

Janssen breekt rekords in China

Janssen Pharmaceutica breekt rekords in China. Twee jaar na de eerste contacten werd er reeds een kontrakt ondertekend. Het bedrijf onderhandelt over de vorming van een eerste joint-venture. Niet in Peking of Shanghai, maar in Hanzhong in de provincie Shaanxi. Wetenschappelijke contacten hebben voor Janssen deuren geopend.

Joos Horsten, vice-president internationaal: „Janssen Pharmaceutica is ontstaan uit de research, is groot geworden dank zij research en moet zich in landen zoals China valoriseren via wetenschappelijke samenwerking en de daaruit voortvloeiende technologische samenwerking. Uit een onderzoek van het Japanse Instituut voor Industrieel Geneesmiddelenonderzoek, gepubliceerd in januari 1982, blijkt dat Janssen Pharmaceutica in de periode 1970-80 79 nieuwe stoffen in klinisch onderzoek heeft gebracht waarmee het op de vijfde plaats komt in de wereldranglijst. Ons bedrijf komt echter op de eerste plaats wat het aantal nieuw geïntroduceerde geneesmiddelen betreft.”

De eerste contacten met China werden gelegd in het begin van de jaren zeventig tijdens een wetenschappelijk bezoek van Dr. Paul Janssen op uitnodiging van de Chinese Akademie voor Wetenschappen. Verscheidene missies, onder meer georganiseerd door Bechimex volgden. Alles bleef op het principiële vlak. Maar toen China in 1978-79 na het beëindigen van de kulturele revolutie contact zocht met westerse bedrijven om te helpen bij de modernisering van het land, zat Janssen op de eerste rij. In juli 1979 gaat een technische delegatie onder leiding van Joos Horsten naar China. Chinese bedrijven hadden interesse voor lokale productie van Janssen-produkten, maar stuitten op technische problemen die zij slechts met veel moeite en tijd zouden kunnen oplossen.

Joos Horsten: „De meeste bedrijven gaan naar China omdat zij eenzijdig belangen zien in dat land. In ons geval is het een tweerichtingsverkeer. Enerzijds was er de wetenschappelijke interesse gekweekt door Dr. Paul Janssen en anderzijds de interesse voor onze produkten door de toepassing en het gebruik ervan. Het is moeilijk te zeggen wie heeft uitgenodigd. Het is bijna een natuurlijke samenwerking. De Chinezen vroegen ons in 1979 om voor een produkt dat zij wensten te vervaardigen een technische samenwerking op te zetten. Wij zijn toen in contact gekomen met één van de vierduizend bedrijven die bij wijze van proef de toelating kregen om met buitenlandse firma's te onderhandelen. Wij hebben evenwichtig gediskussieerd met de centrale en de provinciale autoriteiten. Dat is van strategisch belang. Vele bedrijven blijven voor de onderhandelingen in Peking steken en verwachten dat de centrale autoriteiten een partner gaan zoeken. Het zwaartepunt van onze activiteiten lag zowel in Peking als in de provincie.”

De huidige partner van Janssen Pharmaceutica is de Hanjiang farmaceutische fabriek van Hanzhong in de provincie Shaanxi. Zij ligt ten westen van Peking en telt volgens de recente volkstelling 28.904.423 inwoners. De provinciehoofdplaats is Xian. Hanzhong ligt op ongeveer 270 kilometer ten zuidwesten van Xian tussen de Qin ling-gebergte in het noorden en het Micang-gebergte in het zuiden. Om van Peking naar Hanzhong te reizen per trein en auto heb je gemiddeld een paar dagen nodig.

Joos Horsten: „Wij hebben een zeer competente partner gevonden en hebben ons niet laten afschrikken door de afstand. De meeste bedrijven willen een partner in de buurt van Peking of Shanghai. Wij hebben gekozen voor de moeilijke weg. Dat geeft enig ongemak inzake reizen maar heeft anderzijds ook stimulerend gewerkt omdat die men-

sen minder gesolliciteerd worden om voor een projekt te werken. Toen wij voor het eerst in Hanzhong aankwamen waren wij pas de derde buitenlandse delegatie die er ooit op bezoek kwam. Er was zelfs geen hotel. Onze partners hebben daarom in de fabriek zes appartementen gebouwd voor de Belgen die daar regelmatig verblijven.”

Janssen Pharmaceutica heeft zijn produktiemethoden, technologie en engineeringconcepten ter beschikking gesteld van de Chinese partner. De Hanjiang-fabriek is nu in volle uitbreiding en zal een grondstof tegen parasieten pro-



L. PEETERS

Joos Horsten: „Wij zijn binnengeraakt dank zij onze wetenschappelijke faam.”

duceren, vooral voor veterinair gebruik. De grondstof zal gedeeltelijk in China verwerkt worden tot een farmaceutische specialiteit voor de Chinese markt. Een gedeelte van de grondstof zal naar Janssen Pharmaceutica in België geëxporteerd worden, die het hier zal verwerken en het eindprodukt opnieuw exporteren naar verschillende landen. China levert de grondstof aan Janssen tegen interessante voorwaarden als vergoeding voor de technologie-inbreng en apparatuur. De wetenschappelijke instrumentenafdeling van Janssen bouwt de controle-apparatuur voor de fabriek. Een gedeelte van de door Janssen ontworpen

apparatuur wordt geleverd door KMO's die zo ook export kunnen realiseren naar anders moeilijk toegankelijke markten. Janssen zorgt ook voor de opleiding in België van Chinese ingenieurs en managers en verstrekt advies bij de bouw van de productie-eenheid en een hypermoderne waterzuiveringsinstallatie. Ook dit laatste is van zeer groot belang in het industrialisatieproces in China. De Chinese en Belgische teams werken goed samen.

Joos Horsten : „Onze projektmanager is ingenieur *Paul Robben*. Hij leidt ons team van ingenieurs en managers. Het is een enorme *challenge* voor die mensen en toont weer maar eens de rol aan van onze kaders in dit soort internationale projecten. Wij zijn echter ook zeer tevreden over het Chinese team. Zij zijn zeer gemotiveerd, geïnteresseerd in de samenwerking en op hun gebied zeer competent. Zij werken bijna dag en nacht door. De timing wordt zeer goed gevolgd. In het begin was er niemand die Engels sprak. De Chinezen hebben onmiddellijk nadat de besprekingen begonnen zes mensen naar het Taleninstituut gestuurd die na zes maanden terug kwamen en Engels spraken. De voertaal voor de technische besprekingen is nu Engels.”

Het kontrakt voor de technologische samenwerking met de *Hanjiang*-fabriek is precies twee jaar na de eerste technische kontakten ondertekend, een rekord. Het akkoord van juli 1981 was tevens het eerste van die aard dat werd afgesloten tussen een Chinees en een buitenlands farmaceutisch bedrijf. *Joos Horsten* : „De onderhandelingen waren in het begin moeilijk ter wille van de taal en het verschil in cultuur. In China is vooral het opbouwen van een goede vertrouwensrelatie belangrijk. Eens die tot stand gebracht is, verlopen de besprekingen vlot en aangenaam. Wij hebben elkaar zeer goed leren kennen en werken samen als een hecht team. Een komplikatie is dat er meerdere autoriteiten bij betrokken zijn en dat een projekt op verschillende niveaus moet goedgekeurd worden. Daardoor is onderhandelen soms een langdurig proces. Voor drie jaar was het doel van het projekt toegang te krijgen tot een enorme potentiële markt vooral omdat de gezondheidszorg voor China van prioritair belang is. Maar dit is geen einddoel. Wij willen verder gaan in onze samenwerking.”

Janssen Pharmaceutica onderhandelt nu om te komen tot de vorming van een joint-venture voor productie en

distributie van haar produkten in China. *Joos Horsten* : „De fabriek zal verschillende produkten vervaardigen die voor China therapeutisch een hoge prioriteit hebben. Wij gaan enkel die produkten selekteren die in hun gezondheidsplan belangrijk zijn en economisch haalbaar. Bij het begin van onze besprekingen in 1979 was de wetgeving op de joint-ventures juist gepubliceerd. De tijd was nog niet rijp om te onderhandelen over een joint-venture, maar de intentie bestond van bij het begin. In oktober laatstleden is *Dr. Paul Janssen* op bezoek geweest in China en zijn de basisprincipes voor de joint-venture concreet geformuleerd. De basis is gelegd en beide partijen hebben de wens uitgedrukt om zo snel mogelijk vooruit te gaan. Hoe dan ook zullen er nog verschillende maanden overheen gaan.”

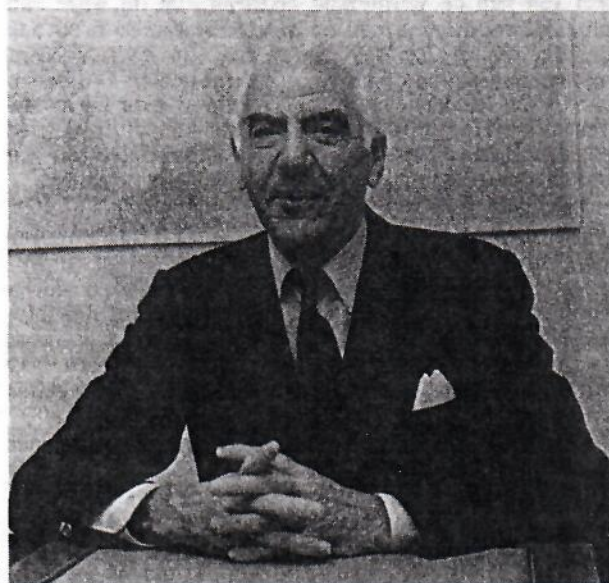
Janssen levert ook afgewerkte produkten aan China, maar in zeer kleine hoeveelheden. Het verkoopcijfer belooft slechts enkele miljoenen. De Chinese import uit heel de wereld van farmaceutische produkten is zeer beperkt. De Chinezen voeren enkel zeer gespecialiseerde produkten in, wat Janssen betreft vooral inspuitsbare produkten. De eerste omzet dateert van 1974.

Joos Horsten : „Beide partijen onderzoeken de mogelijkheden voor verdere wetenschappelijke samenwerking, het stokpaardje van *Dr. Paul Janssen* waar alles mee begonnen is. China hecht zeer veel belang aan de preventieve geneeskunde en wij denken aan researchprojecten voor onder andere de behandeling van parasieten in gebieden met grote infectiegraad en mogelijk screening van enkele Janssen research-produkten voor typische lokale kwalen zoals de *Schistosoma Japonica*, een infectie die men opdoet door contact met stilstaand water in rijstvelden. Men kan echter niet alles alleen. Wij kregen enorm veel hulp van onze Belgische diplomatieke vertegenwoordiging in Peking. Het is pas in landen zoals China dat het duidelijk wordt wat het betekent om terug te kunnen vallen op ons ambassadepersoneel, onder leiding van de opeenvolgende ambassadeurs. Ook de diensten van de BDBH en de verschillende organisaties die zich bezighouden met buitenlandse relaties en exportbevordering blijven onmisbaar. Wij rekenen verder op de aan gang zijnde versterking van de banden van China met ons land. Wij hopen uiteraard dat de internationale politieke konjunktuur geen negatieve invloed zal hebben op onze gemeenschappelijke plannen in China.”

Solvay : soda voor China

De groep Solvay levert natriumkarbonaat en soda aan de Chinese Volksrepubliek. 1979 en '80 waren gouden jaren. In 1981 kwam er een inzinking. Hoe zijn de betrekkingen tussen Solvay en China gegroeid en wat biedt de toekomst?

Joseph Van Montfort, export manager : „Onze zaken met China hebben enige omvang genomen in 1978. Voordien zijn onze produkten misschien ook wel in China terechtgekomen via de grote *international trading firms*, waaronder enkele grote Japanse bedrijven zoals Marubeni, Mitsubishi, Mitsui en Sumitomo. Handelsmaatschappijen hoeven niet te zeggen waar de produkten naartoe gaan die zij van ons afnemen. Vanaf 1978 zijn er belangrijke kontakten met China. Van toen ook dateert de opening naar het Westen. De Chinezen moeten vooral twee soorten goederen importeren. Ten eerste de voedingsprodukten om een groeiende bevolking te eten te geven. Op dit vlak zijn wij niet bedrijvig. Ten tweede de basischemicaliën die zij nodig hebben om hun industrieel beleid te verwezenlijken. China is geen



Joseph Van Montfort : „Vandaag staan wij nergens meer.”

DANN

ontwikkelingsland, maar heeft wel dezelfde symptomen. Zij zijn geweldig gaan industrializeren. Zij gaan glas maken, een staalindustrie opbouwen... maar zij hebben onvoldoende basischemicaliën. Die moeten zij importeren en zo komen zij bij ons terecht, voor natriumkarbonaat (Na_2CO_3) bijvoorbeeld. Dit is een grondstof voor de glasproductie. In iedere ton glas zit 200 kilogram natriumkarbonaat. Een tweede grondstof die China bij ons koopt is *caustic soda* (NaOH). Zij hebben duizenden tonnen nodig voor de kunstvezelproductie. Beide produkten worden ook gebruikt in de scheikundige nijverheid."

De export van Solvay naar China heeft ups en downs gekend. Na een veelbelovende start in 1978 kwam de grote explosie in de volgende twee jaar. In 1979 werd een omzet bereikt van 260 miljoen frank, die in 1980 zelfs steeg tot 530 miljoen. In 1981 kwam de ineensstorting. Solvay kon slechts voor 180 miljoen kwijt aan de Chinezen. In de eerste helft van dit jaar liep de verkoop verder terug. Onlangs werd opnieuw een kontrakt afgesloten.

Van Montfort : „Wij hopen het hoogtepunt opnieuw te kunnen bereiken, want nu staan wij nergens meer. Wij waren ook in onderhandeling voor de verkoop van een licentie voor polyteleen-polypropyleen technologie. Dit projekt is echter door de Chinese partner *sine die* verdaagd. Wij houden er wel rekening mee dat die vraag van de ene dag op de andere kan terugkomen. In de huidige economische wereldsituatie zien we het echter niet zo zitten. China moet zuinig omspringen met zijn deviezen. Het land is een belangrijke exporteur van petroleumprodukten, maar de inkomsten daaruit zijn te klein om de vele projekten te financieren, die zij op stapel hadden gezet. Joint-ventures in de farmaceutische sektor en de specialiteitenchemie zijn in de toekomst niet uitgesloten."

De onderhandelingen over de verkopen heeft Joseph Van Montfort zelf gevoerd. Hij bracht viermaal een bezoek aan China in de jaren 1979-80. In 1981 kwam een Chinese delegatie op bezoek bij Solvay. Hoe verliepen de onderhandelingen ?

Van Montfort : „Het nieuwe voor mij was dat er tolken aan te pas kwamen. Elders heb ik nooit tolken nodig gehad. Dat verdrievoudigt de onderhandelingstijd en is zenuwslopend. Bovendien onderhandel je steeds met een centrale dienst, in ons geval de *China National Chemicals Import & Export Corporation*. Na elke onderhandelingsessie gaan zij praten met hun eindgebruikers. De volgende dag zijn er dan ook geen onderhandelingen, maar organiseren de Chinezen toeristische uitstapjes. Zo hebben zij de tijd om hun eindgebruikers te kontakteren en tegenvoorstellen uit te werken. Als je zes dagen in Peking bent, werk je gemiddeld drie dagen. Mijn langste verblijf was tien dagen. In Kanton, waar de exportbeurs gehouden wordt, hebben we niet aan toerisme gedaan en de onderhandelingen verliepen dan ook sneller. Hoe dan ook steek je er veel tijd in, maar dat is ook de moeite waard als er grote omzetten uitkomen."

De laatste tijd is de verkoop aan China teruggelopen. Wat zijn de vooruitzichten ?

Van Montfort : „In 1981 heeft China de buikriem aangesnoerd. Zij hebben nu opnieuw meer belangstelling, maar de verdere evolutie is moeilijk te voorzien. Het is mogelijk dat wij op een keerpunt staan. Vergeten wij echter niet dat we nog steeds in een werelddepressie zitten. In hoeverre gaat China nu grote beslissingen nemen, tegen de draad in ? Mijns inziens zou het er goed aan doen zo te handelen in plaats van te wachten tot de grondstofprijzen weer gaan stijgen en zij opnieuw meer deviezen moeten gaan betalen."

Sommige glasfabrieken in China draaien niet op volle toeren bij gebrek aan grondstoffen. De aankoop ervan is niet prioritair. Wanneer China opnieuw over voldoende deviezen beschikt, ligt er nog een mooie toekomst voor de groep Solvay.

MICHEL LENS ■