

CHINA DESK RAPPORTAGE EN VOORTGANG 1^e kwartaal 2014

Algemeen

Zoals al aangekondigd in de evaluatie van december 2013 zijn in het 1^e kwartaal van 2014 de bestaande contacten verder uitgebouwd en zijn er hier en daar ook nieuwe contacten gelegd die perspectief bieden.

In deze rapportage beperken we ons tot het beschrijven van de stand van zaken m.b.t. de contacten die mogelijk kunnen leiden tot een daadwerkelijke vestiging in Heerlen en waarbij er de komende tijd intensief zal moeten worden geïnvesteerd om deze partijen over de brug te halen. Bij deze partijen is het in deze fase van de ontwikkelingen belangrijk om de contacten te intensiveren en ze het beeld (en gevoel) te geven dat Heerlen een mogelijke vestiging erg op prijs stelt en daar ook alle medewerking aan wil verlenen.

Het staatsbezoek van President Xi Jinping en zijn echtgenote aan Nederland op 22 en 23 maart jl. heeft in China bijzonder veel aandacht gekregen. In een interview met Chinese media voorafgaand aan het staatsbezoek zei de President onder meer dat het niet toevallig is dat hij bij zijn eerste bezoek aan Europa er voor kiest om in Nederland te beginnen. Nederland is voor China de poort naar Europa en het is dus niet meer dan logisch om hier te starten met zijn officiële bezoeken aan verschillende Europese landen.

Nederland is de tweede handelspartner voor China in Europa (na Duitsland) en de economische betrekkingen liggen China nauw aan het hart. Hij heeft in verschillende interviews te kennen gegeven dat hij de handel met Nederland buitengewoon belangrijk vindt en dat deze waar mogelijk gestimuleerd moet worden en moet blijven groeien.

De invloed en betekenis van deze woorden is merkbaar in de contacten met Chinese partners. Nu er op het hoogste niveau “goedkeuring” is gegeven aan het aangaan van economische samenwerking is er een positieve verandering waar te nemen in de houding van de Chinese partners. De twijfel bij Chinese bedrijven of er niet allerlei belemmeringen gaan ontstaan door lokale of nationale regelgeving en bureaucratie is beduidend minder.

Voor de verdere uitbouw van contacten is deze stimulans van grote betekenis en kan een positieve rol spelen bij de besluitvorming aan Chinese zijde. Het is van belang om nu goed de vinger aan de pols te houden.

Maankwartier

Bij het verkennen van mogelijke samenwerking met Chinese partijen in het Maankwartier is er sprake van twee verschillende netwerken die hierbij een rol spelen. Allereerst is er het netwerk van Mevrouw Lin in de stad Nan'an en directe omgeving. Dit netwerk is als eerste in contact gekomen met het Maankwartier waarbij er sprake is van potentiële ondernemers,

exploitatie hotel, investeerders en partijen die mogelijk betrokken kunnen worden bij de bouw als leverancier van natuursteen o.i.d.

Er is met Weller de afspraak gemaakt om vooralsnog de resultaten die uit dit netwerk kunnen komen af te wachten.

Het tweede netwerk is vanuit de China Desk ontstaan en bestaat uit mogelijke hotel partners en investeerders.

Om te voorkomen dat er een situatie ontstaat dat er op twee paarden gewed gaat worden (in China wordt dit niet gewaardeerd) ligt bij het netwerk van Mevrouw Lin op dit moment het initiatief.

Med. Tech. bedrijven

Zoals reeds aangekondigd in de evaluatie eind 2013 is het 1^e kwartaal 2014 geopend met een bezoek aan verschillende Med. Tech bedrijven in Shenzhen en Beijing.

Met deze bedrijven is in de loop van 2013 een relatie opgebouwd gebaseerd op wederzijdse interesse en bereidheid om tot samenwerking te komen en daarbij een vriendschappelijke op de lange termijn gerichte relatie te onderhouden.

In totaal gaat het om een 20-tal bedrijven waarvan er in januari 2014 een tiental bezocht zijn in Shenzhen en tijdens twee verschillende bezoeken in februari en maart 2015 nog eens 5 in Beijing. Het resultaat van deze gesprekken is dat 5 tot 7 van deze bedrijven belangstelling hebben om in de zomer van 2014 een verkennend bezoek te willen brengen aan Nederland en dan vooral aan Heerlen als mogelijke vestigingsplaats. Naast een verkenning m.b.t. de mogelijke locaties is het verder van belang om met een aantal Nederlandse deskundigen (eventueel ook met deskundigen op Europees niveau) informatie te laten verstrekken over de verschillende aspecten die van belang zijn voor vestiging in Europa. De bedrijven zelf zijn actief bij het vinden van Europese klanten.

Aangezien met alle bedrijven nog steeds contact wordt onderhouden kan het definitieve aantal nog wijzigen. In overleg met het bureau Economie zal e.e.a. in april nader worden uitgewerkt en half mei met de Chinese Med Tech. partners worden besproken.

Natuursteenhandel

In maart 2014 is er op uitnodiging van een aantal nieuwe contacten een bezoek gebracht aan de “ Xiamen Stone Fair 2014” die van 6 – 9 maart werd gehouden. Op deze Fair zijn er bezoeken afgelegd aan stands van al bekende bedrijven in natuursteen en zijn er nieuwe contacten gelegd. Het gaat hierbij om bedrijven die niet tijdens het werkbezoek van Wethouder de Wit in oktober 2013 zijn bezocht maar om nieuwe bedrijven uit andere plaatsen in de provincie Fujian.

Een drietal bedrijven heeft aangegeven interesse te hebben in een mogelijke vestiging in Heerlen op of vlakbij de woonboulevard. Eén van deze bedrijven exporteert al naar handelaren in Europa maar overweegt nu zelf de verkoop ter plaatse op te pakken, voor

andere bedrijven zou het een uitbreiding van activiteiten betreffen. Er zijn afspraken gemaakt met deze bedrijven om in mei verder te praten en daarbij ook in overweging te nemen om tot een gezamenlijke showroom te komen waarbij ieder zijn specialiteiten inbrengt en er een breed assortiment ontstaat. Onderdeel van de gesprekken zal ook zijn een oriënterend bezoek aan Nederland om een beeld te krijgen van datgene wat nu op de Woonboulevard aangeboden wordt. Dat bezoek zou eveneens in de zomer 2014 kunnen plaatsvinden.

In overleg met het bureau Economie van de Gemeente Heerlen zal dit t.z.t. worden voorbereid.

SSC/SSH

In samenspraak met de projectleider van de Shared Service Hub in Heerlen zijn er vanuit de China Desk eerste contacten gelegd met Shared Service Centers in Hangzhou en Shanghai. Daarbij richten we ons vooral op Shared Service Centers op het gebied van financieel administratieve dienstverlening. Zowel in Hangzhou als in Shanghai hebben bedrijven in deze sector gezamenlijke Service Centers opgericht. We richten ons bij deze bedrijven op het aangaan van samenwerkingsverbanden om o.a. te komen tot het uitwisselen van “best practices” en ervaringen.

Daarnaast willen we graag verder onderzoeken in hoeverre er mogelijkheden bestaan om de ambities in Heerlen om te komen tot een campus op dit gebied te koppelen aan bestaande universitaire opleidingen in Hangzhou en/of Shanghai. Op deze wijze zou er een internationaal kennisinstituut kunnen ontstaan waarbij er uitwisseling kan zijn van programma's en docenten maar ook studenten deel kunnen nemen aan uitwisselingsprogramma's op internationaal niveau. In mei zullen we deze contacten verder uitbouwen en het ligt voor de hand dat er op niet al te lange termijn directe contacten gelegd gaan worden tussen de SSH in Heerlen en interessante partijen in China.

Stedenband

Zaken doen in China met Chinese bedrijven gaat niet zonder de overheid. Dat brengt met zich mee dat er naast contacten met de bedrijven zelf ook altijd contacten nodig zijn met lokale en regionale overheden.

Dat geldt niet alleen voor bedrijven die (deels) in handen zijn van de overheid maar ook voor bedrijven die gelden als particuliere bedrijven.

Inmiddels hebben we met veel steden contacten gelegd of zijn we door bezochte bedrijven in contact gebracht met de betreffende overheden.

Naast algemene contacten met overheden zijn er met een aantal steden ook verdergaande ontmoetingen geweest om van gedachten te wisselen over het aangaan van (economische) stedenbanden. Met een viertal steden wordt hierover verder gesproken waarbij het criterium is dat een stedenband moet leiden tot een economische versterking van beide steden als gevolg van samenwerking en uitwisseling tussen bedrijven.

De vier steden zijn Nanchang, Nanning, Taiyuan en Yiwu. Met name de stad Taiyuan is interessant omdat het hier om een stad gaat met een identieke geschiedenis als (voormalige) mijnstad die zich nu richt op nieuwe economische ontwikkelingsmogelijkheden en sterk focust op Nieuwe Energie. Mogelijk kan hier ook een link gelegd worden met de Mijnwater BV en er een (commerciële) uitwisseling kan ontstaan van onze ervaringen en technieken om oude mijnen daar in te zetten voor nieuwe energie.

In dit kader is het van belang om te weten dat in heel China nog veel kolenmijnen actief zijn en er door de nationale overheid alles aan gedaan wordt om alternatieven te ontwikkelen. Deze alternatieven moeten een einde maken aan de ernstige luchtvervuiling in veel Chinese steden en er tegelijkertijd voor zorgen dat aan de toenemende vraag naar energie kan worden voldaan en de economische groei niet stagneert als gevolg van sluiting van vervuilende energiebronnen.

Overige partijen:

Zoals in eerdere verslagen al is aangegeven krijgt zaken doen in China vooral gestalte door te beschikken over relevante netwerken. Deze netwerken openen niet alleen deuren bij bepaalde bedrijven die in een bepaalde sector actief zijn maar kunnen soms ook leiden tot onverwachte nieuwe ontmoetingen en mogelijkheden. Vaak gaat het om contacten die niet onmiddellijk leiden tot verdergaande verdieping maar deze zijn wellicht in de toekomst alsnog interessant. Een tweetal voorbeelden van dergelijke nieuwe contacten die wel hebben geleid tot verdergaande verkenning volgt hieronder.

Vis, schelp- en schaaldieren: Import/Export

Binnen één van de bestaande netwerken is er een onverwacht contact gelegd met een groot import en export bedrijf in Beijing op het terrein van vis, schelp- en schaaldieren. Dit bedrijf doet op dit moment zaken in Zuid Oost Azië, Afrika, Midden Oosten en Zuid Amerika. Tot op heden doet dit bedrijf geen zaken met Europa maar men overweegt wel deze stap te zetten. Zij importeren en exporteren naast diepvries producten ook dagverse producten en voor deze laatste categorie kijken zij vooral naar steden met goede vliegverbindingen en de mogelijkheid om indien noodzakelijk (bijv. weersomstandigheden) te kunnen kiezen uit meerdere luchthavens.

(Voor diepvries producten gaat import en export veelal per schip)

Met dit bedrijf is afgesproken om in mei 2014 verder te praten over mogelijkheden in onze regio waarbij met name onze goede logistieke infrastructuur een belangrijke factor is. Zij intensiveren op dit moment hun marktverkenning m.b.t. de Europese markt.

Stock Shoe Company

Een ander voorbeeld van een nieuw contact is een grote “Stock Shoe Company” uit het Zuiden van China. Dit bedrijf richt zich op het opkopen van grote partijen

schoenen bij producenten die door het annuleren van orders door de oorspronkelijke inkoper beschikbaar komen. Verder treden zij treden op als agent voor buitenlandse partijen bij het bestellen van grote partijen die op maat worden geproduceerd. (Veelal huismerken voor grote warenhuisketens)

Op dit moment doen zij zaken met bedrijven in Zuid Amerika en Afrika maar sinds kort zijn zij in onderhandeling met een aantal grote Europese detailhandelsbedrijven. Als deze onderhandelingen slagen dan heeft de “Stock Shoe Company” een distributiecenter nodig omdat de Europese partners al hebben aangegeven dat zij uitgaan van “leverantie aan de deur”. Met dit bedrijf worden de gesprekken eveneens voortgezet in mei of juni 2014 o.b.v. de door hen behaalde resultaten.

Samenvatting en conclusie

Vanuit verschillende netwerken is er met al bestaande partners verder gesproken over een mogelijke vestiging in Heerlen en/of het aangaan van samenwerkingsverbanden. In een aantal gevallen is er belangstelling om op korte termijn een bezoek te brengen aan deze streek en zich verder te laten voorlichten over alle aspecten die aan zaken doen in Europa vastzitten. Bij een eventueel bezoek aan Heerlen als mogelijke vestigingsplaats zal niet alleen aan locatie en lokale regels aandacht besteed moeten worden maar zal ook het Europese aspect aandacht moeten krijgen.

Binnen de bestaande netwerken is daarnaast gewerkt aan verdere uitbreiding van het aantal contacten en het onderhouden van overige contacten.

In de rest van het jaar zullen we hier volop aandacht aan blijven besteden en alles aangrijpen om positieve resultaten te boeken.