

### Indrukken van deelnemende ondernemers

“Zo'n missie is erg goed om te bekijken hoe het bedrijfsleven in China in elkaar zit. Ik heb waarschijnlijk een goede potentiële zakenpartner ontmoet en ik zie mogelijkheden voor het uitbesteden van productie. China zit vol tegenstrijdigheden en geeft ontzettend veel energie.”

Contronics Engineering, Sint-Oedenrode.

“Wij gaan een China Desk opzetten, zodat we Chinese bedrijven die zich in Nederland willen vestigen beter kunnen begeleiden. Daarom wil ik me verder verdiepen in China en de Chinezen beter leren begrijpen. Ik heb contacten kunnen leggen voor lokale aanwezigheid in Shanghai.”

Global Forward, Eindhoven.

“Door deelname van de overheid aan de missie kom je voor de Chinese leveranciers op een hoger voetstuk te staan. Een andere grote plus is dat je met andere deelnemers steeds van gedachten kunt wisselen over ondernemen in China.”

KEK Global, Breda.

“90 procent van onze klanten koopt en produceert in China. Vanzelfsprekend moet je daar dan een keer heen. We hebben veel nieuwe contacten gelegd, zowel met deelnemende ondernemers, als met Chinezen. Er zijn in China vele mogelijkheden, waar wij wel brood in zien.”

Oostvogels Logistisc, Breda.

“100 miljoen Chinezen maken gebruik van internet en Chinezen zijn erg actief in muziek maken. Denk maar aan karaoke. Jiangsu blijkt vol te zitten met businesskansen voor een internetapplicatie om samen muziek te maken. China bezorgt je een honderd procent cultuurschok.”

RTE Adviesgroep, Tilburg.

“De Chinezen zijn op het gebied van stalen producten technisch gezien een stuk verder dan wij hadden verwacht. Ze hoeven niet voor ons onder te doen. Ook in hightech zullen ze ons snel voorbijstreven. China is veel meer westers dan we dachten.”

Steelframe, Tilburg.

“China heeft een enorm potentieel voor internationale transportdiensten. Wij willen daarin een vooraanstaande rol. Het is een goede manier om relaties op te bouwen met organisaties en bedrijven die goederen willen laten vervoeren tussen China en Europa. De enorme daadkracht van de Chinezen wekt ontzag.”

TNT Express, Eindhoven.

“De mix aan deelnemers is van onschatbare waarde. Er zijn ontwerpers bij, directeurs van scholen en vertegenwoordigers van gemeenten. De onderlinge overdracht van kennis en ervaringen heeft een enorme toegevoegde waarde. Ook voor mij en ik kom al tien jaar in China.”

VDK products, Moergestel.

### Colofon

'Brabant & Jiangsu' is een speciale uitgave van de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij en het Jiangsu Representative Office, in samenwerking met de Kamer van Koophandel Oost-Brabant en de Provincie Noord-Brabant. Deze China-special, die wordt verzonden aan bedrijven en overheidsinstellingen, is een eenmalige uitgave.

### Redactieadres:

N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij  
Goirleseweg 15, 5026 PB Tilburg  
T (013) 53 111 20  
F (013) 53 111 21  
E [jiangsu@bom.nl](mailto:jiangsu@bom.nl)  
I [www.bom.nl](http://www.bom.nl)

### Interviews en tekst:

Yvonne van der Heijden  
[www.vanderheijdencommunications.com](http://www.vanderheijdencommunications.com)

### Fotografie:

Yvonne van der Heijden  
Wim Hollemans  
Heleen Huisjes  
Marco Machiels  
Simone Prinsen

### Vormgeving:

!Sotto

Oplage: 9.000 exemplaren  
november 2007

### Reageren op deze publicatie:

Stuur een e-mail aan Simone Prinsen via [jiangsu@bom.nl](mailto:jiangsu@bom.nl)

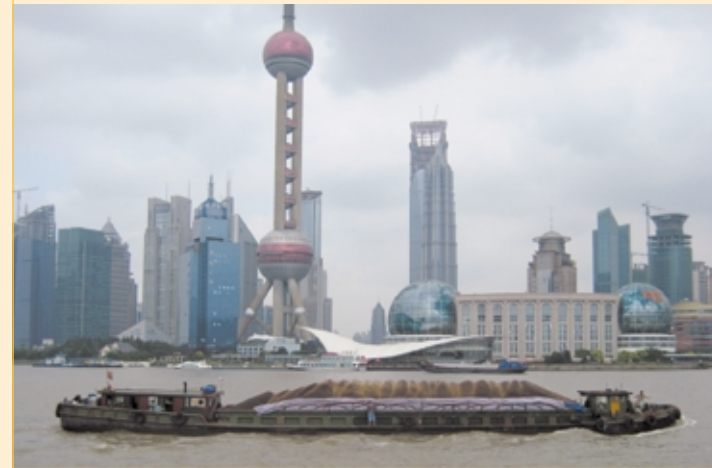
© 2007 N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij. Alle rechten voorbehouden.

### INHOUD

'Brabant & Jiangsu' is een speciale uitgave van de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij. Deze China-special is een eenmalige uitgave.

- Pagina 1 Belang van China voor Brabant • Pagina 2 Provincie Brabant • Pagina 3 Logistiek centrum van Fabory in Zhangjiagang
- Pagina 4 Zakendoen in China vanuit de financiering gezien • Pagina 5 Kamer van Koophandel; N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij • Pagina 6 Jiangsu Representative Office krijgt zelfstandige status • Pagina 7 Buitenlands netwerk in beeld • Pagina 8 Tips & Trucs • Pagina 9 Brainport Highlights Design • Pagina 10 Micro-elektronicafabriek van Neways in Wuxi • Pagina 11 HAS Den Bosch laat Topklasse studenten kennismaken met China • Pagina 11/12 Indrukken van deelnemende ondernemers

## Er zit volop muziek in ondernemen in China



Leider handelsdelegatie Jacques van de Vall:

### “Ondernemer moet vervolg geven aan de missie, anders zal hij nooit kunnen oogsten”

“China is een aantrekkelijk land voor het bedrijfsleven, maar wel erg groot. Daarom is het goed in eerste instantie te focussen op één regio. Voor ons is dat de provincie Jiangsu omdat Noord-Brabant er traditioneel een vriendschapsband mee heeft. En, vijf Brabantse steden, Breda, Den Bosch, Eindhoven, Helmond en Tilburg, hebben belangstelling voor zustersteden daar. De bedoeling van de handelsmissie is Brabantse bedrijven die producten willen afzetten of laten maken in China in contact te brengen met Chinese bedrijven. Dat zes overheden deel uitmaakten van de missie gaf dit bezoek een extra dimensie. Bijzonder was ook de gelijktijdige tournee van Het Brabants Orkest”, zegt voorzitter Jacques van de Vall van de Kamer van Koophandel Oost-Brabant en leider van de handelsdelegatie.  
(Vervolg zie pagina 8)

Vertegenwoordigers van Brabantse bedrijven, banken en kennisinstellingen hebben van 8 tot 16 september 2007 de Chinese provincie Jiangsu bezocht. Samen met een bestuurlijke delegatie onder leiding van Commissaris van de Koningin, Hanja Maij-Weggen en met Het Brabants Orkest waren zij in de steden Nanjing, Yangzhou, Changzhou en Wuxi. Shanghai vormde het bruisende slotstuk van de missie.

In deze China-uitgave van de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) vertellen deelnemers over hun ervaringen en komen vertegenwoordigers uit het ondersteunende netwerk in Jiangsu en Noord-Brabant aan het woord over ondernemen in China. Ook wordt aandacht besteed aan het aantrekken van Chinese investeringen voor Noord-Brabant, onder meer via het handelskantoor van de provincie Jiangsu in Tilburg.

### Investeringsseminars om Brabant bij Chinezen aan te prijzen

De N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) heeft tijdens het bezoek aan Jiangsu in samenwerking met het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) twee investeringsseminars belegd. Vertegenwoordigers van beide organisaties hebben in presentaties het investeringsklimaat in Nederland en in het bijzonder in Brabant aangeprezen.

“Zo'n seminar moet Chinese bedrijven en overheden informatie geven over wat ze in Europa kunnen doen. We lichten de traditionele locatiefactoren toe en geven aan welke voordelen Nederland en Brabant hebben als vestigingsplaats voor bedrijven die in Noordwest-Europa actief willen zijn. In dit geval is het ook een ondersteuning aan de Brabantse steden die partnersteden hebben in Jiangsu”, verklaart Eelko Brinkhoff, projectmanager Investeringsbevordering bij de BOM.

(Vervolg zie pagina 2)

Europe's Heart of Smart Solutions  
欧洲智能解决方案的心脏地带  
The Netherlands, Province of Noord-Brabant  
荷兰 - 北布拉邦省  
Nanjing 南京  
10 September 2007

Department of Foreign Trade & Economic Cooperation, Jiangsu Provincial Government  
Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)  
North-Brabant Development Agency (BOM)

江苏省对外贸易经济合作厅  
荷兰外商投资局  
荷兰北布拉邦省发展署



Het Brabants Orkest heeft in september 2007 op uitnodiging van de provincie Jiangsu een tournee gemaakt langs een aantal Chinese steden. Het orkest maakte deel uit van de Brabantse delegatie en fungeerde als veel-gewaardeerde culturele ambassadeur die veel aandacht heeft gekregen in de Chinese media. De bestuurlijke delegatie en de handelsdelegatie hebben daar hun voordeel mee kunnen doen.

### BOM kan Chinezen met kennis en ervaring ondersteunen

*(Vervolg van voorpagina)*

Chinezen zijn op het ogenblik vooral uit op kennis van de Europese markt. Ze zoeken een antwoord op vragen als: hoe kun je in Europa een bedrijf opzetten en wat zijn de voorkeuren van Europese consumenten? Brinkhoff: "Om Chinese investeringen te werven, moet je ze iets te bieden hebben. Brabant heeft kennis op het gebied van technologie en design, en verkeert logistiek in een sterke positie. De Chinezen hebben van hieruit een gemakkelijke toegang tot de Europese markt en wij kunnen hen met onze kennis en ervaring ondersteunen."

Design is gekozen als speerpunt in de economische ontwikkeling van Brabant, vooral de combinatie van technologie en design. Dat speelt in op de Chinese wensen. "De Chinezen zullen Europese klanten beter kunnen bedienen als zij weten wanneer Europeanen een product aantrekkelijk vinden. Brabant onderscheidt zich van andere regio's door relatief hoge investeringen in onderzoek en ontwikkeling. Bovendien lopen Brabantse kennisinstellingen op het gebied van design voorop in Europa. Tijdens de missie in Jiangsu heeft een aantal designers uit Brabant zich met succes gepresenteerd."

Brinkhoff en directeur John Jorritsma van de BOM gebruiken de missie naar Jiangsu om bestaande contacten in hun netwerk te onderhouden en bronnen te zoeken voor nieuwe relaties. "Een bezoek aan moederbedrijven van Chinese vestigingen in Brabant is goed voor het opbouwen van vertrouwen in wederzijdse samenwerking. Nieuwe contacten worden vaak gelegd via het NFIA dat in China de natuurlijke partner is van de BOM. Het NFIA weet welke Chinese bedrijven interesse hebben voor Nederland. Dat zijn potentiële investeerders voor Brabant."

Commissaris van de Koningin, Hanja Maij-Weggen:

## "Waarde van een parel zit niet in de omvang, maar in de glans"

"In China zijn het bedrijfsleven en het politiek bestuur heel sterk met elkaar verweven. Wil een handelsdelegatie daar goed kunnen opereren, is een soort afdekking door de overheid absoluut nodig. Burgemeesters en Commissaris van de Koningin maken het voor bedrijven gemakkelijker om, in dit geval in de Chinese provincie Jiangsu, te werken. Dat zeggen ondernemers zelf ook." Dat is in de woorden van Commissaris van de Koningin van de provincie Noord-Brabant, Hanja Maij-Weggen, de rol van de bestuurders die in september vier steden bezochten in zusterprovincie Jiangsu. Mevrouw Maij stond aan het hoofd van de bestuurlijke delegatie waarin ook de vijf grote Brabantse steden op hoog niveau waren vertegenwoordigd.

Jiangsu heeft 75 miljoen inwoners en is 2,5 keer zo groot als Nederland. Brabant is daarbij vergeleken een kaboutertje. Toch spreekt de Brabantse commissaris van een win-win relatie. "Jiangsu is een van de best ontwikkelde provincies in China, maar ze willen graag meer leren en vaker naar West-Europa komen. Dat maakt Brabant interessant voor de Chinezen. Brabant profiteert van zijn economische kracht en uitstraling. Er komen in onze provincie bijvoorbeeld meer en meer logistieke investeringen. En, zoals de gouverneur van Jiangsu het prachtig uitdrukte: 'de waarde van een parel zit niet in de omvang, maar in de glans'."



Tijdens het bezoek hebben Jiangsu en Brabant een stap gezet naar het verbreden van hun relaties. Er is een samenwerkingsovereenkomst gesloten voor de uitwisseling van kennis op het gebied van onderwijs en milieu. En er komt een uitwisselingsprogramma gericht op hoogleraren, leraren en studenten.

Logistiek centrum van Fabory in Zhangjiagang

## Waarde toevoegen aan bouten en moeren door uitgekiende distributie en service



250.000 schoendozen gevuld met tienduizend verschillende soorten schroeven, bouten en moeren van Fabory staan op voorraad in Zhangjiagang, een havenstad aan de Yangtze-rivier op 1,5 uur rijden van Shanghai. "Wij vormen hier de buffer voor klanten van Fabory in Europa en de rest van de wereld. Door de veel lagere kosten voor opslag en personeel liggen de voorraadkosten in China op een kwart van de kosten in Europa", aldus de Britse directeur Neil Davenport bij een rondgang door hallen van BoPac, het logistieke centrum van technische groothandel Fabory in Tilburg.

In een hoek van het kolossale magazijn worden de standaarddozen machinaal in elkaar geniet. Verderop scheppen jonge vrouwen in China, Taiwan en Vietnam geproduceerde 'fasteners', zoals de producten in één term heten, in dozen of in plastic zakjes die later weer in dozen verdwijnen. Elke doos krijgt een unieke barcode die aangeeft wat er precies in de doos zit. Vervolgens worden de dozen op pallets gestapeld en gaan naar het opslaggedeelte. "Nadat de pallets het entrepot hebben verlaten, komen er nauwelijks nog mensenhanden aan te pas, noch bij de opslag in Tilburg, noch bij de levering aan de klanten", stelt Davenport.



BoPac waar 120 mensen werken, heeft een eigen laboratorium met 'voor een paar ton euro' apparatuur om de kwaliteit van de producten te testen. "Het is een relatief dure afdeling want naast kostbare machines, moeten we ook zelf personeel opleiden om de testen te kunnen uitvoeren. Maar dit laboratorium maakt het mogelijk én de kwaliteit van de fasteners te verzekeren én de kwaliteit van de logistiek te managen. Op het hoofdkantoor in Tilburg hebben ze er geen omkijken meer naar."

Fabory (in 2007 verwachte omzet: 275 mln euro, 1800 medewerkers) heeft vier jaar geleden besloten om zich voor de inkoop volledig op Azië te concentreren en er eigen opslag- en verkoopbedrijven op te zetten om onafhankelijk van anderen te kunnen opereren. Bestuursvoorzitter Alfons van der Aa van Fabory: "Meer en meer van onze klanten gaan in China produceren en bovendien neemt de autoproductie daar snel toe. In 2006 hebben we in Shanghai tevens een verkoopkantoor geopend en dat netwerk willen we in de komende jaren uitbreiden."

Het geheim van het succes van Fabory zit volgens Van der Aa in het 'unieke' businessmodel. "We bereiden in China de producten volledig voor, zodat in de rest van de keten kosten worden bespaard. Iedereen denkt dat produceren in China producten goedkoper maakt. Maar wij maken niets en toch besparen we geld. Het gaat om waarde toevoegen aan bouten en moeren door een uitgekiende distributie en service aan de klanten. Fabory verkoopt haar producten aan grote en kleine klanten, en is via haar zogenoemde Fabory Centres met 120.000 klanten diep gepenetreerd in de Europese markt. De Chinese toeleverancier is dus via Bopac volledig geïntegreerd met de eindklanten van Fabory. De Chinezen kunnen ons logistieke concept op dit moment nog niet kopiëren, maar die tijd komt nog wel. Voor ons betekent het dat we moeten blijven innoveren om ze voor te kunnen blijven."



## Subsidies & regelingen voor internationaal ondernemen

De Nederlandse overheid en de Europese Unie hebben regelingen en instrumenten om ondernemers op weg te helpen bij internationaal ondernemerschap. Hieronder staan enkele regelingen die voor China gelden:

### Azië-faciliteit voor China

Voor wetenschappelijke samenwerking, kennisoverdracht, opleidingen en trainingen (human resource development). Projecten moeten liggen op gebied van: ontwikkeling private sector; landbouw; gezondheidszorg; milieu/energie en waterbeheer; goed bestuur.

### Programma Economische Samenwerking Projecten (PESP)

Bedrijven kunnen met ondersteuning PESP-studies uitvoeren naar de haalbaarheid van een project waarbij Nederlandse kapitaalgoederen en diensten geleverd kunnen worden.

### Programma Starters op Buitenlandse markten (PSB)

Bedoeld om mkb-bedrijven die over geen of weinig exportervaring beschikken, te ondersteunen bij het betreden van een nieuwe of praktisch nieuwe buitenlandse markt.

### Meer informatie:

[www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl)

Zakendoen in China vanuit de financiering gezien:

## “Bezint eer gij begint!”

Het financieren van zakelijke activiteiten in het buitenland vormt voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf vaak een barrière. Zakendoen in China heeft zijn eigen speciale karaktertrekken, blijkt uit gesprekken met directievoorzitters van twee banken in Brabant. “Als algemene regel geldt: hoe minder ontwikkeld een land, hoe minder ontwikkeld ook het kapitaalverkeer. In China is vooral het uitgaande kapitaal nog sterk gereguleerd. Een ondernemer moet zich via het consulaat of via lokale banken altijd ervan verzekeren of een Chinees bedrijf geld mag uitvoeren en of het dat mag voor de producten of diensten die worden afgenomen”, stelt Willem Louwers van de Rabobank in Den Bosch.

“Voor Chinezen geldt: vertrouwen is goed, maar zekerheid is beter. Als je diensten of goederen afneemt, is het boter bij de vis. Vaak met een ‘letter of credit’ via de banken die ervoor zorgen dat pas wordt betaald als is geleverd. Ondernemers moeten er rekening mee houden dat Chinese banken zeer punctueel zijn. Als op een formulier iets niet goed is ingevuld, dan gaat het niet door. Ze vertrouwen je niet op je blauwe ogen”, zegt Paul van Vuuren van ING Bank district Oost-Brabant.

Beide bankiers leggen na het bezoek aan Jiangsu hun eigen accenten in adviezen aan ondernemers. Louwers: “Bezint eer gij begint! Het is voor mij weer bevestigd dat zaken doen in China zeer complex is. Het taalprobleem, andere gewoontes en niet alle Chinezen zijn betrouwbare contacten die consciëntieus zaken met je willen doen. Als het over financiering gaat, moet het bedrijf in Nederland financieel voldoende sterk zijn om het Chinese avontuur aan te kunnen. Chinezen veronderstellen een hoog percentage eigen vermogen van soms wel 70 procent. Dan mag je maar 30 procent lenen.”

Van Vuuren: “Een gedegen voorbereiding bepaalt negentig procent van je succes. Maak je huiswerk en zorg dat je voor jezelf helder hebt waarom je in China zaken wilt doen. Dat de productiekosten laag zijn, is in veel sectoren al achterhaald, omdat wij in Nederland inmiddels efficiëntere machines hebben. Investeer in de opbouw van contacten, want je begint aan een lange termijntraject. Houd er rekening mee dat je flexibiliteit dagelijks op de proef wordt gesteld. Je kunt steeds weer worden verrast. Chinese autoriteiten kunnen zelfs verordineren dat je bedrijf verplaatst moet worden voor de aanleg van een weg.”



## Consulent Internationale Handel bij KvK ondersteunt startende exporteur

De Kamers van Koophandel (KvK) in Nederland hebben medewerkers in dienst die gespecialiseerd zijn in het adviseren van ondernemers over internationaal ondernemen. Ad van Abeelen is een van de consulenten Internationale Handel bij de KvK Oost-Brabant in Eindhoven. “In deze functie adviseer je en begeleid je ondernemers die willen gaan exporteren of die nieuwe buitenlandse markten willen gaan betreden”, omschrijft Van Abeelen in het algemeen zijn taak.

Naast een eigen programma van projecten en collectieve activiteiten, worden consulenten vaak betrokken bij activiteiten van andere organisaties op het gebied van internationaal zakendoen, zoals de handelsmissie naar de provincie Jiangsu. “Het matchmakingprogramma voor de bedrijven is via ons opgezet. Wij behartigen de belangen van de bedrijven en onderhouden het contact met het Netherlands Business Support Office in Nanjing. Dat is de overheidsorganisatie die op maat Chinese partners heeft opgespoord voor de Brabantse ondernemers in de delegatie.”

Een andere activiteit is het koppelen van bedrijven en studenten die een exportopleiding volgen. “De studenten kunnen na hun studie worden geplaatst bij het bedrijf waar ze stage hebben gelopen om zo de export continuïteit te geven. De KvK begeleidt dat proces.” Verder biedt de consulent ondersteuning en begeleiding aan individuele ondernemers. Bijvoorbeeld bij het opstellen van een subsidieaanvraag zoals in de regeling Programma Starters op Buitenlandse markten (PSB), die gericht is op het midden- en kleinbedrijf.



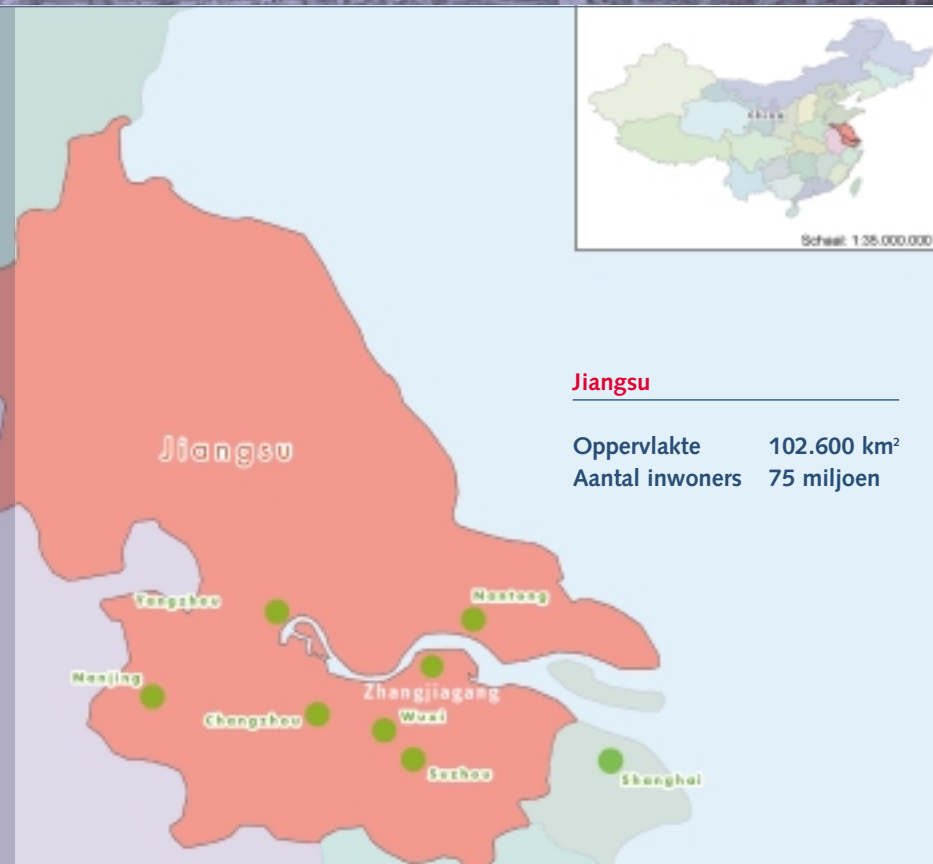
## BOM (aan)trekker voor Brabant

China dient zich aan als investeerder in de rest van de wereld. De N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) probeert de Chinezen te interesseren voor vestiging in Brabant. Directeur John Jorritsma van de BOM: “Een van de taken van de BOM is bedrijven in binnen- en buitenland met elkaar in contact brengen om te bereiken dat de economische structuur van Brabant duurzaam verbetert. In de praktijk komt het er op neer dat de BOM een bemiddelende rol speelt bij het aantrekken van buitenlandse investeringen voor Brabant, ook uit China.”

De BOM profiteert van de samenwerking tussen Brabant en Jiangsu, die van lieverlee intensiever wordt. “Het is een groot voordeel dat de relatie tussen de provincies al lang bestaat. Daardoor is een vertrouwensbasis gegroeid. Het handelskantoor van Jiangsu is gehuisvest in het kantoor van de BOM. Zij tappen bij ons kennis van Europa af en wij bij hun kennis van China. Dat is voor beide partijen een win-win situatie.”

## Jiangsu-kantoor krijgt zelfstandige status

De Gouverneur van Jiangsu heeft aangekondigd dat het vertegenwoordigend handelskantoor van Jiangsu een zelfstandige status krijgt. "Het is op zich al uniek dat Jiangsu vorig jaar in Tilburg een nevenvestiging van haar handelskantoor in Düsseldorf opende. Dat ze nu hebben besloten het kantoor een zelfstandig karakter te geven, bewijst dat het goed loopt en het onderstreept dat Brabant en Jiangsu een hele goede verstandhouding hebben", aldus de reactie van Commissaris van de Koningin, Hanja Maij-Weggen.



Kantoor van provincie Jiangsu in Tilburg

## Spil in relaties tussen Jiangsu en Brabant

De afdeling Buitenlandse Handel & Economische Samenwerking van de provincie Jiangsu is sinds het voorjaar van 2006 gevestigd in het gebouw van de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) in Tilburg. "Eerst was het doel voor Jiangsu investeringen aan te trekken uit Europa. Maar onze activiteiten hebben zich uitgebreid naar tweerichtingsverkeer. We werken nu samen met de vijf grote steden in Brabant om ook economische samenwerking in Jiangsu mogelijk te maken", aldus Sun Jin, die het kantoor heeft opgezet als filiaal van het handelskantoor in Duitsland. Hij is inmiddels benoemd tot directeur Buitenlandse Investerings van Jiangsu en is verhuisd naar provinciehoofdstad Nanjing.

Simone Prinsen is werkzaam bij de BOM als adviseur voor het Jiangsu-kantoor. "Jiangsu is de best ontwikkelde provincie van China. Er is een goede infrastructuur, ook op het gebied van internet en telecommunicatie. De Yangtze-rivier stroomt door de provincie en veel steden hebben uitstekende havenfaciliteiten. Shanghai, het financiële centrum van China, ligt dichtbij. Met de trein is het maar 2 uur naar Nanjing, de provinciehoofdstad van Jiangsu", karakteriseert Prinsen de Chinese zusterprovincie van Brabant.

Ondanks het grote verschil in omvang zijn de beide provincies geschikte partners gebleken. Sun Jin: "Jiangsu en Brabant hebben

een vergelijkbare economische structuur. Zowel in de landbouw, als in de industrie en dienstverlening kunnen we goed samenwerken. Jiangsu geeft bij de samenwerking drie sectoren prioriteit: logistiek & distributie, research & development en hightech industrie en de agrarische en voedselverwerkende industrie. Bedrijven in Jiangsu willen naar Europa komen, maar dat is een erg groot gebied. Ze zoeken een toegangspoort en vinden die in Nederland; vooral in Brabant want dat is het hart van Europa en heeft relatief lage vestigingskosten."

De activiteiten van het Jiangsu-kantoor zijn breder dan louter economische zaken, licht Prinsen toe. "Het kantoor vervult een brugfunctie tussen de twee provincies. Wij organiseren trainingprogramma's voor Chinese ondernemers en introduceren Brabantse bedrijven in ons netwerk in Jiangsu. Maar we begeleiden bijvoorbeeld ook Chinese bestuurlijke delegaties die zich willen informeren over het gezondheidssysteem en de sociale zekerheid. Het kantoor is een spil in de relaties tussen Jiangsu en Brabant."

Sun Jin zegt veel te hebben opgestoken van zijn verblijf in Nederland. "Bijvoorbeeld dat het niet aan de overheid is om investeringsbeslissingen te nemen voor bedrijven. De overheid moet bedrijven benaderen en informatie geven over de mogelijkheden die er zijn. Ondernemers moeten dan zelf keuzes maken en beslissingen nemen. Investeringsseminars vormen een goed platform voor Chinese overheid en bedrijfsleven om te leren van buitenlanders. Dat is belangrijk voor het moderniseren van onze economie."

Han Feenstra, directeur Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) in China:

## Chinezen vinden Brabant hele belangrijke investeringsbestemming

Het kantoor van het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) in Shanghai, een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken en gevestigd in het consulaat-generaal, heeft als belangrijke taak Chinese investeringen binnen te halen voor Nederland. "Ook coördineren wij de activiteiten van alle organisaties die zich in Nederland met het aantrekken van buitenlandse bedrijven bezighouden. De N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) is een hele belangrijke speler op dat vlak", zegt NFIA-directeur China, Han Feenstra.

Feenstra en zijn Chinese medewerker Jiong Zhuang gaan zoveel mogelijk proactief te werk om Chinese bedrijven warm te maken voor vestiging in Nederland. Feenstra: "We benaderen partijen voor het geval ze plannen hebben in het buitenland te investeren en we generen publiciteit via websites en kranten. Netwerken is een belangrijk onderdeel van ons werk. We geven regelmatig presentaties op seminars, zoals tijdens het bezoek van de Brabantse delegatie in Nanjing en Wuxi. Goede samenwerking met de lokale autoriteiten is voor ons van groot belang, omdat zij ons toegang verschaffen tot hun netwerken."

Voor de Chinezen is de provincie Noord-Brabant een hele belangrijke investeringsbestemming, stelt Feenstra. "De provincie ligt dichtbij Duitsland, België en Frankrijk, en tussen de havens van Rotterdam en Antwerpen. Ook is hoogwaardige technologie aanwezig, zoals micro-elektronica en auto-industrie. Heel veel bedrijven in China hebben een relatie met Philips, als toeleverancier of gebruiker van componenten of als concurrent. Daardoor zijn velen bekend met Philips en met Brabant."

Fulco Wijdooge, directeur NBSO in Nanjing:

## "Succes in China komt je niet aanwaaien"

"Wij helpen Nederlandse bedrijven bij het zakendoen in China. Wij werken in de gebieden die nog niet zo zeer zijn ontwikkeld en die nog moeten worden ontgonnen voor westerse bedrijven." Dat is de functie van een Netherlands Business Support Office (NBSO) in de woorden van directeur Fulco Wijdooge van het NBSO in Nanjing. NBSO's hebben als hoofdtak handelsbevordering en maken samen met de ambassade en de consulaten-generaal onderdeel uit van het overheidsnetwerk in China.

Wijdooge heeft met zijn Chinese collega Steven Wang een belangrijke bijdrage geleverd aan het welslagen van de investeringsseminars en de matchmakingbijeenkomsten. "Met Brabant werkt het goed. Bij de missie is er een vruchtbare samenwerking geweest, zowel met de N.V. Brabantse Ontwikkelings Maatschappij, als met de Kamer van Koophandel Oost-Brabant. We zitten op hetzelfde vlak van internationale samenwerking", licht Wijdooge toe.

Een ondernemer kan bij een NBSO aankloppen om onder meer een marktscan te laten doen en ook om bezoeken aan Chinese bedrijven te laten organiseren. De dienstverlening is gratis. Wijdooge benadrukt dat ondernemers zich wel eerst moeten voorbereiden omdat een NBSO anders niet effectief zijn werk kan doen. "Ga zelf googelen, win informatie in en maak een plan van aanpak. Er zijn nog steeds ondernemers die vragen: 'ik wil wat met China doen, kunnen jullie me helpen?'. Zakendoen in China kost tijd, geld en mankracht. Succes in China komt je niet aanwaaien."

Consul Jan van Weijen in Shanghai:

## "Koop kennis in, doe niets zelf!"

De economische afdelingen van de ambassade en de consulaten-generaal zijn tegenwoordig toegesneden op dienstverlening aan bedrijven. Veel ondernemers die voor het eerst aan een handelsmissie deelnemen realiseren zich dat niet. Ze zijn verbaasd dat



ze 'zomaar' een afspraak kunnen maken met een diplomaat om ondersteuning te krijgen bij hun eerste zakelijke stappen in China. Consul Jan van Weijen, hoofd van de economische afdeling in Shanghai helpt hen graag uit de droom: "Ik blijf het steeds weer en overal herhalen: maak gebruik van onze diensten! Bij ons krijg je gratis know how en, nog belangrijker, know who. Wij weten waar Abraham de mosterd haalt."

Voordat een ondernemer zaken gaat doen in China, moet hij eerst zelf komen kijken, luidt een van de stelregels van Van Weijen. "Kom dan in de zomermaanden. De Chinezen werken gewoon door. En wij hebben het niet zo druk als anders. We kunnen dan meer aandacht aan de individuele ondernemer schenken."

Hij wijst erop dat China geen goedkope markt is en dat de opstapkosten navenant zijn. "Zakendoen in China staat gelijk aan hoge volumes en hoge kosten. De kansen liggen in niche-markten: luxe, 'must have' en design, business-to-business activiteiten en dienstverlening met een hoge toegevoegde waarde."

Meer informatie  
over het overheidsnetwerk in China  
vindt u op:

[www.hollandinchina.org](http://www.hollandinchina.org)

# Tips & Trucs

(Vervolg van voorpagina)

Van de Vall onderstreept het belang van de aanwezigheid van bestuurders voor de kansen die ondernemers in China krijgen. "Chinezen zijn heel erg hiërarchisch ingesteld. Op de foto gaan met hoogwaardigheidsbekleders is heel belangrijk. Een ondernemer die samen met de gouverneur of de burgemeester is gefotografeerd, krijgt in de ogen van de Chinese onderneming waarmee hij zaken wil doen ineens een hogere status. Gezamenlijke handelsreizen van bestuurders en ondernemers naar China zijn dus erg belangrijk."

In Nanjing had de matchmaking waarbij ondernemers kennismaken met potentiële partners een speciaal karakter. "Traditioneel leggen ondernemers in een matchmakingprogramma het eerste contact aan tafeltjes in een grote zaal. In dit geval had het Netherlands Business Support Office in Nanjing voor iedere deelnemende ondernemer op maat kennismakingsbezoeken geregeld aan twee of drie Chinese bedrijven. Ze kregen voor die dagen een vaste tolk mee. Zeer bijzonder om de eerste ontmoeting bij bedrijven zelf te hebben. En effectief, omdat je meteen een idee krijgt hoe de onderneming er van binnen uitziet."

De handelsmissie is volgens Van de Vall succesvol verlopen. "Maar het belangrijkste voor de ondernemers komt nog. Ze moeten een follow-up geven aan de contacten die zijn gelegd. Tijdens de missie is het slechts zaaien. Een ondernemer moet vervolg geven aan de missie, anders zal hij nooit kunnen oogsten."



- Laat je in China niet misleiden door de cultuur. Speel het spel mee, maar blijf nuchter. Handel niet anders dan je in Nederland zou doen.
- Neem niets kritiekloos voor waar aan, in China is niets wat het lijkt.
- Informatie in China is vaak niet betrouwbaar. Controleer alles bij verschillende bronnen. Blijf kalm als elke keer andere informatie beschikbaar komt.
- Gok niet op één toeleverancier, behoud onderlinge concurrentie.
- Communiceer per fax. E-mails in het Engels worden vaak voor spam aangezien en weggegooid.
- Vlieg naar China een of twee dagen voordat je belangrijke besprekingen hebt. Zakenpartners daar hebben geen last van jetlag.
- Huur een Chinees die in Nederland heeft gestudeerd in als persoonlijke assistent en vertaler. Hij of zij kent beide culturen.
- Neem altijd een eigen Chinese medewerker mee naar besprekingen of naar een conferentie. In veel gevallen wordt de helft niet vertaald of is de tolk niet te verstaan.
- Spreek langzaam en in korte zinnen. Laat duidelijke pauzes vallen voor de tolk.
- Laat de tekst van een presentatie of een toespraak door eigen mensen in het Chinees vertalen en geef deze tekst vooraf aan de tolk voor de Chinese toehoorders.
- Maak van het begin af aan alles transparant en bespreekbaar. Ben duidelijk in het niet accepteren van steekpenningen. Maar wissel wel kleine cadeautjes uit, want dat is in China onderdeel van de zakencultuur.
- Houd er rekening mee dat in China een relatief groot deel van de arbeidskosten zit in de secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals dagelijks gratis lunch, verplichte bijdrage aan pensioenfondsen, uitjes met het personeel en bonussen, onder meer met Chinees Nieuwjaar.
- Spreek bij een Chinees bedrijf met de hoogste baas, als je zelf de hoogste baas van jouw bedrijf bent.
- In China moet je je profileren. Verblijf in een vijf sterren hotel geeft je, in de ogen van de Chinezen, status. Een gehuurde BMW met chauffeur ook.
- **Meer Tips & Trucs staan in: Ondernemen in China, Zakendoen met Chinezen in tien praktische stappen door Yvonne van der Heijden.**



Bestellen:  
[www.ondernemeninchina.nu](http://www.ondernemeninchina.nu)



Om hun eigen designhorizon te verbreden hebben Brabantse ontwerpers in Jiangsu traditionele ambachten bekeken, zoals pottenbakken waar de stad Yixing beroemd om is. Het bedrijf Yixing CAE van de Nederlander Mowah Yong produceert potten voor tuincentra.



Jonge ontwerpers uit Eindhoven en Helmond hebben zich in Nanjing, partnerstad van Eindhoven, gepresenteerd op de expositie 'Brainport Highlights Design'. Brainport Eindhoven is een samenwerkingsverband van hoogtechnologische bedrijven, onderwijsinstellingen en kennisintensieve organisaties. Doel is Zuidoost-Brabant te profileren als toptechnologische regio.

"Shanghai laat het tegendeel zien van 'China kopieert alles'. Er is een grote mate van eigen creativiteit. In de stad zijn tachtig clusters actief in de creatieve industrie." China is volgens Quirine Meij, die voor Design Connection Brainport in Nanjing de expositie 'Brainport Highlights Design' heeft georganiseerd, op het gebied van ontwerpen verder dan het beeld dat bestaat in Nederland.

Ook Maarten Hendriks van Little Mountain heeft met verbaasde ogen rondgekeken tijdens de missie. "Ik wist dat in China mensen bezig zijn met design, maar ik had er geen idee van dat er enorme designparken zijn, zoals in Nanjing."

Oude ambachten worden ten onrechte geassocieerd met achterlijke dorpen, stelt Lilian van Stekelenburg van Lily '66. "We zijn naar Yixing geweest waar van oudsher theepotten uit rode klei worden gemaakt. Kom je in een stad á la Las Vegas met een miljoen inwoners."

Maarten Baptist die met zijn studio WATdesign heeft meegewerkt aan het opzetten van de expositie in Nanjing vindt dan ook 'zien met eigen ogen' het waardevolle van het bezoek aan China. "Je moet eerst goed je ogen de kost geven voordat je kunt bepalen op welke manier je kunt samenwerken in zo'n groot land."

De ontwerpers hebben verschillende soorten bedrijven bezocht, variërend van een meubelmakerij tot een zeefdrukkerij en een keramiekbedrijf. Leonne Cuppen van Yksi heeft naar productietechnieken gekeken. "De fabriek van lakvazen was erg interessant. Met die techniek kan ik mijn eigen producten op een ander manier maken."

Jo Meesters is op zoek naar mogelijkheden om in China zijn collectie van onder meer vazen te laten maken. "Ik kijk naar

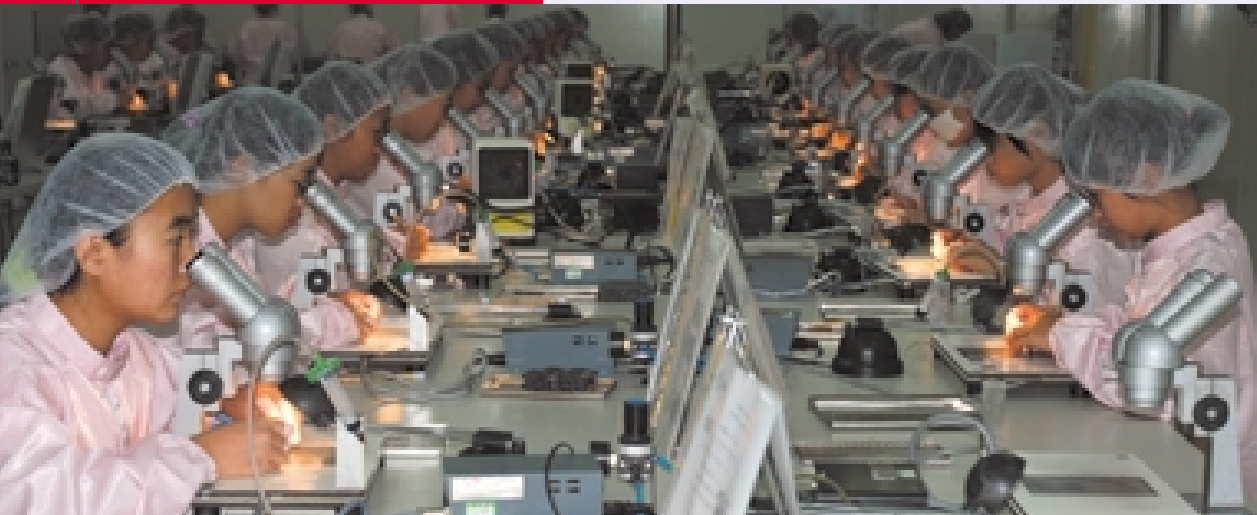


## Expositie in Nanjing: Brainport Highlights Design

bestaande ambachten, zoals bijvoorbeeld pottenbakken, en wil dat combineren met nieuwe technieken om een nieuwe collectie vorm te geven."

De Nederlanders hebben Chinezen ontmoet die net als zijzelf zijn afgestudeerd aan de Design Academy in Eindhoven en nu soms zelf op een universiteit doceren. "Het netwerk van afgestudeerden is heel hecht. We gaan in de toekomst samen dingen doen," zegt Simone de Waart van Material Sense.

GBO design & engineering wil samenwerken met Chinese partners om het idee 'design in Holland, made in China' in praktijk te brengen. "Wij zouden de eerste fase van het ontwerpproces kunnen doen en dan in China tegen een gunstig tarief kunnen samenwerken op het vervolgetraject", aldus Jeroen op ten Berg.



Micro-elektronicafabriek van Neways in Wuxi

## Carrièrekansen bieden zorgt voor behoud van personeel

In de productiehal van Ximec in Wuxi hangt een geconcentreerde stilte boven de langgerekte werktafels. Tientallen jonge Chinese vrouwen in lichtroze schortjassen en met een haarnetje op het hoofd staren door een microscoop. Hun vlugge handen lassen 1300 minuscule draadjes op een chip die kleiner is dan een luciferdoosje. Er zijn maar weinig mannen betrokken bij de massaproductie van micro-elektronica bij deze dochter van Neways (in 2006 omzet: 238,6 mln euro, 2200 medewerkers) dat zijn hoofdkantoor heeft in Son. "Vrouwen zijn veel beter in precisiewerk en hebben veel meer geduld", zegt de Chinese algemeen directeur, Green, tijdens zijn presentatie.

Bij Ximec werken 230 mensen in drieploegendienst. Ze maken onder meer onderdelen voor hoorapparaten, detectiepoorten en medische apparatuur. Directeur Green is er trots op dat het verloop onder de medewerkers met 10 procent behoorlijk onder het Chinese gemiddelde van 15 procent ligt. Hij schrijft dat toe aan gunstige arbeidsvoorwaarden en schone arbeidsomstandigheden, maar vooral ook aan de mogelijkheden voor het personeel om binnen het bedrijf carrière te maken.

Green: "Chinezen springen erg gemakkelijk van bedrijf naar bedrijf als ze ergens anders iets meer kunnen verdienen. Het één kind per gezinbeleid leidt er bovendien toe dat ouders hun kinderen liever in een witte boordenfunctie zien werken. Ximec biedt al zijn medewerkers een basistraining, en degenen die goed zijn, carrièrekansen. Bijna een derde van het leidinggevende personeel is hier tien, twaalf jaar geleden begonnen als productiemedewerker. Medewerkers weten dat ze een toekomst hebben in dit bedrijf en

hogerop kunnen komen. Dat draagt in belangrijke mate bij aan hun loyaliteit."

China is voor het beursgenoteerde Neways, dat in Wuxi nog een andere fabriek heeft met ruim tweehonderd medewerkers, onderdeel van het businessmodel, legt bestuursvoorzitter Huub van der Vrande uit. "De twee bedrijven in China zorgen voor de grotendeels handmatige massaproductie. Het zijn meestal grotere, minder complexe, stabiele series die vaak worden geproduceerd in opdracht van Neways-bedrijven in West-Europa.

De lage lonen in China maken het mogelijk om tegen een betere kostprijs te produceren. Daardoor kunnen we onderzoek en ontwikkeling in Nederland houden en ook in West-Europa zo dicht mogelijk bij onze klanten opereren."

De grootste uitdaging in China is volgens Van der Vrande producten te leveren volgens internationale kwaliteits-normen. Maar een westers bedrijf kan zelf veel doen om goede kwaliteit uit zijn fabrieken te laten komen. "Je moet heel veel inspanningen doen om je medewerkers op te leiden en vooral ook om ze te onderwijzen in kritisch denken. Chinezen zijn erg volgzaam en zeggen overal 'ja' op. Ze moeten leren proactief te handelen. Neem steeds de tijd om mensen duidelijk te maken wat je wilt. Durf over je eigen fouten te vertellen en toon respect. De cultuurverschillen moet je niet overcultiveren. Laat ruimte voor ieders eigenheid. Als hoogste baas moet je veel in China zijn. Dat geeft aan dat je betrokken bent en zorgt voor een versterking van de positie van het Chinese management naar bijvoorbeeld de lokale overheid toe", aldus Van der Vrande.



HAS Den Bosch laat Topklasse studenten kennismaken met China

### "In de basis is er geen verschil"

"China is zo enorm groot dat de ontwikkelingen daar invloed zullen hebben op alles wat wij hier doen. Daar moeten we in het onderwijs al aandacht aan besteden, zodat studenten zich voorbereiden op de kansen en uitdagingen in de wereld. Je kunt en mag China niet negeren." Directeur Jan Denissen van de HAS in Den Bosch, waar ondernemerschap vetgedrukt in het curriculum staat en alle 1500 studenten stage moeten lopen in het buitenland, reisde als lid van de handelsdelegatie mee naar Jiangsu.

"Veel bedrijven waar wij mee te maken hebben zijn al in China actief. Voor veel ondernemers is China 'booming business'. Er is niet voor niets een Jiangsu-kantoor in Tilburg. Je moet er zelf gaan kijken om de goede keuzes te kunnen maken. Als je alleen op 'van horen zeggen' afgaat, kun je te gemakkelijk meegaan in de 'hype' die China is op dit moment", aldus Denissen die de reis ook voor het netwerken als 'heel nuttig' heeft ervaren.

Een groep Topklasse-studenten uit alle studierichtingen heeft de China-filosofie van Denissen in september in praktijk gebracht. Zij zijn samen met een groep jonge Brabantse agrarische ondernemers naar Jiangsu getogen. Onderdeel van hun programma, opgezet door het Jiangsu-kantoor, vormde een bezoek aan een agrarische beurs in de stad Xuzhou.

"Door naar zo'n land als China te gaan, leer je anders kijken en nadenken over verschillen. Onze Topklasse-studenten starten hun eigen onderneming al een jaar voordat ze afstuderen. Ze ondernemen studiereizen, zodat ze hun gedachten en ideeën beter kunnen focussen voordat ze hun businessplan schrijven. Doel van de reis naar Jiangsu was ervaringen opdoen met internationaal ondernemen en een eerste indruk krijgen van de stand van zaken op ieders eigen vakgebied. Dat varieert van koikarpers tot melkveehouderij en bloementeel", zegt docent Bedrijfskunde en begeleider Koos Dekker.

"Op de keper beschouwd werkt het met Chinese ondernemers niet anders dan met Nederlanders. De mensen die open en frank zijn, kunnen gemakkelijk dingen tot stand brengen en zakendoen. In de basis is er geen verschil, maar je kunt in China voor verrassingen komen te staan. Daar moet je goed op bedacht zijn", aldus Denissen.

### Indrukken van deelnemende ondernemers

"Als ontwikkelaar van het Tilburg Innovatie Centrum voor startende ondernemers willen we bijdragen aan het profiel van Brabant als innovatieve plek in West-Europa. Ondernemers in China staan open voor samenwerking met Europa en willen graag kennismaken met het Westen."

**Acceleration, Tilburg.**

"Wij willen in China bedrijfsopleidingen gaan verzorgen en zoeken daarvoor een partner die bekend is met de Chinese taal en cultuur. De Chinezen lopen nog wel zo'n tien jaar achter, maar ze zullen dat snel genoeg inhalen want de dynamiek in China is verbazingwekkend."

**Censor Trainingen, Tilburg.**

"Bezoeken aan verschillende farmaceutisch georiënteerde bedrijven geven ons een tamelijk goed beeld van de productie van traditionele Chinese medicijnen, die wij in Nederland op de markt brengen. We hebben nuttige contacten opgedaan, ook in het Nederlandse overheidsnetwerk in China."

**Cinmar Pharma, 's-Hertogenbosch.**  
(Vervolg zie pagina 12)