbrekens. Dat is zeker zo als het outsourcing betreft naar een ver land als China.

Twee Nederlanders verlenen hun diensten vanuit Sjanghai aan Europese klanten die in China producten willen laten maken. 'Het is puur outsourcing wat wij doen. Wij krijgen van onze klant een tekening en zoeken de beste fabriek bij de tekening', zegt Gijsbert de Bruin, een van de twee eigenaren van CHC Business Development.

CHC, met veertig medewerkers, heeft een database opgebouwd met zeshonderd fabrieken, vooral matrijzenmakers, verspanende bedrijven en gieterijen. De Bruin en Nic Pannekeet, eigenaar en medeoprichter, zijn met vallen en opstaan wijs geworden. 'Ze hebben in China goede machines. Ze kunnen ook de producten maken die wij nodig hebben, maar het schort vaak aan het management. Chinezen doen gemakkelijk toezeggingen die ze niet altijd waarmaken. Het 'meiyou wenti' (geen probleem) ligt ze voor in de mond. De praktijk is vaak anders.'

Om er zeker van te zijn dat een fabriek betrouwbaar is en voldoet aan de eisen die ondernemers in het Westen stellen, heeft CHC een kwalificatiesysteem ontwikkeld voor potentiële leveranciers. De Bruin: 'Wij steken veel energie in het vinden van de juiste producenten, want leverbetrouwbaarheid is van levensbelang. We bezoeken een fabriek en lichten het bedrijf door op productie, financiën en management. Daarna gaat een tweede persoon kijken en beoordelen. Het bedrijf krijgt een cijfer en komt in de kaartenbak.' In de praktijk werkt CHC met een vaste groep van zo'n 25 leveranciers.

Deze werkwijze betekent niet dat CHC ontsnapt aan de 'Chinese karaktertrekken' van het zaken doen. 'De voorbeelden dat het niet precies loopt zoals wij willen, zijn legio. Een Europese klant levert een tekening met de specificaties voor een aantal matrijzen. Een fabriek neemt de opdracht aan om de matrijzen te maken. We gaan de productie controleren en dan blijkt dat ze op eigen houtje veranderingen hebben aangebracht omdat ze in het oorspronkelijke ontwerp de voorkant niet mooi vonden. Op zo'n moment zijn er twee mogelijkheden: je geeft opdracht de matrijzen opnieuw te maken volgens de opgegeven specificaties, waardoor

Je medewerkers naar huis sturen en je producten voortaan uit China halen lijkt aantrekkelijk voor ondernemers. **Maar de nadelen kunnen bij het outsourcen snel groter zijn dan de voordelen.**



» Yvonne van der Heijden



Aan het werk in een matrijzenfabriek in Sjanghai

FOTO: YVONNE VAN DER HEIJDEN

uitlevering van de order vertraging oploopt, of je gaat met de klant praten die de modellen wellicht toch wil afnemen.'

Het is volgens De Bruin niet goed mogelijk om in China technisch hoogwaardige producten te laten maken zonder er een vaste basis te hebben. 'Je moet het hele maakproces continu kunnen volgen. Als iemand uit Nederland komt voor de kwaliteitscontrole, gebeurt dit meestal als eindcontrole op het eindproduct. Dan kan het al op veel manieren mis zijn gegaan. Niet zelden is het prototype of de eerste levering perfect volgens de specificaties en wordt voor de tweede

Lage lonen, maar hoge bijkomende kosten

- ▶ Een vrouwelijke medewerker in een Chinese fabriek kost een kleine € 100 per maand, een mannelijke collega twee keer zo veel
- ▶ De levertijden bij uitbesteden naar China worden langer, je moet meer op voorraad hebben, wat extra kosten met zich meebrengt
- ▶ Voor een kleiner bedrijf is het nadeel van de hoge transport- en reiskosten wellicht groter dan het voordeel van de lagere lonen
- ▶ Outsourcen naar Oost-Europa kan een aantrekkelijk alternatief zijn als het een kleinere order betreft

levering goedkoper materiaal gebruikt. Ze proberen het gewoon om de marges te vergroten. Onze meerwaarde is dat wij kunnen uit-

besteden aan fabrieken die we kennen en dat we daarbovenop het productmanagement en de kwaliteitsbewaking kunnen doen.'

Een ondernemer moet niet over één nacht ijs gaan bij het uitbesteden naar China, benadrukt De Bruin. 'Klakkeloos outsourcen is vragen om problemen. Overdenk of het nodig is naar het buitenland te gaan. In China zijn ze gericht op productie van grote aantallen. In Oost-Europa worden kleine orders gemakkelijker geaccepteerd. Als je in China met één onderdeel komt, dan kun je niet terecht bij een grote fabriek. Dan krijg je niet de optimale prijs en nooit de optimale kwaliteit.'

Dit is deel twee uit een korte serie over de kansen van het mkb in China. Deel één verscheen op 9 februari.

