

Colofon

Het in deze brochure opgenomen vierluik “Kansen in China is eerder verschenen in Globe Magazine voor Internationaal Ondernemen, een uitgave van evofenedex. Evofenedex is de ondernemersvereniging voor

Nederlandse handels- en productiebedrijven met een logistieke of internationale operatie. Deze brochure is gepubliceerd in 2017 door

Het Nederlands economisch netwerk in China

www.zakendoeninchina.org



Voorwoord

China is volop in het nieuws, dat komt omdat China een steeds belangrijker plaats in de wereld inneemt. De snelheid waarmee China's economie zich sinds 1980 heeft ontwikkeld kent eigenlijk geen precedents. Wie een tijdje niet in China geweest is, herkent het niet meer terug. Overal wordt er gebouwd. In het moderne China stap je op een deelfiets op weg naar een station dat er eerder uitziet als een hypermodern vliegveld. De trein brengt je vervolgens op topsnelheid met 330 km per uur naar een van de vele steden met meer dan 5 miljoen inwoners. Je portemonnee hoeft niet mee. Je betaalt je reis en je eten onderweg met verschillende apps op je telefoon. Tijdens de reis koop je tickets voor de film later op de avond. Bij aankomst staat de taxi die je onderweg geboekt hebt klaar.

Kortom, China is een land volop in transitie dat kansen biedt voor het Nederlandse bedrijfsleven. Dit drukwerk bevat vier inspirerende artikelen over zakendoen in China. De artikelen zijn eerder verschenen als reeks in *Globe Magazine*, het tijdschrift voor internationaal ondernemen, een uitgave van Fenedex. De artikelen zijn nu gebundeld ter gelegenheid van de China Business Week 2017, een serie van bijeenkomsten in 4 grote Nederlandse

steden. Tijdens deze bijeenkomsten kunt u persoonlijk uw vragen stellen aan een China team en krijgt u praktische informatie en tips over zakendoen in China.

Zakendoen in China gaat namelijk echt anders dan in Nederland en kan behoorlijk ingewikkeld zijn. In Nederland kom je bijvoorbeeld snel ter zake bij een afspraak. In China is het belangrijk dat je eerst investeert in het opbouwen van een persoonlijke relatie. Het ligt voor de hand dat kennis van de cultuur een vereiste is. In China zullen ze niet zo snel 'nee' zeggen en bij een afwijzing geven ze je geen concrete reden waar je wat mee kunt. Verder is het belangrijk om eerst de markt goed te bestuderen. Is er een vraag naar je product of dienst? En wat biedt de Chinese markt zelf al? Er bestaan veel onduidelijke regels en wetten. Kortom, niet alleen bij het ondertekenen van contracten, maar eigenlijk op ieder moment is het inschakelen van een betrouwbare China partner een verstandig besluit.

Als China netwerk helpen we u graag een stap verder naar zakelijk succes op de Chinese markt. U kunt daarbij rekenen op expertise van de mensen in China; de ambassade met de 4 consulaten en de 6 Netherlands Business Support Offices (NBSO posten). Ik wens u tot slot dan ook veel succes in uw zakelijke onderneming in het nog immer kansrijke China.

Graag tot ziens!



Elske Smith

Hoofd Economische Afdeling, Ambassade Peking

mede namens Renée Derks en Thomas Falkenhagen

Nederlands economisch netwerk in China



Elske Smith



Hoofd economisch netwerk in China

“Zaken doen in China: De overheid helpt.”

Mariëlle van der Linden



Coördinator NBSO China netwerk

“Beijing: Politiek centrum van China, startpunt voor alle markthervormingen.”

Bertrille Snoeijer



Economisch focal point Guangzhou

“Zuid-China, een dynamische regio, middenin de transitie van kwantiteit naar kwaliteit.”

Onny Jalink



Economisch focal point Shanghai

“Shanghai, het economische hart van China.”

Rogier Hekking



Economisch focal point Hongkong en Macao

“De meest internationale stad van Azië op een perfecte locatie. Ideale toegangspoort tot de Chinese én Aziatische markt.”

Dean Chen



Economisch focal point Chongqing

“Uw economische gids voor het snelgroeiende West-China.”

Fons Lamboo



Chief Representative NBSO Nanjing

“NBSO Nanjing: Bij Shanghai rechtsaf en je bent er. Kom langs, de koffie staat klaar.”

Renée Derks



Chief Representative NBSO Dalian

“Dalian: toegangspoort tot Noordoost-China, een regio vol mogelijkheden.”

Ming Eikelenboom



Chief Representative NBSO Jinan & Qingdao

“Ontdek de economische powerhouse van Noord-China en dat doen we graag met u samen!”

Judith van de Bovenkamp



Chief Representative NBSO Wuhan

“De beste manier om iets te leren, is door het te doen.”

William van Tongeren



Chief Representative NBSO Chengdu

“Welkom op het front van de Chinese groei in het hart van China.”

Shanghai is een bruisende wereldstad, met een uitgebreider openbaar vervoersnetwerk dan Londen en meer wolkenkrabbers dan New York. Met ruim 24 miljoen inwoners is het de derde grootste stad ter wereld.

Vierluik Kansen in China
– deel 1

Shanghai

Ruim vijfhonderd Nederlandse bedrijven, zowel multinationals als MKB, kozen er al voor om zaken te doen in Shanghai. Velen met groot succes want Nederland heeft veel expertise te bieden op terreinen waar Shanghai grote uitdagingen kent. Wat maakt deze metropool en omliggende steden zo aantrekkelijk voor de Nederlandse ondernemer?

Mede dankzij de drukke havens in Shanghai en Ningbo vormt de Yangtze rivierdelta de motor van de Chinese economie. Shanghai is een stad van internationale allure en met haar uitstekende infra- en dienstenstructuur de ideale opstap naar de indrukwekkende Chinese markt van ruim 1,4 miljard potentiële afnemers. De aangrenzende provincies Jiangsu en Zhejiang behoren net als Shanghai tot de meest welvarende gebieden van China.

***“Made in Holland is
synoniem voor
kwaliteit.”***

Met een goede voorbereiding en doordachte strategie ligt er voor Nederlandse bedrijven in de regio Shanghai een scala van kansen in het verschiet. En waar nodig ondersteunen het Nederlandse Consulaat-Generaal in

Shanghai en het Netherlands Business Support Office (NBSO) Nanjing bedrijven door onder andere matchmaking en het uitvoeren van zakenpartnerscans. Bovendien onderhouden zij goede contacten met de lokale overheden en bouwen ze een goed imago van Nederland op. Op deze manier openen zij deuren voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Hieronder een greep uit de mogelijkheden in Shanghai en omstreken.

Shanghai Free Trade Zone

In 2013 is de Shanghai Free Trade Zone (FTZ) opgezet met als doel een vrijere markt te creëren voor investeerders. China experimenteert er met soepelere regelgeving rond investeringen, het terugdringen van bureaucratie en liberalisering van de financiële sector. De FTZ kent een aantal voordelen voor de Nederlandse ondernemer. Zo is de opstartprocedure voor nieuwe bedrijven zowel beduidend goedkoper als sneller en is de Chinese yuan vrijer inwisselbaar dan buiten de FTZ.

Cross border E-commerce

China is de grootste e-commerce markt ter wereld en nu al goed voor de helft van het wereldwijde aantal online aankopen. In 2015 steeg het aantal online aankopen in China met 33% ten opzichte van 2014. Het vlakbij Shanghai gelegen Hangzhou is de thuisbasis van internetgigant Alibaba en daarmee het episch centrum van e-commerce in China. Chinese consumenten zijn een gretige afnemer van Nederlandse producten die voor hen synoniem zijn met kwaliteit. Door nieuwe regelgeving en speciale pilot-zones wordt het voor Chinese consumenten steeds makkelijker om



producten direct uit Nederland aan te schaffen. Zodoende kunnen Nederlandse bedrijven ook zonder een fysieke winkel in China te openen rechtstreeks verkopen aan de Chinese consument.

Duurzame verstedelijking

In 2030 woont naar schatting 70% van de Chinese bevolking in steden. Om Shanghai leefbaarder te maken voor haar inwoners is een aantal plannen uitgerold. Zo is Shanghai vastbesloten om de Chinese leider te worden op het gebied van duurzaam bouwen.

Hierbij gaat het niet alleen om duurzame nieuwbouw maar ook om het milieuvriendelijk renoveren van bestaande gebouwen.

Ook werkt China aan de ontwikkeling van ‘sponssteden’ die overtollig regenwater op moeten vangen en hergebruiken. Shanghai is door de centrale overheid aangewezen als één van de zestien nationale pilot-steden en de stad werkt hard aan de ontwikkeling van nieuwe technologieën en infrastructuur.

Vergrijzing is een ander fenomeen met grote implicaties. In 2020 zal naar schatting een derde van de inwoners van Shanghai 60 jaar of ouder zijn. Goede ouderenzorg is essentieel voor de kwaliteit van het leven van ouderen. Nederlandse thuiszorgorganisaties springen al in op deze trend door het Nederlandse systeem van wijkverpleging en ondersteuning thuis in China te promoten. Al deze ontwikkelingen en meer leiden tot een scala van mogelijkheden voor bedrijven met expertise op de verschillende raakvlakken van duurzame verstedelijking.

“Het level playing field is beperkt.”

Innovatie en startups

In China’s dertiende vijfjarenplan (2016–2020) is innovatie een belangrijk thema. De overheid in Shanghai draagt via

beleidsmaatregelen op het gebied van innovatie en ondernemerschap bij aan een grote beschikbaarheid van kapitaal voor startende ondernemers. Het resultaat is een zeer actief startup-landschap.

Er zijn ruim 400 startup incubatoren en acceleratoren in Shanghai. Nederlandse acceleratorprogramma's zouden met een lokale partner aan de slag kunnen om zowel Chinese als buitenlandse startups te steunen bij het ontwikkelen van hun product. Daarnaast liggen er kansen voor bedrijven met nieuwe technologieën en innovatieve oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken op het gebied van onder andere gezondheidszorg, mobiliteit en klimaat.

Uitdagingen en ondersteuning

Natuurlijk gaat zakendoen in Shanghai ook gepaard met uitdagingen. Naast grote cultuurverschillen en hoge huren, ervaren Nederlandse bedrijven de bureaucratie als belangrijkste hindernis. Daarnaast is het zogenaamde level playing field beperkt en de concurrentie groot. Het Consulaat-Generaal in Shanghai stimuleert Nederlandse bedrijven om onderling samen te werken en zodoende een sterkere marktpositie te veroveren.

En uiteraard staan het Consulaat in Shanghai en het NBSO Nanjing voor u klaar om u te ondersteunen bij het zakendoen in deze dynamische regio.



Vierluik Kansen in China
– deel 2

Zuid- China

Je broodrooster, het hoesje van
je telefoon, de ouderwetse radio
die je elke dag nog trouw aanzet:
Als er ‘made in China’ op staat,
is de kans groot dat het in Zuid-
China gemaakt is.

Zuid-China, vooral het gebied dat bekend staat als de Parelrivierdelta, was de afgelopen decennia een waar paradijs voor massaproductie. Het imago van ‘fabriek van de wereld’ heeft het gebied geen windeieren gelegd: De economie doet het er goed, zelfs nu de groei in heel China iets afneemt. Productie voor bijna de hele wereld blijft heel belangrijk voor de regio, maar de creatieve industrie krijgt daarin een steeds grotere rol. Met name Shenzhen, een stad in de Parelrivierdelta, ontwikkelt zich tot een internationaal bolwerk van creativiteit.



Shenzhen, van dwerg naar reus

De stad Shenzhen begon als een klein vissersdorpje. Dat veranderde toen de Chinese overheid het in 1980 aanmerkte als de eerste Speciale Economische Zone van het land. Als Speciale Economische Zone werd Shenzhen een oefenterrein voor China om te experimenteren met kapitalisme en marktwerking. Dat bleek een daverend succes, en de bevolking van de stad groeide mee met de economie. In 1980 telde de stad nog 30.000 inwoners, maar 35 jaar later was dit aantal uitgegroeid tot 18 miljoen.

Shenzhen trekt niet alleen veel mensen, ze zijn ook jong – gemiddeld 27 – en ondernemend. In 2015 telde de stad 1,12 miljoen MKB ondernemingen. Kortom: Shenzhen is booming. Dat betekent niet dat ondernemers in Shenzhen het gemakkelijk hebben. De enorme bevolkingsgroei van de stad brengt drie problemen met zich mee. Ten eerste zijn de vastgoed- en huizenprijzen in de stad als een raket omhoog geschoten. Daarnaast zorgt de grote bevolkingsdichtheid ervoor dat de druk op de stad steeds groter wordt. Ten slotte brengt de groei ook een grotere mate dan vervuiling met zich mee. Dat kan problemen met zich meebrengen. Of uitdagingen voor een slimme ondernemer?

Informatie, hulp en ondersteuning

Nederlandse ondernemers die zich willen vestigen in Zuid-China, kunnen terecht bij het Nederlandse consulaat- generaal in Guangzhou. Zo helpt het consulaat bedrijven met het vinden van een Chinese partner. Ook doet het consulaat- generaal mee aan beurzen en tentoonstellingen om Nederlandse bedrijven in de regio te ondersteunen. Er was bijvoorbeeld een Holland Paviljoen op Canton import- en exportbeurs, maritieme vakbeurs INMEX en de Guangzhou Design Week. Voor veel ondernemers in de regio is het consulaat een belangrijke vraagbaak. Het doel van deze hulp: een steentje bijdragen aan het succes van Nederlandse expertise en Nederlandse ondernemers in heel China. Want dat succes creëert ook

***“Shenzhen telde in 2015
1,1 miljoen mkb-
bedrijven.”***

weer groei en banen in Nederland.

Peter Ouwerkerk van leverancier en producent van etalagepoppen Hans Boodt noemt het consulaat ‘de ‘go-to-guy’ voor bedrijven die zich in China verder willen ontwikkelen. Het consulaat vroeg zijn bedrijf om deel te nemen aan een vakbeurs. “Ik kende de beurs in eerste instantie niet, maar onze deelname leverde veel nieuwe leads op. Dat het consulaat zo veel verschillende Nederlandse creatieve ondernemers bij elkaar wist te brengen gaf onze deelname en de beurs als geheel een meerwaarde.”

Van productie naar creatie

Ondernemers die de weg naar Shenzhen hebben gevonden, zoeken meestal niet naar ‘veel voor weinig’, maar naar slimme manieren om hun producten te verbeteren. Waar vroeger de goedkope productie van grote hoeveelheden goederen de norm was, lijken mooiere en slimmere producten nu de weg naar succes. De stevige concurrentie in Shenzhen zorgt voor een enorme variëteit aan innovatieve producten, tegen scherpe tarieven. Nederlandse MKB’ers die hun product willen innoveren kunnen hier van profiteren, net als creatieve professionals.



Tommie Varekamp is product designer bij Orange Creatives, dat ondernemers begeleidt in het hele proces van de ontwikkeling van een idee naar uiteindelijke massaproductie. Hij ziet dat er steeds meer bedrijven van zijn diensten gebruik willen maken. Bedrijven met een achtergrond in software, bijvoorbeeld: “Omdat die wel een idee hebben maar niet de juiste ervaring, kunnen wij ze van A tot Z ondersteunen.”

Hippe buur

Doordat de stad bedrijven trekt die op zoek zijn naar creatieve manieren om producten te ontwikkelen of te verbeteren, liggen er in Shenzhen kansen voor ondernemers in de creatieve industrie. In de stad is een overvloed aan beurzen en tentoonstellingen, waar creatievelingen elkaar kunnen vinden. De nadruk ligt hierbij op product design, maar ook andere terreinen komen aan bod. Architect Thomas Grievink, werkzaam bij de firma Powerhouse, bezocht een tijdje terug de Shenzhen Architecture Biënnale. Daarover zei hij: “Je kunt zien dat de creatieve industrie in opmars is in Shenzhen. De drive is er zeker. Wel lijkt er nog ruimte voor inhoudelijke verbetering.” Nederland blijft hierin niet onopgemerkt. Op 21 december opende de Shenzhen Design Week met een Nederlandse dag, waarop Nederlandse bedrijven hun designs kunnen laten zien.

Er is nog iets dat de creatieve industrie in Shenzhen een boost geeft. Telecom gigant Tencent en internet gigant Huawei zijn in de stad gevestigd, zij stimuleren innovatie. Daarnaast ligt Shenzhen ten noorden van Hong Kong, waar het stadsbestuur creatieve industrie en design actief ondersteunt. Een hippere buur kun je je als innovatieve en creatieve stad bijna niet wensen.



Waar in de rest van China de jaarlijkse economische groei afremt naar ‘slechts’ zo’n 6%, blijft het Westen van het land dubbele groeicijfers noteren.

Vierluik Kansen in China

– deel 3

Kansen voor pioniers

West-China is nog altijd ‘booming’. Waar in de rest van China de jaarlijkse economische groei afremt naar ‘slechts’ zo’n 6%, blijft het Westen van het land dubbele groeicijfers noteren. Zo groeide de totale economie van de stadsprovincie Chongqing met meer dan 10% in 2016. Een combinatie van investeringen in infrastructuur, een gunstige ligging in de regio en relatief lage arbeidskosten zorgen ervoor dat steden als Chongqing en Chengdu beginnen in te lopen op het welvaartsniveau van steden in kustprovincies zoals Shanghai en Guangzhou. Welke kansen biedt deze groei voor Nederlandse ondernemers?

De razendsnelle ontwikkeling van de Chinese economie sinds het einde van de jaren tachtig van de vorige eeuw was in eerste instantie vooral te zien in ‘blauw China’, het deel van het land dat aan zee ligt. Peking, Shanghai, Guangzhou: het zijn de standaardbestemmingen voor een handelsreis naar China. Inmiddels heeft de ontwikkelingsgolf ook het binnenland bereikt. Koen Sizoo, sinds afgelopen september Consul-Generaal van Nederland in de provincies Chongqing, Sichuan en Shaanxi, ziet daarvoor vier ‘motoren’: de niet aflatende trek van platteland naar stad; een vanouds sterke industriële basis; steeds betere (internationale) logistieke verbindingen en actieve steun van de centrale overheid. Sizoo: “Vanwege de ongelijke economische ontwikkeling tussen het oosten en westen van het land begon de Chinese overheid in 2001 de zogenaamde Go West-strategie: een pakket van maatregelen en investeringen om het binnenland mee te laten profiteren van de groei. Steden als Chengdu en Chongqing plukken daar zichtbaar de vruchten van.

Dat zie je niet alleen aan de talloze wolkenkrabbers en de moderne infrastructuur, maar ook aan de groeistatistieken.”



In dit economisch snelst groeiende deel van China richtte Nederland in de afgelopen jaren een Netherlands Business Support Office in Chengdu en een Consulaat-Generaal in Chongqing op. Samen helpen zij Nederlandse ondernemers de weg te vinden in de provincies Chongqing, Sichuan en Shaanxi, leggen zij contacten en zoeken zij naar kansen en concrete mogelijkheden. Die zijn er genoeg, denkt Sizoo. “Het is belangrijk om die te benutten, want het succes van Nederlandse bedrijven in het buitenland zorgt ook in Nederland voor groei van economie en werkgelegenheid.”

Chengdu: opkomst van een middenklasse

In Chengdu, hoofdstad van de ‘panda-provincie’ Sichuan (82 miljoen inwoners), zie je het effect van relatief betaalbare lonen, een relatief goed opgeleide beroepsbevolking en goede toegang tot grondstoffen. Internationale bedrijven, waaronder de meeste Nederlandse multinationals,

hebben hun weg naar Chengdu gevonden. “Het helpt natuurlijk dat er een directe vlucht tussen Amsterdam en Chengdu bestaat.” licht William van Tongeren, Chief Representative bij het Netherlands Business Support Office in Chengdu toe.

Maar ook voor het MKB zonder grootscheepse investeringsplannen biedt Chengdu kansen. Van Tongeren: “Je ziet de opkomst van een nieuwe, koopkrachtige middenklasse in West-China, met een smaak voor internationale producten, voor wie Chengdu het kosmopolitische centrum is. Deze generatie consumenten zorgt voor een groeiende vraag naar veilig en kwalitatief hoogstaand voedsel, creatieve lifestyle-producten en entertainment. En in tegenstelling tot eerdere generaties is men minder gericht op sparen.”

Een voorbeeld van een Nederlands bedrijf dat dankbaar gebruik maakt van deze nieuwe vraag is Dr. Panda, dat educatieve games voor kinderen maakt. Oprichter Thijs Bosma is sinds vier jaar actief in Zuid West China. Thijs: “Het afgelopen decennium is er in Chengdu ontzettend veel

***“Chengdu is het
kosmopolitische centrum
voor de nieuwe
midden-klasse.”***

basisinfrastructuur gebouwd. Er is nu een periode aangebroken waarin er meer aandacht is voor kwaliteit en entertainment. Steeds meer mensen hebben daar geld voor over, waardoor wij ook steeds meer verkopen.” Het NBSO hielp Dr. Panda bij het

oplossen van praktische zaken als merkregistratie en visumkwesties voor medewerkers.

Chongqing: de grootste stad waar u (misschien) nog nooit van heeft gehoord

De megastad Chongqing laat zien hoe hard het kan gaan in China met een steuntje in de rug van de centrale autoriteiten. De stadsprovincie is bijna twee keer zo groot als Nederland en telt twee keer zoveel inwoners. In het stadshart wonen en werken ongeveer 11 miljoen mensen.

De overheid maakte Chongqing in 1997 ‘los’ uit de naburige provincie Sichuan. Grootschalige investeringen in infrastructuur en industrie volgden, en daarmee een explosieve groei van de economie.

Die groei versnelde de afgelopen tien jaar verder door de groeiende export, onder andere van auto’s en laptops. De automotive en ICT-industrieën vormen inmiddels pijlers van de economie van Chongqing: joint ventures van o.a. Ford, Hyundai en Fiat domineren het noorden van de stad. Een derde van de wereldwijde productie van laptops vindt hier plaats.

Chongqing maakt graag gebruik van haar natuurlijke ligging als belangrijkste binnenhaven aan de bovenloop van de Yangtze: het grootste deel van de export verlaat de stad over de rivier. Investerings in internationale spoorverbindingen bieden daarnaast interessante kansen voor aanvoer van (Nederlandse) producten vanaf de andere kant, dwars door Azië per trein. Paul Bakker, Business Development manager bij het Nederlandse consortium New Silkway Logistics: “Wij merken aan ons klantenbestand dat meer en meer Nederlandse ondernemers de voordelen van export via het spoor inzien, geholpen door de snellere doorvoertijden en de innovaties in temperature controlled transport, dat vervoer van bederfelijke waar over langere afstanden mogelijk maakt. Chongqing positioneert zich aan het einde van de lijn als regionaal distributiecentrum voor West-China.”

Ondernemen in het ‘Wilde Westen’

Koen Sizoo: “Een groeiende economie met 152 miljoen inwoners, eigenlijk een nieuwe opkomende markt die groter is dan heel Rusland, biedt kansen in alles waar ons land goed in is. Landbouwinnovatie en voedselvoorziening, logistiek, stedelijke ontwikkeling, watermanagement en kwalitatieve gezondheidszorg: allemaal gebieden waar West-China ook in de komende jaren grote stappen wil blijven zetten. Volhardende ondernemers met een goed product en een goed verhaal kunnen daar de vruchten van plukken.”

Natuurlijk is het niet al goud wat blinkt in het Westen. Zo zag het Consulaat-Generaal de afgelopen jaren pogingen tot oplichting voorbij komen.

“Een vertegenwoordiger van een vaak recent opgerichte Chinese B.V. benaderde dan ‘vanuit het niets’ een Nederlandse MKB-er met een grote order.”, vertelt

Koen Sizoo, “Er hoefde volgens

de contactpersoon alleen nog maar even een bezoek aan China te worden gebracht om het contract te tekenen. In China jaagde de nieuwe ‘partner’ de Nederlandse partij op kosten en zodra die weer thuis was werd alle contact verbroken.” Om dit soort praktijken te helpen voorkomen, voert het Consulaat op verzoek graag een bedrijfscheck uit voor Nederlandse ondernemers die een zakenpartner op het oog hebben.

**“Het is *niet al goud*
wat blinkt. Oplichting
komt helaas voor.”**

Nederlandse ondernemers hoeven zich dan ook niet af laten schrikken.

Sizoo: “Voor bedrijven die niet bang zijn voor een beetje pionieren en die met vernieuwende oplossingen komen, is er een wereld te winnen in West-China. Zulke bedrijven kunnen altijd contact met ons opnemen voor een zakenpartnerscan, voor marktinformatie of gewoon voor een oriënterend gesprek. En bent u van plan met collega’s uit uw sector naar West-China af te reizen, dan bespreken we graag de mogelijkheden voor een seminar of matchmaking evenement op maat.”



In China is de overheid bij vrijwel alle grote en middelgrote bedrijven betrokken. Wie er makkelijk zaken wil doen, kan wel wat hulp gebruiken. De Nederlandse ambassade in Peking helpt ondernemers.

Vierluik Kansen in China – slot

De onvermijdelijke Chinese overheid

China, de tweede wereldeconomie, een land dat 239 keer groter is dan Nederland, heeft een enorme aantrekkingskracht op Nederlandse ondernemingen. Het is niet moeilijk om je in te beelden dat met een bevolking van bijna 1,4 miljard mensen er een enorm marktpotentieel is. Waar China zich recent onderscheidde door lage lonen en de bijbehorende productiekosten, is dit de laatste jaren aan het veranderen. Want naast het aantal inwoners en het inkomen is de koopkracht van de Chinese consument aanzienlijk gegroeid.

Ondanks het potentieel is China geen markt voor beginners; taal, cultuur, de ondoorzichtigheid van het Chinese beleid, de dominante rol van de overheid of de soms gebrekkige werking van het rechtssysteem maken het zakendoen in China uitdagend, zo niet soms frustrerend. De Nederlandse Ambassade in China kan hier een rol in spelen.

“De ambassade kan heel veel doen voor bedrijven, maar je moet er wel binnenstappen”, stelt Jan Cortenbach van diervoederbedrijf De Heus. “Een voorbeeld is het verbod op de import van Nederlandse eendagskuikens in China. De ambassade probeert op dit moment deze import mogelijk te maken. Het opheffen van dit soort blokkades voor het bedrijfsleven kan ik in mijn eentje niet bewerkstelligen bij de Chinese overheid. Ik kan het wel bij de ambassade aankaarten en die pakken het vervolgens op hoger niveau

op. Op het moment dat we kuikens mogen importeren, ontvang ik een mailtje van de ambassade en dan kan ik direct naar mijn klanten toe.”



Uit een recent onderzoek van de EU Chamber of Commerce komt naar voren dat Europese investeerders zich minder welkom voelen dan in het verleden. Een enquête uitgevoerd door de ambassade onder Nederlandse bedrijven bevestigde dit beeld gedeeltelijk, tegelijkertijd waren de bedrijven ook positief over de toekomst.

“Het Nederlandse postennetwerk kan bedrijven op weg helpen. Denk aan het geven van praktische informatie over zakendoen in China vooraf of met het vinden van verdere informatie en het leggen van de eerste contacten”, vertelt Elske Smith.

In China zijn goede relaties een cruciale voorwaarde voor zaken doen. “Dat de ambassade actief deelneemt aan beurzen en bedrijven de mogelijkheid biedt om mee te gaan vind ik heel positief”, vertelt Kim van Rijssen van Plantipp. “De ambassade is voor mij echt een toegangspoort om contact te krijgen met zowel Nederlandse bedrijven in China als Chinese bedrijven.”

Daarnaast biedt het economische netwerk een aantal producten en diensten aan – marktscans, sectorrapporten, missies en delegaties, company checks en diensten rondom maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Allemaal zaken die de weg naar internationaal ondernemen in China verder kunnen vergemakkelijken.

***“Goede relaties
zijn een cruciale
voorwaarde voor
zaken doen.”***

Voor succesvol ondernemen is meer nodig dan ervaring en een goede voorbereiding. Je moet bijvoorbeeld ook op zoek gaan naar de nichemarkten. Er zijn volop kansen in China, maar geen quick-wins. De Nederlandse ambassade heeft enkele van deze nichemarkten geïdentificeerd. Zo zijn er kansen te vinden in de landbouwsector maar ook een nieuw thema biedt mogelijkheden voor het Nederlands bedrijfsleven. “Met de toename van het inkomen en meer vrije tijd, wil de Chinese middenklasse niet alleen veilig en gezond eten, maar groeit ook de interesse in de vrijetijds-economie, waaronder sport”, zo licht Elske Smith toe.

Kansen in de Landbouw

De Chinese landbouw zit in een belangrijke fase van ontwikkeling. De sector wordt nog gedomineerd door enkele honderden miljoenen kleinschalige boerenbedrijven. Deze kleinschaligheid belemmert de verhoging van de productiviteit en kwaliteit van Chinese landbouw. De afgelopen tijd zijn er verschillende voedselschandalen in het nieuws geweest waardoor de Chinese consument minder vertrouwen heeft in de eigen Chinese producten. Hierdoor is er meer vraag ontstaan naar buitenlandse producten waaronder Nederlandse landbouwproducten.

China (inclusief Hong Kong) is uit gegroeid tot de belangrijkste ‘derde landenmarkt’ voor Nederlandse landbouwproducten (\$ 3,3 miljard in 2015, waarvan China \$ 2,0 miljard en Hong Kong \$ 1,3 miljard). Daarbij kwam de export naar China van Nederlandse machinerie voor de landbouw en voedselverwerkende industrie in 2015 uit op \$ 124 miljoen.

De zes belangrijkste exportcategorieën van landbouwproducten naar China zijn achtereenvolgens; zuivel (inclusief zuigelingenvoeding), huiden, vlees, bloemen en planten, dranken en vis. Veel Nederlandse bedrijven hebben al een vestiging in China. “In Nederland wordt het belang van de Chinese overheid in het bedrijfsleven vaak onderschat. De rol van de Chinese overheid in het bedrijfsleven is namelijk mega. Vandaag de dag is de overheid bij alle grote en middelgrote bedrijven, vanaf honderd man of meer, op een of andere manier bij betrokken. Hierdoor hebben bedrijven de Nederlandse overheid nodig om relaties te leggen” vertelt Oscar Niezen van Cohort. “De combinatie van de ambassade, consulaten en NBSO’s vind ik ideaal, je kunt door deze opzet altijd de hulp van de Nederlandse overheid inroepen als je een nieuwe regio wilt ontdekken.”

Ontwikkelingen in de sport

President Xi wil het land opstuwten in de (voetbal)vaart der volkeren, mede

***“De overheid is bij
alle grote bedrijven
betrokken.”***

vanwege de zeer matige prestaties van het nationale voetbalteam. De ontwikkeling is gebaat bij jeugdprogramma’s en de president heeft verordonneerd dat alle lagere en middelbare scholen voetballessen in het

curriculum moeten opnemen. De ontwikkelingen in het jeugdvoetbal hebben een sneeuwbaaleffect voor aanpalende diensten en producten. Veel steden leggen sportparken en voetbalvelden aan om aan de groeiende vraag te voldoen. Hierdoor heeft China behoefte aan expertise en producten zoals het aanleggen van (kunst)grasvelden, verlichting en management van sportfaciliteiten en voetbalcoaching.

Maar het is niet alleen voetbal dat de klok slaat. In 2022 zijn in Beijing de Olympische winterspelen. Daarmee is Beijing de eerste stad die zowel zomer als winterspelen organiseert. Tot voor kort was het beoefenen van wintersport in China zeldzaam, maar met een groeiende groep middenklassers beginnen de westerse sporten populair te worden, zoals skiën, (kunst)schaatsen en ijshockey. De Chinese overheid schat in dat in 2025 meer dan 300 miljoen mensen betrokken zijn bij wintersport.

Twee Nederlandse ondernemers hebben de trend al zien aankomen, Maxxtracks, een bedrijf gespecialiseerd in indoorskibanen, heeft hier al verschillende banen gebouwd in samenwerking met een Chinese partner. Het bedrijf Ice-World heeft een stevige positie opgebouwd met het aanleggen van sport- en evenement-ijsbanen. De ambassade heeft hierbij een belangrijke rol gespeeld, zo legt Gianni Girolami uit: “De organisatie van de Beijing Olympische Winterspelen in 2022 wordt sterk door de Chinese overheid gedomineerd. Met hulp van de ambassade is ons bedrijf bij onder meer het Ministerie van Sport geïntroduceerd. Hierdoor konden we aan tafel schuiven met de key-decisionmakers. Ook begeleidde de ambassade ons bij de eerste ontmoeting met de beleidsmakers, waardoor onze onderneming in China in aanzien toenam. Dit heeft ons een voet tussen de deur gegeven.”

Tot slot

Natuurlijk doe je het ondernemen zelf; je kansen bepalen, je risico's inschatten. De Nederlandse ambassade en het Nederlandse postennetwerk kan u daarbij op weg helpen. Vanwege het belang dat China hecht aan de overheid, misschien nog wel meer dan elders in de wereld. Soms is simpelweg onze aanwezigheid al genoeg. Uw ervaringen zijn voor ons altijd belangrijk. Daarmee weten wat er speelt en kunnen we richting instanties actie ondernemen. U bent dan ook altijd welkom om contact op te nemen of op een van onze kantoren langs te komen. We maken graag tijd.

Contact

Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden in Peking

Liangmahe Nanlu 4
Chaoyang District, Beijing 100600
Tel: +86 (0)10 8532 0200
Fax: +86 (0)10 8532 0302
E-mail: pek-ea@minbuza.nl

Ambassadeur: Dhr. Ed Kronenburg

Twijfelt u met welke regio u het beste contact op kunt nemen?

Heeft u algemene vragen over zakendoen in China?

Neem dan contact op met de ambassade in Beijing via pek-ea@minbuza.nl.

Consulaat-Generaal van het Koninkrijk der Nederlanden in Shanghai

10/F Tower B, Dawning Center
No. 500 Hongbaoshi Road,
Changning District, Shanghai 201103
Tel: +86 (0)21 2208 7288
Fax: +86 (0)21 2208 7300
E-mail: sha-ea@minbuza.nl

Consul-Generaal: Mevr. Anneke Adema
Dep. Consul-Generaal: Mevr. Onny Jalink

Consulaat-Generaal van het Koninkrijk der Nederlanden in Hong Kong

Room 2402B, 24/F., Great Eagle Centre
23 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong
Tel: +852 2599 9200
Fax: +852 2868 5388
E-mail: hon-ea@minbuza.nl

Consul-Generaal : Mevr. Annemieke Ruigrok
Dep. Consul-Generaal: Dhr. Rogier Hekking

**Consulaat-Generaal van het
Koninkrijk der Nederlanden in
Guangzhou**

Teem Tower, 34 floor,
208 Tianhe Road, Guangzhou 510620
Tel: +86 (0)20 3813 2200
Fax: +86 (0)20 3813 2299
E-mail: gnz-ea@minbuza.nl

Consul-General: Mevr. Marjo
Crompvoets
Hoofd Economische Afdeling: Mevr.
Bertrille Snoeijer

NBSO Qingdao

Office 2505 TOP Yihe International
No. 10 Hong Kong Middle Road,
Qingdao 266071
Tel: +86 (0)532 6677 7517
Fax: +86 (0)532 6677 7519
E-mail: nbsoqingdao@nbsoqingdao.com

Chief Representative: Mevr. Ming
Eikelenboom
Dep. Representative: Mevr. Sarah
Xiao

**Consulaat-Generaal van het
Koninkrijk der Nederlanden in
Chongqing**

Unit 5404-05, Yingli IFC, Minquan
Road 28, Jiefangbei, Yuzhong District,
Chongqing 400012
Tel: +86 (0)23 6399 7000
Fax: +86 (0)23 6399 7049
E-mail: cho-ea@minbuza.nl

Consul-Generaal: Dhr. Koen Sizoo
Dep. Consul-Generaal: Dhr.
Thomas Falkenhagen

NBSO Jinan

Room 102, Luneng International
Center,
No. 2666 Er Huan Nan Road, Jinan
250002
Tel: +86 (0)531 8606 5138
Fax: +86 (0)531 8606 5139
E-mail: nbsojinan@nbsojinan.com

Chief Representative: Mevr. Ming
Eikelenboom
Dep. Representative: Dhr. Liu Peng

NBSO Wuhan

Office 1306 New World Int'l Trade Center
No. 568 Jianshe Dadao, Wuhan 430022
Tel: +86 (0)27 8576 6511
Fax: +86 (0)27 8576 7511
E-mail:
nbsowuhan@nbsowuhan.com

Chief Representative: Mevr. Judith
van de Bovenkamp
Dep. Representative: Dhr. Yuan Fei

NBSO Nanjing

Office 4701, 47/F Intercontinental
Hotel Nanjing No. 1 Zhongyang Road,
Gulou District, Nanjing 210008
Tel: +86 (0)25 8470 3708
Fax: +86 (0)25 8470 3709
E-mail: nbsonanjing@nbsonanjing.com

Chief Representative: Dhr. Fons
Lamboo
Dep. Representative: Dhr. Richard
He

NBSO Dalian

World Trade Center, Room 4910
No. 25 Tongxing Road, Zhongshan
District, Dalian 116001
Tel: +86 (0)411 3986 9990
Fax: +86 (0)411 3986 9991
E-mail: nbsodalian@nbsodalian.com

Chief Representative: Mevr. Renée
Derks
Dep. Representative : Dhr. Yin
Hang

NBSO Chengdu

Square One, office 2204 No. 18
Dongyu Street, Chengdu 610016
Tel: +86 (0)28 8692 3062
Fax: +86 (0)28 8532 5764
E-mail:
nbsochengdu@nbsochengdu.com

Chief Representative : Dhr. William
van Tongeren
Dep. Representative: Mevr. Ayong
Xi



© Ministerie van Buitenlandse Zaken 2017