

Staatssecretaris Karien van Gennip na handelsmissie:

“China biedt inspiratie om bedrijvigheid in Nederland te bevorderen”

Een maand na haar terugkeer uit China komt staatssecretaris Karien van Gennip nog superlatieven tekort om de ontwikkelingen in de economische gigant in wording te beschrijven. “Het was een zeer inspirerend bezoek. Ik ben erg onder de indruk geraakt van de dynamiek in de Chinese samenleving en de toewijding waarmee de mensen aan de opbouw van hun land werken. Op het vliegveld van Peking telde ik zestig hijskranen en allemaal groter dan ik ooit eerder had gezien. Indrukwekkend!”, aldus mevrouw Van Gennip in een interview met Vraag en Aanbod.

De staatssecretaris van Economische Zaken belast met buitenlandse handel stond aan het hoofd van een bedrijvenmissie met 55 bedrijven uit verschillende sectoren. Ze bezocht in een week tijd naast Peking, ook de oude hoofdstad Nanjing waar Nederlandse bedrijven zoals Philips en Akzo Nobel (Organon) al jarenlang actief zijn, en groeimetroop en havenstad Shanghai. De deelnemende ondernemers zijn volgens Van Gennip positief verbaasd over het professionele optreden van hun Chinese gesprekspartners. “Chinese ondernemers blijken flexibel in hun contacten met westerse collega’s. Het was geen punt extra afspraken te maken of op korte termijn bedrijfsbezoeken te arrangeren.”

Van Gennip heeft van de aanpak van plagiaat door de Chinese overheid een hoofdonderwerp gemaakt, onder meer tijdens het gesprek met minister Bo Xilai van Handel. “Gelukkig is de Chinese regering ervan overtuigd dat ze de fabrikanten van nepartikelen moet aanpakken, want als dat niet gebeurt is het slecht voor de economie. Bij de toetreding tot de Wereldhandelsorganisatie WTO, eind 2001, heeft China toegezegd zaken als merkenrecht en octrooirecht goed te zullen regelen. Volgens de Chinese minister van Handel is het juridisch systeem voor de bescherming van intellectuele eigendom klaar. De wetteksten zijn er, maar nu komt het aan op toepassing van de wetten en regels. Daarvoor moet de kennis op dit gebied nog wel door het hele land worden verspreid. Maar China werkt er hard aan.”

Dit alles neemt niet weg dat bedrijven zelf de nodige voorzorgsmaatregelen moeten nemen om te voorkomen dat essentiële commerciële of technologische informatie wordt gekopieerd. Van Gennip: “Vanuit de Chinese traditie geredeneerd is kopiëren niet iets slechts of ongehoords. Integendeel, leerlingen leerden in het oude China een vak door hun leraar zo goed mogelijk te kopiëren. Ze vinden het meer een kunst zo goed mogelijke kopieën te kunnen maken. Het is onderdeel van hun cultuur en dat moet je als ondernemer altijd in je achterhoofd houden. Dus: let goed op wat je wilt verkopen en verkoop niet meer dan dat! Ben in het onderhandelingsproces ook voorzichtig met specificaties, want je Chinese onderhandelingspartner doet de informatie later niet door de papierversnipperaar. Ook niet als de deal niet doorgaat.”

Het bezoek aan China was op de eerste plaats gericht op het bevorderen van de Nederlandse export naar China. “Er zijn volop kansen in sectoren waar Nederland traditioneel goed in is: energie, milieu en water. China heeft kennis en producten in die sectoren hard nodig. Verder kan Nederland profiteren van de consumptieve groei in China dat inmiddels de Verenigde Staten voorbijgestreefd is als grootste consument in de wereld. Door de economische groei is de welvaart voor miljoenen Chinezen toegenomen. Ze zijn bereid te betalen voor luxueuze producten en merkartikelen.”

Er reisden veel kleinere en middelgrote bedrijven mee. Van Gennip: “Ook kleinere ondernemingen kunnen succesvol opereren op de Chinese markt. Maar ik wil ze wel op

het hart drukken: bereid je goed voor! Bescherm je product tegen kopiëren. Check de financiële positie van je zakenrelatie. Doe een marktverkenning. Maak gebruik van de netwerken die er zijn, zoals de Netherlands Business Support Offices (NBSO) waarvan er in China zeven actief zijn. Bel ze op. Vraag bij wie je terecht kunt voor specifieke informatie.

Via www.internationaalondernemen.nl kan een ondernemer in Nederland al heel veel voorwerk doen. Zakendoen in China is een zaak van lange adem. Je moet je verdiepen in de cultuur. Je moet investeren in relaties en dan komt business daar achteraan. Overigens staat op die website ook veel informatie die de starter met internationaal ondernemen op weg kan helpen, want er zijn bijvoorbeeld ook financiële regelingen op dit gebied.”

Dat Nederlandse bedrijven hun productie naar China verplaatsen omdat er miljoenen goedkope arbeidskrachten zijn, is volgens de CDA-staatssecretaris ingrijpend voor de betrokken bedrijven en erg zuur voor de individuele werknemers die hun baan verliezen. Maar ze benadrukt dat er ook een andere kant aan zit. “Als bedrijven elders tegen aantrekkelijker voorwaarden kunnen produceren, is dat goed voor hun omzet en hun winst. Bedrijven kiezen het beste voor hun voortbestaan en op de langere termijn gezien is dat het beste voor Nederland. Ook uit het rapport van ING en Metaalunie dat deze week is gepresenteerd blijkt dat bewuste keuzes maken een belangrijke bijdrage levert aan het succes van een bedrijf. Dus moeten wij ervoor zorgen dat Nederland concurrerend is als het gaat om het vestigingsklimaat in zijn geheel, ook op de niet-loonkosten factoren. Dan zullen bedrijven ervoor kiezen hier te produceren. We zijn al volop bezig de concrete actiepunten uit de Industriebrief om Nederland aantrekkelijker te maken voor bedrijven, uit te voeren. De missie naar China was ook bedoeld om Chinese bedrijven te interesseren voor vestiging in Nederland. Dat is gelukt en met het telecombedrijf Huawei is al een contract getekend. Huawei zal Nederland gaan gebruiken als uitvalsbasis voor Europa.”

De week in dynamisch China heeft staatssecretaris Van Gennip nieuwe energie gegeven zich in te zetten om bedrijvigheid in Nederland te behouden en nieuwe bedrijvigheid aan te trekken. “China biedt inspiratie om bedrijvigheid in Nederland te bevorderen. Dan gaat het onder meer om een betere aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt, de research van universiteiten meer inzetten bij bedrijven en een concurrerend belastingregime. Nederland is een handelsnatie en daar moeten we voor blijven gaan. China biedt op dit gebied ontelbare kansen. Maar tegelijkertijd moeten we niet vergeten dat 80 procent van onze handel binnen de Europese Unie is en die markten mogen we niet verwaarlozen.”

©2005, Yvonne van der Heijden – gepubliceerd in *Vraag en Aanbod*