

Voorzitter Loek Hermans van MKB-Nederland:

“Schakel in Nederland afgestudeerde Chinezen in”

“Wat mij steeds weer treft in China is de *drive* van de Chinezen om vooruit te komen. Onvoorstelbaar met wat een gedrevenheid, een energie en een motivatie de Chinezen te werk gaan om hun land te ontwikkelen. In het Nederlands kun je die mentaliteit niet in één woord vatten. Je voelt het zelfs als je daar door de straten loopt. Het zindert van activiteiten. Ik vind dat echt geweldig”, aldus voorzitter Loek Hermans van ondernemersorganisatie MKB-Nederland.

Hij bezocht het Rijk van het Midden voor het eerst in 1998 in zijn functie als Commissaris van de Koningin in Friesland, met vertegenwoordigers van landbouwbedrijven. De gouverneur van de provincie Sichuan in het zuidwesten was de gastheer en toonde de Friese delegatie een aantal verworvenheden van de landbouwsector. “Ze bleken daar een uitgebreid irrigatiesysteem te hebben. Dat is op zich niet zo opmerkelijk maar wel de manier waarop water beschikbaar is gemaakt. Daarvoor hebben ze een berg gespleten door de inwerking van vorst op het gesteente te gebruiken. Dat was tijdens de Qin-dynastie, driehonderd jaar vóór Christus, meer dan tweeduizend jaar geleden! Wat ik wil zeggen is: Chinezen zijn van nature inventief en het zijn doorzetters. Niets of niemand kan ze tegenhouden in hun streven naar economische ontwikkeling en welvaart. Met dat gegeven in je achterhoofd, moet je zakendoen in China.”

Hermans leidde de zakendelegatie van 55 vooral kleinere en middelgrote bedrijven die begin dit jaar met een handelsmissie onder leiding van staatssecretaris Karien van Gennip van buitenlandse handel, de steden Peking, Nanjing en Shanghai bezocht. “De balans van wat het bezoek uiteindelijk heeft opgeleverd, wordt in september opgemaakt. Maar het is al wel duidelijk dat het een groot succes is. Het merendeel van de deelnemers drijft inmiddels handel met China. Dat komt ook door de goed georganiseerde matchmaking-bijeenkomsten waar Nederlandse ondernemers doelgericht in contact werden gebracht met Chinese bedrijven. Dat is een uitstekende formule in een land waar je zonder lokale partner niet kunt opereren”, oordeelt de MKB-Nederland-voorzitter.

Hij adviseert ondernemers Chinezen in te schakelen die in Nederland hebben gestudeerd. “Deze mensen zijn de beste ambassadeurs voor Nederland in de bilaterale handelsrelaties. Ze zijn zeer enthousiast. Ze zijn bekend met Nederland en ze kennen de situatie in China. Zij kunnen bedrijven vertrouwd maken met de Chinese manier van zakendoen en helpen toegang te krijgen tot de Chinese markt. De Chinees-Nederlandse alumni vereniging die in 2001 is opgericht toen ik als minister van Onderwijs China bezocht, is een goed aanspreekpunt gebleken.”

Plagiaat

Een van de problemen bij het zakendoen in China is het kopiëren van producten en technologieën. Voor staatssecretaris Van Gennip was de aanpak van plagiaat een hoofdonderwerp bij de gesprekken met Chinese leiders, zoals haar collega minister Bo Xilai van Handel. Hermans gaat ervan uit dat het probleem van de Chinese namaakproducten niet een-twee-drie uit de wereld is, ook al omdat de namaak-industrie werkgelegenheid betekent en honderdduizenden mens een inkomen verschaft.

“In iedere stad kun je op de hoek van de straat nep-artikelen kopen. Dat China is toegelaten tot de wereldhandelsorganisatie WTO en verdragen heeft ondertekend, betekent niet dat het probleem is opgelost. De centrale overheid heeft geaccepteerd dat plagiaat moet worden bestreden, maar het duurt nog wel even voordat dit in de regio's

staande praktijk is. De Chinezen willen heel graag tegen de namaak-artikelen optreden maar ze hebben slechts beperkte mogelijkheden.

“De snelste manier om het probleem op te lossen is dat China zelf innovaties ontwikkelt. Pas als een Chinees innovatieve producten of technologieën van zijn buurman gaat kopiëren, zal de vicieuze cirkel worden doorbroken. Tot die tijd moeten Nederlandse bedrijven doorgaan met ontwikkelen zodat ze de Chinezen een stap voor blijven en moeten we bij de Chinese overheid blijven aandringen op controles.”

Nederlandse ondernemers die op de Chinese markt actief willen worden, zouden volgens Hermans aansluiting moeten zoeken bij ondernemers die er al ervaring hebben opgedaan. “Bedrijven zijn het beste met informatie van collega-ondernemers. Ik zou starters in China niet aanraden zomaar ergens te beginnen. Het beste is die plaatsen op te zoeken waar al Nederlandse bedrijven zitten. Neem in ieder geval een goede tolk mee, niet alleen voor het geval je gesprekspartner geen Engels spreekt, maar ook voor logistiek gemak want je kunt de borden niet lezen en je weet niet waar je moet zijn. Neem de tijd bij het zoeken van een betrouwbare lokale partner en steek je licht op bij een van de zeven economische steunpunten die Nederland in China heeft. Het is goed ook eens buiten de meest voor de hand liggende steden, Peking, Shanghai, Guangzhou te gaan kijken. De burgemeester van Nanjing drong daar bijvoorbeeld ook op aan en toonde zich heel gretig om buitenlandse bedrijven binnen te halen. Van zo’n houding kun je profiteren.”

Kansen

Als kansrijke sectoren voor Nederlandse bedrijven noemt hij: milieutechnologie, verkeersveiligheid, sanitair en woninginrichting, logistiek, landbouw, managementkennis en dienstverlening in het algemeen. “Daarnaast bieden de Olympische Spelen die in 2008 in Peking worden gehouden mogelijkheden. Denk aan de bouwsector, infrastructuur en toerisme. China trekt bijvoorbeeld 40 miljard dollar uit om de infrastructuur in de hoofdstad te verbeteren. Daar kun je als Nederlands bedrijf misschien wel een graantje van meepikken.”

Over de verplaatsing van productie naar lagelonenlanden als China is de voorzitter Loek Hermans heel duidelijk: “Ieder bedrijf dat niet zoekt naar de beste plaats voor zijn productie zou ik voor gek verklaren. Outsourcing is niet af te remmen. Produceren in China voor de Chinese markt biedt een bedrijf groeimogelijkheden. Maar bedrijven zouden er wel voor moeten zorgen dat ze het ontwikkelen van nieuwe producten en technologieën in Nederland doen. Als bedrijven zich op innovatie richten, kunnen ze in Nederland hoogwaardige niche-producten blijven produceren. Dat is ook goed voor de Nederlandse economie.”

Samen met ABN AMRO heeft MKB-Nederland een boekje uitgebracht met praktijkverhalen over ondernemen in China onder de titel: ‘China land van onbegrensde mogelijkheden?’ Meer informatie hierover op www.mkb.nl