



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Zakendoen in China's minder bekende steden

Netherlands Business Support Office Wuhan

*>> Duurzaam, Agrarisch, Innovatief
en Internationaal ondernemen*



Colofon

| | |
|--|--|
| Dit is een publicatie van: | |
| Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | |
| Netherlands Business Support Office (NBSO) Wuhan | |
| Opgesteld door: Judith van de Bovenkamp | |
| Contactpersoon: NBSO Wuhan, Chief Representative | |
| Judith van de Bovenkamp | |
| nbsowuhan@nbsowuhan.com | |
| Datum: juli 2016 | |
| Coverfoto © Wei Chacha | |
| Wuhan, Centraal China | |

© RVO.nl | Mei 2016

RVO.nl is een agentschap van het ministerie van Economische Zaken. RVO.nl voert beleid uit voor diverse ministeries als het gaat om duurzaamheid, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. RVO.nl is hét aanspreekpunt voor bedrijven, kennisinstellingen en overheden. Voor informatie en advies, financiering, netwerken en wet- en regelgeving.

RVO.nl streeft naar correcte en actuele informatie in dit dossier, maar kan niet garanderen dat de informatie juist is op het moment waarop zij wordt ontvangen, of dat de informatie na verloop van tijd nog steeds juist is. Daarom kunt u aan de informatie op deze pagina's geen rechten ontleen. RVO.nl aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade als gevolg van onjuistheden en/of gedateerde informatie. Binnen onze website zijn ook zoveel mogelijk relevante externe links opgenomen. RVO.nl is niet verantwoordelijk voor de inhoud van de sites waar naar wordt verwezen.

1. China's steden



China kent meer dan 160 steden met meer dan een miljoen inwoners. Het overgrote deel van deze steden is niet of nauwelijks bekend buiten China, terwijl een groot deel erg in opkomst is en daarom interessant kan zijn voor Nederlandse bedrijven.

Het Nederlandse bedrijfsleven heeft haar weg naar China goed gevonden, maar is voornamelijk actief in de regio's rondom China's drie grootste steden: Beijing, Shanghai en Guangzhou. Het ontplooiën van activiteiten in minder bekende steden kan lastig zijn voor Nederlandse bedrijven, omdat deze steden vaak een minder internationaal karakter hebben en

een minder ontwikkelde infrastructuur.

Dit rapport gaat in op de verschillende indelingen die worden gehanteerd met betrekking tot Chinese steden en op China's minder bekende miljoenensteden. Er worden barrières genoemd die Nederlandse bedrijven tegenkomen als zij actief worden in deze steden, en hoe bedrijven hiermee om kunnen gaan.

1.1 Administratieve indeling van China's steden

De administratieve indeling van de Volksrepubliek China gaat uit van drie typen steden:

1. *Stadsprovincies*, steden die direct verantwoording aan de nationale overheid afleggen: Beijing, Shanghai, Tianjin en Chongqing. Hieronder vallen ook de twee Speciale Administratieve Regio's (SAR) Hong Kong en Macau;
2. *Stadsprefecturen*, steden die onder provinciaal bestuur vallen;
3. *Stadsarrondissementen*, steden of stadsdistricten die onder het bestuur van een stadsprefectuur vallen.

Volgens deze indeling heeft China in totaal 662 steden (maart 2016) waarvan vier stadsprovincies, 293 stadsprefecturen en 363 stadsarrondissementen.¹ Hierbij dient te worden opgemerkt dat het hierin gaat om alles wat zich binnen de grenzen van een administratieve stadsregio bevindt, en niet om stedelijk ontwikkelde gebieden binnen een prefectuur.²

1.2. Het tier systeem

In de internationale media wordt vaak gesproken over China's steden aan de hand van het *tier* systeem, in plaats van de hierboven genoemde officiële indeling. Het gaat hierin om *first-tier*, *second-tier*, *third-tier* en *fourth-tier* steden. De term *fifth-tier* wordt soms gebruikt om alles te benoemen wat niet binnen tier 1 t/m 4 valt.

Tier is het Engelse woord voor 'laag' of rang'. Er bestaat geen duidelijke officiële indeling van dit tier-systeem, omdat het een term is die de Chinese overheid zelf niet hanteert. In

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cities_in_China

² <https://www.quora.com/How-many-cities-are-there-in-China>

de regel wordt er uitgegaan van zaken als economische ontwikkeling, BBP, ontwikkeling van transport en infrastructuur, internationalisering en historisch en cultureel belang.

Omdat er geen officiële Nederlandse term in gebruik is voor het tier-systeem, wordt in dit rapport de Engelse terminologie aangehouden.

Tot de first tier steden worden de vier steden Beijing, Shanghai, Guangzhou en Shenzhen gerekend. Tot second-tier steden behoren doorgaans de provinciale hoofdsteden en de meer ontwikkelde kuststeden, waaronder Changsha, Chengdu, Chongqing, Dalian, Hangzhou, Harbin, Jinan, Kunming, Nanjing, Nanning, Qingdao, Shenyang, Suzhou, Tianjin, Wuhan, Xiamen, Xi'an en Zhengzhou.

Third en fourth tier steden zijn kleinere provinciale steden. Daarbij moet opgemerkt worden dat 'kleiner' hier een relatief begrip is; de meeste Chinese third tier steden hebben miljoenen inwoners.

2. Ontwikkelingen in China's kleinere steden

De term second en third tier dient absoluut niet opgevat te worden als tweede- of derde-rangs. Integendeel, second en third tier steden bieden meer dan genoeg afzetmogelijkheden voor Nederlandse bedrijven die de Chinese markt willen betreden, of hun activiteiten in China willen uitbreiden.

2.1. Recente ontwikkelingen in de tier-indeling

The Economist publiceerde in november 2015 een lijst van kleinere Chinese steden die sterk in opkomst zijn en die in 2016 kansen bieden voor buitenlandse investeringen. Deze steden laten zien hoe China's groei verandert: van export naar import, van investeringen naar consumptie en van productie naar een service-gerichte markt.³

Daarnaast publiceerde het Chinese CBNweekly in mei 2016 een lijst van 'nieuwe first-tier steden'. Deze lijst baseert zich niet op economische ontwikkelingen en BBP, maar op commerciële clusters, activiteiten van stadsinwoners, variëteit en groeipotentieel.⁴

Op deze lijst staan 338 steden, aangevoerd door Chengdu, Hangzhou, Wuhan, Tianjin, Nanjing, Chongqing, Xi'an, Changsha, Qingdao en Shenyang. Deze lijst van CNBweekly geeft aan dat de tier-indeling inmiddels ook binnen China geaccepteerd raakt, en dat door de snelle economische groei het begrip van wat first- en second-tier inhoudt vervaagt.

Een overzicht van Chinese second en third tier steden gerangschikt naar BBP⁵:

1. Tianjin
2. Suzhou
3. Chongqing
4. Chengdu
5. Wuhan
6. Hangzhou
7. Wuxi
8. Nanjing
9. Qingdao
10. Dalian

³ <http://www.theworldin.com/article/10491/rising-suns?fsrc=scn/fb/te/bl/ed/theworldin2016>

⁴ http://www.chinadaily.com.cn/business/2016top10/2016-05/13/content_25246525.htm

⁵ <http://www.theworldin.com/article/10491/rising-suns?fsrc=scn/fb/te/bl/ed/theworldin2016>

2.2. Sectoren en industrieën in verschillende regio's

China is groot en divers, ontwikkelde sectoren en afzetmogelijkheden verschillen sterk per regio en stad. Algemeen kan aangehouden worden dat mogelijkheden voor Nederlandse bedrijven als volgt over het land verdeeld zijn:

Noord- en noordoost China

Machinebouw, duurzame en nieuwe energie, scheepvaart en scheepsbouw, ICT, land- en tuinbouw, milieutechnologie, automobiellindustrie.

De Chinese oostkust

Agro-food, tuinbouw, veeteelt, machinebouw, logistiek, scheepsbouw, chemie, productie, metaal, electronica, chemie, cleantech, IT.

Centraal China

Water- en milieutechnologie, architectuur, stedenbouw, fotonica, duurzame energie, autmobielindustrie, met name green en smart mobility.

West China

Landbouw, nieuwe energie, IT waaronder gaming, de creatieve industrie, ruimtevaart- & luchtvaartindustrie, LSH met name biomedicine.

De Chinese zuidkust

Productie, machinebouw, logistiek, creatieve industrie waaronder digitaal design, stedelijke ontwikkeling, watertechnologie waaronder deltatechnologie, ICT.

2.3. Afzetmogelijkheden voor Nederlandse bedrijven

Nederlandse bedrijven denken bij het betreden van de Chinese markt in eerste instantie vaak aan first tier steden, omdat deze steden internationaal bekend zijn, een hoger BBP hebben, betere infrastructuur en een toenemend internationaal karakter. De afgelopen jaren is het aantal internationale bedrijven in deze steden echter min of meer verzadigd geraakt, wat succesvolle marktbetreding lastiger maakt. Huur en andere operationele kosten worden steeds hoger in first tier steden en daarmee samenhangend marges lager.

Daarnaast zit de groei van first tier steden al enige tijd aan haar max, terwijl de groei in second en third tier steden, met name in het midden en westen van het land, nog steeds boven of rond de tien procent ligt.

Ook neemt het BBP en gemiddelde inkomen in second en third tier steden gestaag toe. Consumenten in deze steden hebben een toenemende interesse in buitenlandse producten en diensten. Daarnaast heeft de Chinese overheid de afgelopen jaren hevig geïnvesteerd in infrastructuur, waardoor alle second tier en de meeste third tier steden goed en comfortabel bereikbaar zijn, per vliegtuig of over het hogesnelheidsnetwerk. Het is daarom raadzaam om te kijken naar mogelijkheden die deze steden bieden.

3. Kanttekeningen bij het zakendoen in kleinere Chinese steden

De bovengenoemde kansen zijn echter alleen verzilverbaar als Nederlandse bedrijven zich goed voorbereiden op marktbetreding in een kleinere Chinese stad. Voor bedrijven die nog niet actief zijn in China, is stap naar vestiging in een third tier stad in het binnenland wellicht te groot. Maar na een goede voorbereiding en bewustzijn van de

verschillen in zakelijke cultuur, kan vestiging in of samenwerking met een kleinere stad veel kansen en voordelen bieden.

Waar dienen Nederlandse bedrijven op te letten bij het zakendoen in China's second en third tier steden?

1. **Neem de tijd** om te onderzoeken welke steden ontwikkeld zijn binnen welke sectoren. De Chinese markt is groot en complex; het zakelijke klimaat is sterk aan veranderingen onderhevig. De Chinese markt is zeer gefragmenteerd en verschillen tussen regio's en steden zijn groot. Pas na gedegen onderzoek kan worden besloten welke stad of regio de meest aantrekkelijke markt en omgeving biedt voor de bewuste industrie en doelen.
2. In kleinere steden geldt nog meer dan in first tier steden, dat **een sterk lokaal netwerk** essentieel is voor het slagen van een onderneming. De keuze voor een bepaalde stad dient, naast locatiefactoren, af te hangen van in welke regio het bedrijf met een goede lokale partner samen kan werken. Een lokale partner kent de lokale zakelijke gebruiken en omgangsvormen en heeft een sterk netwerk in de regio. Een partner in het noorden van China kent de gebruiken in het zuiden niet per definitie.

Voor meer informatie over het vinden van zakenpartners in China, kan het economisch netwerk een **zakenpartnerscan** voor u uitvoeren.⁶

3. Zorg dat uzelf of een betrouwbare werknemer **de Chinese taal beheerst**. In second en third tier steden spreekt lang niet iedereen Engels, waardoor kennis van de Chinese taal essentieel is in de dagelijkse communicatie. Een goede zakenpartner kan hierin ook uitkomst bieden.
4. Houd er rekening mee dat **het naleven van wet- en regelgeving (rule of law)** met name in second en third tier steden nog sterk in ontwikkeling is. China heeft een gedegen systeem van wetten en regels dat goed en onpartijdig werkt in de first tier steden; in kleinere steden kunnen lokale belangen meespelen waardoor een buitenlandse onderneming minder sterk kan staan. Win van tevoren advies in en zorg dat u altijd iemand in kan schakelen met kennis van de Chinese taal en de lokale cultuur.
5. De nationale overheid **investeert hevig** in second en third tier steden, ook om de druk van de ketel te halen in de first tier steden. Nederlandse bedrijven die zich in deze steden vestigen kunnen daarom in bepaalde gevallen gebruik maken van voordelige belasting- of huurtarieven als zij zich in een gebied vestigen dat voor nieuwe ontwikkeling is aangewezen, of bepaalde kennis naar de regio brengen. Laat uzelf voor meer informatie over specifieke kansen voor uw bedrijf informeren door een NBSO.⁷
6. Second en third tier steden zijn **minder beïnvloedt door de westerse zakelijke cultuur** dan first tier steden. De gebruiken verschillen per regio en westerse ondernemingen kunnen er soms niet omheen zich in meer of mindere mate aan te passen.

⁶ <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/wegwijzer-internationaal-zakendoen/zakenpartnerscan>

⁷ <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/wegwijzer-internationaal-zakendoen/buitenlandnetwerk/netherlands-business-support-offices>

4. Meer informatie

Nederlandse bedrijven verdienen hun geld voor een groot deel over de grens. Het ministerie van Buitenlandse Zaken zet zich daarom actief in voor de belangen van Nederlandse bedrijven in het buitenland. Onder meer via het netwerk van ambassades, consulaten en Netherlands Business Support Offices (NBSO).

Nederland is in zes Chinese second tier steden vertegenwoordigd met een NBSO; in Chengdu, Dalian, Jinan, Nanjing, Qingdao en Wuhan. Al deze steden zijn in de nieuwe lijst van CBNWeekly geüpgrade naar first tier.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden die ontwikkelingen China's kleinere steden biedt voor uw bedrijf? Neem dan nu contact op met één van de NBSOs.



Locaties van het Nederlandse overheidsnetwerk in China

NBSO Chengdu

T: +86 (0)28-8692 3062

E: nbsenchengdu@nbsenchengdu.com

NBSO Qingdao

T: +86 (0)53-26677 7515

E: nbsqingdao@nbsqingdao.com

NBSO Dalian

T: +86 (0)411-398 69998

E: nbsdalian@nbsdalian.com

NBSO Wuhan

T: +86 (0)07-8576 6511

E: nbsowuhan@nbsowuhan.com

NBSO Jinan

T: +86 531-8606 5138

E: nbsojinan@nbsojinan.com

NBSO Nanjing

T: +86 (0)25-8470 3707

E: nbsonanjing@nbsonanjing.com

Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Postbus 93144 2509 AC Den Haag
www.rvo.nl