



# Nederlands netwerk in China

De Nederlandse overheid heeft een professioneel dienstverleningssysteem opgezet voor ondernemers die actief willen zijn in China. Dit Netherlands Business Support Network bestaat uit de ambassade in Peking en drie consulaten-generaal in Shanghai, Guangzhou en Hongkong, met de hoofdtak handels- en investeringsbevordering voor Nederlandse bedrijven. De steden Nanjing, Wuhan, Jinan, Shenyang, Kunming en Tianjin hebben een Netherlands Business Support Office (NBSO) dat is toegesneden op dienstverlening aan het midden- en kleinbedrijf. De NBSO's vallen onder de EVD in Den Haag.

Oud-consul-generaal in Shanghai en Hongkong Jochum Haakma schetst in dit artikel het economische klimaat in China. Hij spoort ondernemers aan in te haken op de snelst groeiende economie van de wereld.

Directeur Esther Muilerman-Guitjens van het NBSO in Nanjing beschrijft de dagelijkse praktijk bij een economisch steunpunt.

## “Ondernemer kan niet om China heen”

“Shanghai is de snelst groeiende stad, in de snelst groeiende regio, in de snelst groeiende economie van de wereld. Daar moeten ondernemers een vertegenwoordiging hebben.” Jochum Haakma vindt er geen doekjes om. Tot 1 maart dit jaar was hij consul-generaal in de Chinese havenstad, die hij in 3,5 jaar tijd “met ongekeerde snelheid” zag veranderen. “De Chinezen ontwikkelen hun land in een razend tempo. Het ene na het andere gebouw wordt uit de grond gestampt. Ik ben daar erg van onder de indruk. Het bezorgt mij soms kippenvel.”

De jurist, die in 1976 in diplomatieke dienst trad, liet de afgelopen jaren geen mogelijkheid onbenut om Nederlandse ondernemers op het spoor naar China te zetten. “Ik heb veel lezingen gegeven en andere gelegenheden aangegrepen om China in Nederland onder de aandacht te brengen van ondernemers. Meerdere keren per jaar ben ik als spreker opgetreden bij seminars van banken en organisaties zoals FME. Zo’n actieve rol past in mijn opvatting bij een moderne diplomatieke dienst. Veel ondernemers, vooral in het midden- en kleinbedrijf, zijn bang om in China te investeren. Die angst wil ik wegnemen, want die is niet terecht. Ze moeten gewoon een keer zelf in China gaan kijken.”

“In Shanghai en op de andere posten kunnen ze een uitgebreide briefing krijgen over China. We helpen ook contacten leggen. Nederlanders die zich komen oriënteren, neem ik in Shanghai bij voorkeur mee naar de American Club of M op de Bund aan de rivier. Dan wijs ik naar de

tv-toren en de wolkenkrabbers aan de overkant in Pudong. En dan zeg ik: ‘Vijftien jaar geleden was dat allemaal weiland.’ Eerst zie ik dan een ongelovige blik, maar niet veel later blaken ze van enthousiasme. Soms moet ik ze zelfs weer een beetje afremmen voordat ze op het vliegtuig stappen.”

### Bescherming

Veel ondernemers zijn volgens hem onvoldoende op de hoogte van de werkelijke situatie. “China verandert zo snel dat de informatie over dit land in Nederland snel verouderd is. Neem de bescherming van patenten waarover alleen maar negatieve verhalen de ronde doen. Ik zie het als mijn taak ondernemers ook te vertellen wat de Chinese overheid doet om de risico’s van kopiëren te verminderen. Ook het rechtstelsel en de implementatie ervan wordt langzaam maar zeker volwassen. Door ondernemers te informeren wil ik een deel van de angst neutraliseren en proberen hen te behoeden voor fouten die zijn te voorkomen.”

## “Leveren van maatwerk is de grote meerwaarde”

Het Nederlandse overheidsnetwerk in China werkt sinds midden jaren negentig meer ondernemersgericht. De economische steunpunten vormen een strategisch onderdeel van deze aanpak. Het Netherlands Business Support Office (NBSO) in Nanjing, driehonderd kilometer landinwaarts vanaf Shanghai aan de Yangtse-rivier, behoort tot de eerste drie die in 1997 zijn opgezet. Esther Muilerman-Guitjens (36) is vanaf het begin directeur van dit steunpunt. Hiernaast beschrijft zij de dagelijkse praktijk:

“Het NBSO in Nanjing is gevestigd in het oude centrum van de stad op de 21e verdieping van het Golden Eagle International Plaza. Mijn Chinese collega Steven Wang en ik verlenen gratis eerstelijns hulp aan bedrijven die in Nanjing (zes miljoen inwoners) of elders in de provincie Jiangsu (2,5 x Nederland, 74 miljoen inwoners) aan de slag willen. We leggen contacten met bestuurders en Chinese ondernemers, vergelijkbaar met de werkwijze van een economische afdeling van een ambassade of consulaat-generaal. Daarvoor putten we uit ons netwerk van Chinese en buitenlandse bedrijven en lokale bestuurders met wie we veel contact hebben.

Voor ons is het hier relatief gemakkelijk werken. Nanjing, op de zuidoever van de Yangtse-rivier, is van oudsher een industriegebied. Heel veel industriële sectoren zijn goed vertegenwoordigd. Automobielenindustrie, elektronica, petrochemie, machi-

nebouw en textiel zijn de belangrijkste economische peilers. Maar ook scheepsbouw, farmaceutica en bouwmaterialen spelen een belangrijke rol. De stad heeft bovendien de grootste binnenhaven van China met veel containeropslag. De bevolking is hoogopgeleid. Daarom vinden Nederlandse bedrijven hier over het algemeen vlot een partner.

### Afwisseling

Er is geen vaste dagindeling. Door de afwisseling van onze activiteiten is elke dag anders. Hoofdbestanddeel is de individuele dienstverlening aan bedrijven. Meestal komen verzoeken om (markt)informatie en ondersteuning binnen via de EVD, maar ondernemers zoeken ook zelf direct contact. In 2005 hebben we honderdvijftig Nederlandse bedrijven geholpen. Als een Nederlandse ondernemer, bijvoorbeeld uit de automobielenindustrie, wil weten welke mogelijkheden er in zijn sector zijn, gaan wij aan de slag.



Binnen de Europese Unie is Nederland na Duitsland de grootste handelspartner van China. De invoer vanuit Nederland belooft ruim 2,5 miljard euro en de uitvoer van China naar Nederland 19 miljard euro. Haakma: "Eenderde van de bilaterale handel gaat via Shanghai. Nederland is van de EU-landen ook de op een na grootste investeerder in China. Dat komt vooral door multinationals als Philips, Shell en Unilever, maar er zijn steeds meer middelgrote en kleine bedrijven die hier in de delta van de Yangtse-rivier willen ondernemen. In 2004 telde Shanghai en omgeving 165 Nederlandse bedrijven, in 2005 waren dat er al 330."

#### Scoren

Er zijn volgens Haakma tenminste zes sectoren waarin de Nederlandse industrie in Shanghai en de Yangtse-delta kan scoren. Daaronder zijn: milieutechnologie, duurzame energie, ontwerp van vliegvelden, havens en infrastructuur, scheepsbouw, machines voor de voedings- en genotmiddelen industrie en logistieke dienstverlening. "Milieu staat hier hoog op de agenda, vooral in de grote steden die van belang zijn voor het imago van China. Shanghai staat hoog op de lijst, ook omdat hier in 2010 de Wereldtentoonstelling is. De

stad wil zich dan presenteren als een schone en groene stad. Om dat te bereiken is nog veel werk te verzetten en een aantal Nederlandse bedrijven is expert op dit gebied. Ingenieursbureau DHV is in Shanghai bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de zuivering van het water in Suzhou Creek en Kiwa (technisch onderzoeksbureau) doet daar samen met een Chinese partner onderzoek naar geavanceerde technologieën voor drinkwater van hoge kwaliteit."

#### **"Veel ondernemers, vooral in het midden- en kleinbedrijf, zijn bang om in China te investeren"**

De economische groei maakt verbetering van de infrastructuur in brede zin noodzakelijk. Veel van het werk kunnen de Chinezen zelf, maar Nederlandse bedrijven kunnen op deelgebieden een belangrijke rol spelen. Een voorbeeld is de Nederlandse betrokkenheid bij de aanleg van een nieuwe diepzeehaven, met twee keer de omvang van Europoort. Siemens Nederland levert besturingsmechanismen voor containerkranen en Merford Cabins uit



**Jochum Haakma: "In 2004 telde Shanghai en omgeving 165 Nederlandse bedrijven, in 2005 waren dat er al 330."**

We zoeken in onze eigen databank informatie op over de sector en over Chinese bedrijven die op dat gebied actief zijn. We nemen contact met ze op om te zien of ze kunnen voldoen aan de wensen van het Nederlandse bedrijf. We zoeken de juiste contactpersonen want dat is heel belangrijk en Chinese bedrijven zijn veelal erg groot. We gaan na of er relevante beurzen in onze regio zijn en zoeken uit welke wetten en regels gelden.

#### **"Een Nederlander en een Chinees willen samen met de trein mee. Wij zoeken de juiste trein, regelen een zitplaats en zorgen ervoor dat de trein gaat rijden"**

Onze informatiebank wordt voortdurend aangevuld en actueel gehouden door onder meer krantenartikelen, verslagen van bedrijfsbezoeken en bijeenkomsten met Chinese bestuurders en sectordeskundigen. Als we voldoende materiaal hebben, schrijven we een marktscan toegespitst op vragen van die betreffende ondernemer.

Als de ondernemer naar Nanjing komt

of naar een andere stad in de provincie Jiangsu om zich verder te oriënteren, kunnen we praktische zaken voor hem regelen, zoals accommodatie, een tolk, een auto met chauffeur. We kunnen ook een programma opstellen met afspraken. Meestal ga ik met de ondernemer mee. Dat hangt van de situatie af.

Ik omschrijf het hele proces vaak als volgt: een Nederlander en een Chinees willen samen met de trein mee. Wij zoeken de juiste trein, regelen een zitplaats en zorgen ervoor dat de trein gaat rijden. En, als ze onderweg hulp nodig hebben, kunnen ze nog steeds een beroep op ons doen. Het vinden van de juiste informatie en de juiste contacten en het leveren van maatwerk, daarin zit de grote meerwaarde van een NBSO.

#### Vertrouwensband

Samen eten is voor de Chinezen heel belangrijk om vrienden te maken en te kijken wat voor vlees ze in de kuip hebben. Tijdens een maaltijd praat je over persoonlijke zaken en toon je interesse in de mensen en in het bedrijf. Op die manier wordt het ijs gebroken. De bedoeling is



elkaar beter te leren kennen en een vertrouwensband op te bouwen. Het hoort hier bij de zakelijke gewoontes.

Een keer per kwartaal schrijven we een sectorrapport. Daarin wordt in vijf pagina's de stand van zaken in een bepaalde sector beschreven, bijvoorbeeld IT of machine-

Groot-Amers voorziet een deel van de havenkranen van geavanceerde bestuurscabines. Het Nederlandse consortium DHV/Naco heeft de opdracht voor het ontwerp van de uitbreiding van Pudong International Airport in de wacht gesleept. De uitbreiding moet in 2010 gereed zijn.

Haakma: "Niet alleen bedrijven die de 'hardware' leveren voor vliegvelden en havens, maar ook voor logistieke bedrijven liggen hier oneindig veel mogelijkheden. Geïntegreerd logistiek denken zit de Chinezen niet in de genen en Shanghai moet een grote service verlenende stad worden die de hele Yangtse-delta bedient. Dan hebben we het wel over een gebied dat 2300 kilometer het binnenland in loopt."

Ook de Nederlands scheepsbouwers kunnen in Shanghai goede zaken doen, meent Haakma. "China streeft ernaar in de komende tien tot vijftien jaar de grootste scheepsbouwer in de wereld te worden. De Chinese leiders hebben Shanghai aangewezen als centrum van de scheepsbouwactiviteiten. Als toeleverancier kun je maar beter zitten waar wordt gebouwd. Brancheorganisatie HME, goed voor driehonderd toeleveranciers in de scheeps-

bouw, heeft om deze reden een kantoor in Shanghai opgezet."

### Kanttekeningen

Haakma plaatst ook kanttekeningen bij de ontwikkeling van China. "Ik ben positief over deze markt, maar ik zie ook veel negatieve dingen. Langs de kust is een 200 kilometer brede strook welvarend, maar in het binnenland wonen 850 miljoen arme Chinezen, vaak verstoken van stromend water en elektriciteit. Het is een kiem voor enorme onrust. Er is een migrantenleger van meer dan honderd miljoen mensen. Dat is een kwart van de EU-bevolking."

### "China verandert zo snel dat de informatie over dit land in Nederland snel verouderd is"

"Dit neemt allemaal niet weg dat de kansen hier voor ondernemende bedrijven voor het grijpen liggen. We moeten niet vergeten dat de samenwerking tussen China, India en de andere landen in Zuidoost-Azië hechter wordt en dat hier een handelsblok van ruim drie miljard mensen kan ontstaan. Ondernemers kunnen China

in hun strategie niet negeren. Ze kunnen niet om het land heen. De vraag voor ondernemers is niet: welk risico loop ik als ik naar China ga? De vraag is: welk risico loop ik door niet te gaan?" aldus Haakma, die sinds 1 maart directeur is van het Commissariaat Buitenlandse Investerings (CBIN) in Nederland. Deze functie brengt hem opnieuw regelmatig in China en zeker in Shanghai. Staatssecretaris Karien van Gennip (Economische Zaken) opende daar vorig jaar een CBIN-kantoor.



**Esther Mulierman-Guitjens: "In 2005 hebben we honderdvijftig Nederlandse bedrijven geholpen."**

bouw, omdat er interessante ontwikkelingen gaande zijn. Het rapport komt op [www.hollandinchina.org](http://www.hollandinchina.org) te staan. Een ondernemer kan het bij de voorbereiding thuis al lezen.

Het NBSO wordt ook ingeschakeld als een minister met een handelsmissie op bezoek komt. Bij de voorbereiding en voor de begeleiding tijdens het bezoek. Tegwoordig zitten er vaak 'matchmaking-bijeenkomsten' aan vast. Wij proberen dan de juiste Chinese partners op te sporen zodat de ondernemers tijdens de 'matchmaking' in een korte tijd zoveel mogelijk kennismakingsgesprekken kunnen voeren.

### Lezingen

'Holland Promotion' behoort ook tot onze taken. Ik probeer zo goed mogelijk op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de BV Nederland en geef onder meer regelmatig lezingen om de economische mogelijkheden van Nederland toe te lichten. Ze kennen Nederland hier wel van landbouw, voetbal, klompen en molens, maar dat we goed zijn in milieutechnologie, ICT en biotechnologie, daar kijken ze vaak nog van op.

We presenteren ons ook in Nederland. De EVD houdt elk jaar een ChinaWeek. Dan toeren directeuren en medewerkers van de zes NBSO's, de ambassade en de consulaten-generaal met een bus door Nederland. We bezoeken dan elke dag een andere Kamer van Koophandel. Per persoon spreken we dagelijks gemiddeld tien tot vijftien ondernemers. Het is voor bedrijven een soort spreekuur op afspraak. Omdat ondernemers zich vooraf inschrijven, kunnen wij al een deel van de voorbereiding doen. Dat maakt de gesprekken efficiënt.

### "Ze kennen Nederland hier wel van landbouw, voetbal, klompen en molens, maar dat we goed zijn in milieutechnologie, ICT en biotechnologie, daar kijken ze vaak nog van op"

Al met al is het werk op een NBSO afwisselend en veelzijdig."

[www.hollandinchina.org](http://www.hollandinchina.org)