



President Xi Jinping van China.
Copyright 2019 The Associated Press. All rights reserved.

Veerle De Vos
za 16 nov 2019 08:00

Grootste Belgische handelsmissie ooit: zit China nog op ons te wachten?

Onder leiding van prinses Astrid trekken meer dan 630 bedrijven en instellingen de volgende 5 dagen door China. Daarmee is dit de grootste handelsmissie die ons land ooit heeft georganiseerd. Maar wat kunnen onze bedrijven daar precies verwachten? En zit China nog wel op ons te wachten?

Veerle De Vos

Een uit de kluiten gewassen brochure somt alle deelnemers op aan deze missie: van 5 ministers en staatssecretarissen uit de diverse regeringen van ons land, over ervaren bedrijven als Barco, Bekaert en Agfa tot kleine KMO's die hun eerste stappen in China zetten. Daarnaast sturen ook heel wat instellingen, universiteiten en federaties vertegenwoordigers uit.

Amper 5 dagen duurt deze missie, maar daar zijn maanden van intensieve voorbereidingen aan vooraf gegaan: ontmoetingen met Chinese ministers, bedrijfsbezoeken aan giganten als Alibaba en tientallen seminaries en "powerbreakfasts" zijn naadloos op elkaar afgestemd. Daarnaast zijn nog enkele honderden B2B-afspraken gepland, individuele ontmoetingen tussen Belgische en Chinese partners.

Naar China om te leren

Maar wat brengen al die inspanningen op? "De tijd dat je als kleine KMO op zo'n missie zonder problemen een afspraak kon vastkrijgen met een groot staatsbedrijf is voorbij" zegt Bart Horsten, die al 23 jaar als ondernemer en consultant in China actief is. "China heeft zelf intussen geld en technologie, en over merken en marketing hoeven we hen ook niets meer te leren."

Pascal Coppens, die een boek schreef over innovatie in China ziet het nog scherper: "Ik denk dat we nu vooral naar China moeten gaan om te leren, niet alleen om te verkopen. In China wonen 1,4 miljard consumenten en daarom gaat de innovatie er razendsnel. Ondernemers beschikken over ontzettend veel data en gebruiken die ook om nieuwe producten te ontwikkelen. Als Belgisch bedrijf kan je hier dan ook leren hoe je efficiënt kan innoveren en produceren."

Made in Belgium

Toch hebben we China zeker nog iets te bieden, denken ze allebei. Via haar vijfjarenplan geeft de Chinese overheid zelf al aan welke sectoren belangrijk zijn, milieu bijvoorbeeld en gezondheidszorg. "Als je actief bent in farma, cleantech - schone technologie - of afvalverwerking, dan maak je hier zeker nog een kans. Maar met doordeweekse producten moet je niet meer naar China komen" besluit Horsten.

Wie rondloopt in een Chinese supermarkt vindt intussen ook bier en chocolade - ooit een zeldzaamheid en de trots van onze uitvoer - in overvloed. "Als je daarmee nog wil scoren", zegt Horsten, "moet je de nadruk leggen op het ambachtelijke, het "made in Belgium". Er is een groeiende welvarende middenklasse in China die steeds meer belang hecht aan "authentieke" producten. En daar zijn wij goed in. "

Pascal Coppens treedt Horsten daarin bij: "Vroeger was het duidelijk: kwalitatieve producten kwamen uit het Westen, rommel uit China. Dat is nu niet meer zo, we spelen op een gelijk vlak. Maar er zijn zeker nog mogelijkheden en cleantech is daar een goed voorbeeld van. Maar er zijn nog andere sectoren: elektrische wagens zijn een hype in China, maar wij kunnen ons misschien toeleveren op waterstof. "

Spionerende studenten

Opvallend is ook het grote aantal onderwijsinstellingen dat meereist in het spoor van prinses Astrid. KU Leuven, Thomas More en de universiteiten van Gent en Antwerpen zijn er allemaal. "Wij zijn hier om onze Chinese partnerinstellingen te bezoeken en onze samenwerking te versterken" zegt vice-rector Mieke Van Herreweghe van de UGent. "De aanwezigheid van de prinses op deze missie versnelt dat proces. "

Aan de universiteit van Gent studeren intussen bijna 600 Chinese studenten en dat worden er elk jaar meer. Maar is het wel zo verstandig om China "binnen te halen" na verhalen over spionerende proffen en studenten? "Met onze samenwerking is niets mis" zegt Van Herreweghe. "Aan de UGent willen we een open perspectief op de wereld bieden, en daar hoort samenwerking met China zeker bij."

Groeikrimp

Maar er zijn grenzen aan het optimisme. Zo waarschuwt kredietverzekeraar Credendo voor de steeds trager groeiende Chinese economie: de groeicijfers van boven de 10 procent zijn gekrompen tot 6,2% en zakken volgend jaar misschien zelfs onder de 6 procent. Bovendien kampt China met een stijgende binnenlandse schuld, de gevolgen van de handelsoorlog met de VS en politieke onrust in Hongkong.

Een ander oud zeer voor Westerse bedrijven is de technologieoverdracht. Veel bedrijven werden in het verleden verplicht om hun technologie te delen met een Chinese partner of werden het slachtoffer van illegaal kopiëren. "Een gezonde dosis wantrouwen blijft belangrijk" zegt Bart Horsten. "Maar nu China zelf over meer know-how beschikt, hechten ze steeds meer belang aan de bescherming van intellectueel eigendom."

Karaoke zingen en lang tafelen

Flanders Investment and Trade waarschuwt nieuwe zakenlui in China in haar brochure: "Neem zeker voldoende de tijd om een geschikte zakenpartner uit te zoeken en die grondig te leren kennen" en "Verwacht geen resultaten op korte termijn." Maar ook: "Neem deel aan het lange tafelen en karaoke zingen. Alcohol wordt alleen geweigerd als je een medische reden hebt."

"Uiteindelijk komt het altijd op hetzelfde neer in China", zegt Bart Horsten. "Het gaat nooit vanzelf en niks is vanzelfsprekend. Ga vaak genoeg ter plekke om te controleren wat er gebeurt, maar ook om vertrouwen op te bouwen met je partners. Relaties zijn belangrijk in China. En denk eraan: als je vandaag een contract tekent, dan begint het pas."