

# ‘Kies voor China het zwartste scenario’

AMSTERDAM — Robert Schliekelmann, een van de twee directeuren van het bedrijf AMS in Amsterdam, heeft zijn lessen in China geleerd. ‘Om optimaal gebruik te maken van de mogelijkheden die het land biedt, moet je zo vroeg mogelijk in de keten vanuit China werken. Het gaat tenslotte om het ontwikkelen van een in China maakbaar product. Materialen en onderdelen moeten daar beschikbaar zijn.’

AMS (100 medewerkers, geschatte omzet in 2007 € 4 tot 4,5 mln) houdt zich, uitsluitend in China, bezig met ontwerpen, engineering, sourcing en assemblage in kunststof, metaal en elektronica voor merkhouders in Europa. Om zijn positie te versterken werkt AMS met Van Berlo Studio's samen in de joint venture Amber Product Engineering, gevestigd in de Zuid-Chinese havenstad Guangzhou.

Schliekelmann: ‘Unieke ideeënvinding zie ik zo snel niet gebeuren in China, maar als het gaat over functionaliteit dan kan de “creative engineering” heel goed door Chinezen worden gedaan.’

Ook in productietechnologie zijn er volgens hem inmiddels voldoende bedrijven die op het hoogste westerse niveau hun partij meeblazen. Het is daardoor mogelijk in China relatief kleine series tegen concurrerende prijzen te fabriceren: ‘Het gaat om de toegevoegde waarde. Wij leveren een transportrolley voor een medisch apparaat, uit metaal en kunststof en volgens heel klantspecifieke eisen. Vijftienhonderd stuks per jaar. Alle onderdelen worden in China geproduceerd; de assemblage geschiedt in onze fabriek in Guangzhou. Het is geen hightechproduct, maar er zijn wel veel handelingen bij nodig. Daardoor is het in Europa onbetaalbaar’, aldus Schliekelmann.

Met het voorbeeld staft hij de gouden regel waar het bij het uitbesteden van productie naar China nog steeds om draait: lage lonen. ‘Jouw product moet veel arbeid bevatten. Dan is het de moeite waard naar China te gaan. Het gaat om producten die moeten worden veredeld of geassembleerd. Een simpele schroef of moer moet je niet in China laten maken, tenzij je er elk jaar 100 miljoen nodig hebt.’

Er zijn nog andere zaken waarmee rekening moet worden gehouden. Schliekelmann benadrukt dat ondernemen in China ingrijpende gevolgen kan hebben voor de interne organisatie van een bedrijf. ‘Het begint al met het voorraadbeheer. Je krijgt te maken met andere toe-

De ontwikkelingen in China gaan zo snel, dat alleen de productie naar dat land uitbesteden te weinig **toegevoegde waarde** biedt. Je laat kansen liggen. Zo kun je je Chinese partners al in de **ontwerpfase** bij een product betrekken.

» Yvonne van der Heijden



Links de productie in China. Rechtsboven de Chinese vestiging, rechtsonder AMS-directeur Robert Schliekelmann.

FOTO'S: AMS

leveringstijden. Het uitbestedingsproces en het aanleveren van tekeningen moeten goed zijn georganiseerd. Chinezen zijn heel precies. Er mag geen interpretatieverschil mogelijk zijn. Ook de kwaliteitseisen voor een product moeten duidelijk zijn gespecificeerd, anders gaat het niet lukken in China.’

Ondernemers krijgen in China te maken met een andere zakelijk cultuur, waarvan de invloed op de bedrijfsvoering niet mag worden onderschat. ‘Niet alle Chinese leveranciers vinden het normaal zich te houden aan de afspraken in een contract. Dan heb je een contract voor vijf jaar en dan willen ze na

vier maanden opnieuw onderhandelen. Als je dat weet, dan kun je daar vanaf het begin in de prijsstelling rekening mee houden.’

De AMS-directeur waarschuwt China-gangers voor de snelle ver-

anderingen in wet- en regelgeving. ‘Wij zijn een jaar geleden gestart met de bouw van een fabriek in Zuid-China. Intussen is de wetgeving rond de btw fors herzien. Van de eigen productie in China moet

17% btw worden afgedragen. Bij export van die producten kon 13% worden teruggevorderd. Voor sommige productgroepen is de terugvordering naar 0 tot 5% gebracht. Dat scheelt zeker 8% en beïnvloedt het resultaat. Wij geven veel geld uit aan juridisch en fiscaal advies. Daarmee beperken we de “schade”.’

China is nog altijd geen land om snel geld te verdienen. ‘Je moet de worst case-benadering kiezen, dan heb je kans op succes. Je mag vooral niet denken dat het wel zal loslopen.’

## Waarschuwingen voor China-gangers

- ▶ Ondernemen in China heeft ingrijpende gevolgen voor de organisatie van je bedrijf, denk aan **voorraadbeheer** en **toeleveringstijden**
- ▶ Onderschat het zakelijke klimaat in China niet; Chinezen houden zich niet altijd aan contractueel vastgelegde **afspraken**
- ▶ Let ook goed op de snelle veranderingen in wet- en regelgeving. Onlangs is bijvoorbeeld de **btw-wetgeving** drastisch herzien

eigenzaak@fd.nl

