

Verslag van het bezoek aan Nan'an Fujian in oktober 2013

Inleiding door wethouder Riet de Wit

Dit wordt het tweede bezoek waar de gemeente Heerlen aan deelneemt naar Nan'an en Fuzhou. Het eerste bezoek, georganiseerd door Weller en onder leiding van burgemeester Depla, vond plaats in september 2012.

In december 2012 brengt vervolgens een kleine Chinese delegatie bestaande uit een vertegenwoordiger van het departement van landbouw van de provincie Fujian, de eigenaar-voorzitter van een biologische theeplantage en 50 theewinkels alsmede een vertegenwoordiger van de overkoepelende organisatie van natuursteenproducenten uit Nan'an een tegenbezoek aan Heerlen om zich te oriënteren over vestigingsmogelijkheden.

Dit bezoek leidt tot onverwacht snelle resultaten: er worden vijf huurcontracten afgesloten voor winkel- en woonruimte in het Maankwartier.

Dit tweede bezoek van 14 tot 21 oktober 2013 heeft tot doel om bestaande contacten te verdiepen, nieuwe contacten te leggen en daarmee de basis voor economische samenwerking te verbreden. Ter ondersteuning van economische en andere contacten is het belangrijk om de contacten tussen de steden te formaliseren. Daartoe is een intentieovereenkomst voorbereid tussen Nan'an en Heerlen. Namens de gemeente Heerlen is de locoburgemeester gemachtigd deze te ondertekenen.

De delegatie uit Heerlen heeft de volgende samenstelling:

- de VVV Zuid-Limburg
- Weller
- Saillant Hotels (Maanhotel)
- advocatenkantoor Thuis & Partners
- Heusschen&Schrouff, importeur van Aziatische producten
- Bernardinus College
- gemeente Heerlen bestuurlijk en ambtelijk (ambtenaar die in China gevestigd is).

Het bezoek wordt, evenals de eerdere bezoeken, voorbereid door mevrouw Jing Lin. Zij komt uit de provincie Fujian en heeft er gewerkt voor het departement van landbouw. Zij heeft een uitstekend netwerk waar wij gebruik van mogen maken in het gebied dat wij bezoeken. Omdat het naast het sluiten van een intentieovereenkomst voor het aangaan van een stedenband ook gaat om een economische missie is zij, op verzoek van de gemeente Heerlen, eerder ter voorbereiding van ons bezoek afgereisd naar China om interessante contacten te leggen voor de bedrijven en instellingen die meegaan.

De voorbereiding wordt intern gecoördineerd door het bureauhoofd economie.

Voorafgaand aan het bezoek aan China hebben wij ter voorbereiding een overleg georganiseerd met alle deelnemers. De wensen en verwachtingen over en weer waren duidelijk. Omdat er verschillende programma's voor de deelnemers waren en ieder eigen verwachtingen en doelen heeft kozen wij er voor dat ieder een kort verslag zal maken.

Verslag van het bezoek

Maandag 14 oktober 2013

We worden om ongeveer 11.00 uur op het vliegveld van Xiamen welkom geheten door de in China gevestigde ambtenaar uit Heerlen en ambtenaren van de gemeente Nan'an. Van daaruit gaan we met een busje naar een hotel in de stad Nan'an. Daar speelt zich de rest van de dag het programma af.

Er is een zaal gereserveerd voor het middagprogramma. Een groot spandoek heet de gasten uit Heerlen, Limburg en Nederland welkom. Er wachten ruim 60 mensen. Voor alle onderdelen in ons programma zijn ambtenaren of betrokkenen aanwezig. De directeur voor buitenlandse economische zaken van Nan'an leidt de bijeenkomst.

De locoburgemeester van Nan'an (1,5 miljoen inwoners) en de voorzitter van de Communistische Partij van China ontvangen ons. De locoburgemeester heet ons uitgebreid welkom en vertelt over haar stad, de economische speerpunten en de wens om met elkaar een samenwerkingsrelatie aan te gaan.

Wij danken uitgebreid voor de vriendelijke ontvangst van inwoners uit het kleine Nederland en de stad Heerlen. Wij doen verslag over Heerlen en de regio en dan beginnen onze presentaties:

- de gemeente over Heerlen, onze ligging in Europa, fysieke verbindingen, economische speerpunten, bedrijfsterreinen en vestigingsmogelijkheden
- de VVV over Zuid-Limburg, de kwaliteit van leven en de uitstekende mogelijkheden vanuit Zuid-Limburg om belangrijke steden in Europa te bereiken
- Weller over het Maankwartier: de combinatie van functies en de wens om er een samenhangend aanbod te realiseren dat ook interessant is voor Chinese bezoekers
- Saillant Hotels over hetgeen zij in hun hotel in het Maankwartier willen bieden ook voor Chinese bezoekers
- Thuis & Partners over de juridische en fiscale mogelijkheden om een bedrijf te vestigen in Nederland
- Heusschen&Schrouff over hun producten en de zoektocht naar nieuwe Aziatische producten in China
- Bernardinus College over de verschillende onderwijsvormen en hun visie.

Alle partijen uit Nederland en Nan'an spreken de wens uit tot samenwerking.

Na de presentaties worden drie intentie-overeenkomsten getekend:

- tussen de twee steden om het aangaan van een stedenband voor te bereiden en samen te werken (zie bijlage)
- tussen afgevaardigden van de bureaus voor toerisme om samenwerking voor te bereiden op toeristisch gebied
- tussen de onderwijsvertegenwoordigers om samenwerking te verkennen op het gebied van onderwijs en de uitwisseling van leerlingen en studenten.

Aansluitend vindt nog een officieel programma onderdeel plaats: het over en weer uitwisselen van cadeaus.

We worden verwacht in een andere zaal waar de burgemeester ons heeft uitgenodigd voor het diner. Er wordt weer veelvuldig over en weer gesproken en getoast. Er wordt gerefereerd aan het vorige bezoek onder leiding van Paul Depla. Men wil graag vriendschap sluiten tussen de twee gemeenten en samenwerken.

De burgemeester deelt mee in het voorjaar met een delegatie naar Heerlen te willen komen. Wij nodigen hem uit en heten hem, mede namens de burgemeester van Heerlen, van harte welkom.

15 oktober

De groep wordt opgesplitst in vieren. Er zijn voor de verschillende onderdelen contacten georganiseerd. Er is een apart programma op het gebied van toerisme, rondom onderwijs en voor Aziatische voedingsproducten. In alle gevallen zijn er excursies en ontmoetingen georganiseerd.

Vertegenwoordigers van de gemeente en Heusschen&Schrouff bezoeken met het departement voor landbouw een van de theewinkels van mevrouw Lu en daarna de theeplantage Mei Yun Xing in de bergen. We krijgen een rondleiding in de theewinkel en ondergaan de eerste theeceremonie aan een speciale theetafel. Er zullen er die dag nog veel volgen.

We wandelen door de theeplantage, een prachtig gebied in de heuvels en horen dat ze experimenteren (o.a. met de universiteit van Wageningen) met biologische bestrijdingsmiddelen. Het departement van landbouw van de provincie Fujian heeft hierover een workshop georganiseerd voor ambtenaren en kleine boeren om ook hen te informeren over nieuwe technieken. Mevrouw Lu koos het Maankwartier als eerste vestigingsplaats voor een theewinkel in Europa.

We worden verrast met een feestelijke lunch van maar liefst twaalf gangen, een traditioneel bruiloftsmaal. We drinken er walnootmelk bij. Het maal bestaat geheel uit traditionele streekgerechten. Twaalf keer!

Aansluitend vertrekken we naar Sjuritou 'stone city' om een aantal natuursteenbedrijven te bezoeken. Hier wordt natuursteen uit de hele wereld verwerkt. We zien prachtige exemplaren. Er zijn showrooms met producten waarin natuursteen is verwerkt: tafels, aanrechten, wanden, vloeren, badkamers, enz. Zij willen graag de Europese markt op met natuursteen.

We geven aan een aantal bedrijven presentaties en spreken over vestigingsmogelijkheden op bedrijventerreinen in Heerlen, de bereikbaarheid vanuit Heerlen van de Europese markt en de juridische en belastingtechnische aspecten van vestiging in Nederland.

Men wil naar Heerlen komen om vestigingsmogelijkheden te bekijken.

Interessant om te horen was dat zij orders krijgen van natuursteenhandelaren vanuit de hele wereld en voor deze orders wereldwijd inkopen. Zo kan een Belgische natuursteenhandelaar een order plaatsen voor Braziliaans natuursteen terwijl een Braziliaanse natuursteenhandelaar wellicht een order plaatst voor Italiaans natuursteen. In alle gevallen vindt de verwerking en bewerking in China plaats. In eerste instantie dachten wij dat de te bezoeken bedrijven qua uitstraling en karakter goed zouden passen op een van de bedrijventerreinen, echter bij het zien van de veelal grote showrooms met hun imposante assortiment is een vestiging op bijvoorbeeld de meubelboulevard zeker ook een optie.

's Avonds is er een diner met de loco-burgemeester. Er wordt weer gesproken over vriendschap en geklonken op de samenwerking tussen de twee steden. Na het diner is er een gesprek met investeerders die geïnteresseerd zijn in het Maankwartier.

Daarna trekken we de stad in om de avond in Nan'an mee te maken. Overal op straat is handel. Voor de winkels hebben mensen een tafel neergezet of een kleed uitgespreid waar ze hun producten verkopen. De leraar Engels van de middelbare school in Nan'an gaat met ons mee. Hij nodigt ons uit om thee te drinken op zijn school van 4.000 leerlingen waarvan 60% intern is. 's Avonds om 22.00 uur zijn grote groepen leerlingen nog buiten. Het is nog warm. Groepsgewijs doen zij gym-oefeningen op het donkere plein, zingen of marcheren. Ze zijn opgewonden over onze komst, willen graag Engels met ons spreken en willen met ons op de foto. De meisjes zeggen blij dat ze helemaal 'happy' zijn met deze ontmoeting.

16 oktober

Vanwege de door de tyfoon aangebrachte schade en opstoppingen op verkeerswegen kunnen we niet naar het bedrijf Fengrun Bio Agriculture. Het programma wordt aangepast.

's Ochtends bezoeken we een oude, nog steeds in gebruik zijnde, tempel van een vrouwelijke Boeddha. Tegen de middag reizen we met de hoge snelheidstrein naar Fuzhou, de hoofdstad van Fujian.

Na aankomst in Fuzhou vindt er een gesprek plaats met de ondernemers van Fengrun die ondanks de schade van de tyfoon naar ons toegekomen zijn. Zij worden vergezeld door hun advocaat en adviseur van het kantoor Tenet & Partners. Zij excuseren zich voortdurend voor het feit dat ze ons niet op hun bedrijf kunnen ontvangen omdat de weg door de tyfoon moeilijk begaanbaar is. Het bedrijf oriënteert zich over de mogelijkheden om een zelf ontwikkeld product op de Europese markt te zetten. Het gaat om logistiek. Wij willen hen informeren over de mogelijkheden maar dat is nog niet de bedoeling. Ze willen ons vandaag leren kennen en pas morgen informatie. Die eerste fase is hier minstens zo belangrijk als de tweede. Daarom eten we 's avonds ook samen.

Na het diner is er een afspraak met een zilversmid. Het gaat om een oud familiebedrijf dat traditionele Chinese zilveren producten maakt. Zij willen zich ook richten op de Nederlandse en de Europese smaak. Hij heeft prachtige voorbeelden meegebracht. Hij vraagt of er een mogelijkheid is om - in samenwerking met anderen of via een soort culturele manifestatie of Chinese beurs hun producten uit te testen in Nederland. Wij spreken af dat wij dit voor hem nagaan in Heerlen en dat we hem hierover zullen berichten.

17 oktober

We vertrekken al vroeg voor een afspraak op het departement voor toerisme van de provincie Fujian. In de zaal zitten tientallen mensen van reis- en toerismebureaus. De minister laat ons weten dat ze normaal geen afspraken maakt met gemeentebestuurders maar dat ze voor ons een uitzondering maakt. Ze was eerder in Nederland en erg gecharmeerd van ons land. Er zijn inmiddels toeristische contacten met enkele landen maar nog weinig met Nederland. We geven een presentatie over toerisme in Zuid-Limburg. Er worden over en weer vriendelijke woorden gesproken en cadeaus uitgewisseld. De directeur van de VVV en de exploitanten van Saillant Hotels hebben aansluitend een door het ministerie van toerisme georganiseerde matchmeeting met vertegenwoordigers van reisorganisaties uit de provincie Fujian. 's Middags bezoeken zij verschillende hotels in de stad.

Wij vertrekken met de rest van het Nederlandse gezelschap naar het provinciale departement van landbouw. Een belangrijk ministerie omdat dit departement en met name de heer Jiang Qingdong zeer actief geweest is bij het leggen van contacten en gedurende ons hele verblijf een Engels sprekende ambtenaar beschikbaar stelt om ons zo nodig te ondersteunen. Wij danken de minister daar voor.

We hebben een interessante discussie over de landbouw in China en Nederland. Zij werken al samen met de universiteit Wageningen maar willen ook graag in contact komen met Nederlandse bedrijven die de opbrengst per hectare verhoogd hebben en hele nieuwe landbouwtechnieken zoals die ontwikkeld worden door het Plantlab. Hun groeiende bevolking maakt het noodzakelijk dat de productie omhoog gaat. Wij spreken af dat wij, bij hun tegenbezoek, deze contacten zullen organiseren.

De vertegenwoordiger van Heusschen&Schrouff doet verslag van zijn, door het ministerie van landbouw georganiseerde, tweedaagse tocht in de omgeving van Nan'an naar voedselproductiebedrijven en de voor hem interessante producten. Men is over en weer zeer te spreken over de rondreis langs de bedrijven.

Vervolgens gaan we naar de universiteit waar een groot welkomspandoek hangt en we worden ontvangen door de vice-president en enkele leden van zijn staf.

We krijgen een rondleiding op een tentoonstelling over de historie van de universiteit, een lunch en een rondleiding op een enorme, met veel groen versterkte, studentencampus.

Hun vice-president is goed geïnformeerd over met name het Duitse onderwijs.

We hebben interessante discussies over de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt.

In China is dit, door de snelle ontwikkelingen, een nog grotere zorg dan in Nederland.

Ze willen graag kennis nemen van de wijze waarop wij nieuwe ontwikkelingen en een betere afstemming tussen opleidingen en arbeidsmarkt stimuleren door de

samenwerking tussen onderwijs- en kennisinstellingen, bedrijfsleven en overheid. We laten het filmpje over de Smart Services achter. Zij doen concrete voorstellen om leerlingen en studenten met elkaar in contact te brengen en in de toekomst mogelijk uit te wisselen. De onderwijspartijen zullen samen een programma uitwerken. Aansluitend bezoeken we de middelbare school die gekoppeld is aan de universiteit.

Het volgende bezoek is georganiseerd op een groot advocatenkantoor Tenet & partners, waar het kantoor een aantal klanten heeft georganiseerd die geïnteresseerd zijn in investeren in Nederland. We geven presentaties over Heerlen en onze bedrijventerreinen, Zuid-Limburg als interessant vestigingsgebied en mooie regio, het Maankwartier met het Maanhotel en de juridische en fiscale mogelijkheden voor investeringen en vestiging. Er zijn veel vragen. De advocatenkantoren zullen samenwerken om belangstellende investeerders goed te informeren en desgewenst bij te staan.

Die avond is er een afscheidsdiner van de gemeente Heerlen. Ons initiatief om er een informeel etentje van te maken wordt door de aanwezigen zeer gewaardeerd. Aanwezig waren o.a. de directeur van het provinciale Ministerie van Landbouw de heer Jiang Qingdong, zijn directe ambtenaren, het advocatenkantoor Tenet & Partners in de persoon van mevrouw Lefei Wu, mevrouw Lu Jie de "chairman" van het FIEC (Fujian International Exhibition and Commerce Co. Ltd) en enkele ondernemers die we tijdens onze eerdere bijeenkomsten ontmoet hebben. Er wordt een vervolgspraak georganiseerd met mevrouw Lu Jie door onze ambtenaar vanwege het feit dat zij door haar functie over een interessant netwerk beschikt. Verder levert dit etentje nog een uitnodiging op voor onze ambtenaar om de Med Tech beurs in Xiamen te bezoeken die van 3 tot 6 november gehouden wordt. Zo is zelfs dit afscheidsdiner weer een kans in de reeks van kansen om nieuwe contacten te leggen.

Aansluitend ontmoeten we in een uitgaansgelegenheid in de stad weer de ondernemers van Fengrum en de advocaat van Tenet & Partners. Samen eten en samen ontspannen zijn momenten om elkaar te leren kennen en te werken aan vertrouwen.

18 oktober

's Morgens vroeg missen we de hoge snelheidstrein en moeten we een busje organiseren naar een gemeente in het binnenland: Jianning (150.000 inwoners). Daardoor komen we veel later aan dan gepland. We worden weer ontvangen met een welkomspandoek. Er volgt een snelle lunch met de burgemeester (desondanks 6 gangen) en een bijeenkomst met diverse directeuren en ambtenaren van verschillende diensten. De burgemeester verhaalt over zijn gemeente, hun plannen om met name de rivier die door de stad slingert als leidend motief te nemen en de Witte Berg, hun werelderfgoed, waar ze erg trots op zijn. Naast Chinese toeristen hopen ze in de toekomst ook toeristen uit het buitenland aan te trekken. Ook wij geven weer een serie presentaties. Vervolgens wisselen we cadeaus uit. Na de bijeenkomst bezoeken we bedrijven waar ze voedselproducten verzendklaar maken. De avond wordt afgesloten met een diner met de burgemeester, de locoburgemeester en enkele directeuren.

19 oktober

Al vroeg in de ochtend vertrekken we onder leiding van de locoburgemeester en enkele ambtenaren naar 'de Witte Berg'. Een gebied dat tot werelderfgoed is verklaard omdat de begroeiing er al eeuwen onaangetast is gebleven. De gemeente ontwikkelt er een klein skioord en verblijfsbungalows. Alles kleinschalig omdat het werelderfgoed betreft. In China is het gebied erg bekend. De gemeente is er trots op.

We steken twee ravijnen over met de langste kabelbaan in de provincie Fujian. Van daaruit maken we een forse wandeling naar 1.900 meter in een prachtig gebied. We mogen als eerste het treintje uit proberen dat als toeristische attractie naar het ski-oord zal gaan rijden. Het is een eer om dit als eersten te mogen doen.

Daarna worden we uitgenodigd om een andere attractie uit te proberen. Het gaat om eenpersoons kabelbaan waaraan een persoon - hangend - het ravijn kan oversteken. Aan Chinese en Nederlandse zijde is een waaghals die graag wil. Dat is goed voor het evenwicht.

De locoburgemeester vraagt ons advies om dit gebied aantrekkelijk te maken voor toeristen. Wij zeggen dat ze terecht trots zijn op deze berg en dat het belangrijk is het gebied zo natuurlijk te behouden.

Omdat de wandeling uitgelopen is en we de hoge snelheidstrein moeten halen naar Fuzhou moet er geluncht worden in het busje. Het verlangen van een aantal Nederlanders naar een hamburger en frietjes is door mevrouw Lin vertaald naar de locoburgemeester. Voor we het in de gaten hebben stoppen we bij een Chinese McDonalds waar de bestelling al klaar staat. Chinees of Nederlands, op weg naar het station genieten we allemaal van deze maaltijd en delen het gevoel dat we, gezien de uitstekende Chinese keuken, eigenlijk een beetje barbaars zijn. We gaan uit elkaar als goede vrienden.

Die avond eten we in een die dag geopend "hot-pot" restaurant waarvan de trotse eigenaar behoort tot de vriendenkring van een van de Chinese ondernemers die we ontmoet hebben. Door het Hollandse gezelschap mee te nemen wordt aan de opening een internationaal tintje gegeven waar de aanwezige fotograaf handig op "inschiet". Een mooi staaltje ook van "Guanxi" waarbij de ene vriend de ander helpt.

We logeren in een prachtig hotel in de historische straat Sanfanqixiang. Diezelfde avond sluiten het kantoor Tenet & Partners en Thuis & Partners een intentieovereenkomst tot samenwerking.

20 oktober

's Ochtends worden we rondgeleid door een ambtenaar van het departement van cultuur in een prachtig museum waar naast historische kunstvoorwerpen ook traditionele Chinese ambachten worden uitgevoerd. Meteen een kans om snel nog wat cadeautjes te kopen voor het thuisfront.

Vervolgens begint de terugreis naar huis. Als we met de hoge snelheidstrein aankomen in Xiamen wacht mevrouw Lu van de theeplantage ons op met drie auto's om ons naar het vliegveld te brengen. We zijn verrast door deze vriendendienst!

Kort samengevat heeft het bezoek zeker beantwoord aan alle verwachtingen.

De ontvangsten bij gemeenten en departementen waren buitengewoon vriendelijk, hartelijk en interessant. De discussies open en boeiend. Over en weer bestaat het gevoel dat we iets voor elkaar kunnen betekenen bij het uitwisselen van ervaring en kennis. De verschillende intentieovereenkomsten getuigen daarvan. We gingen voor één maar kwamen terug met vier.

Er zijn economische kansen op het gebied van logistiek, toerisme, detailhandel en investeerders. Er zijn vervolgspraken gemaakt o.a. op het gebied van medische technologie die opgepakt worden door onze ambtenaar in China.

De voorbereiding van ons bezoek was uitstekend. Iedere deelnemer is erg te spreken over de contacten die voor hem/haar georganiseerd waren. De deelnemers waren over en weer steeds bereid elkaar te ondersteunen en vertegenwoordigden zo ook het belang van stad en regio.

Vervolgacties

- Het is belangrijk de relaties goed te onderhouden

De gemeente stuurt een brief naar de belangrijkste contacten bij de diverse overheden om te bedanken, uit te nodigen, inclusief de verschillende contactmogelijkheden (rechtstreeks, mevrouw Jing Lin, ambtenaar in China)

- De verschillende delegatieleden onderhouden hun eigen netwerk. Afgesproken is dat wij elkaar op de hoogte houden en waar nodig ondersteunen om de relatie te versterken of resultaten te boeken

- Het bureau economie zal, in overleg met onze ambtenaar in China en mevrouw Jing Lin, verdere economische relaties coördineren en tegenbezoeken voorbereiden

- De gemeente zal de besluitvorming voorbereiden die nodig is om over te gaan tot ondertekening van de definitieve stedenband

Kosten voor de gemeente Heerlen van dit bezoek bedragen € 4.000,-. Deze kosten betreffen reis- en verblijfkosten van de wethouder en de China-ambtenaar. De dekking komt uit het representatiebudget van het college.

De kosten van mevrouw Lin Ying worden gedekt door het Bureau Economie.

Gerard Tigchelaar, Gemeente Heerlen

Algemeen

In deze notitie besteden we achtereenvolgens aandacht aan de omvang van onze handelsrelatie met China. Het maakt duidelijk dat we een belangrijke handelspartner zijn en voor veel Chinese overheden en bedrijven geen onbekende of kleine speler.

Vervolgens gaan we in op de rol van de overheid in China bij het leggen en onderhouden van zakelijke contacten. Een rol die wezenlijk afwijkt van de rol van de overheid in Nederland.

Maar juist om die reden is het belangrijk om als Nederlandse overheid goed in te spelen op dit verschil en actief te zijn waar het gaat om handelsrelaties met China.

Tenslotte bespreken we enkele belangrijke cultuur kenmerken bij het handel drijven met China en hoe relaties gelegd worden en onderhouden moeten worden.

De omvang van onze handel met China. Op dit moment zijn al ruim duizend Nederlandse bedrijven actief in China. Nederland is binnen de Europese Unie de tweede handelspartner van China en wereldwijd gezien de tiende. In 2012 bedroeg de wederzijdse handel tussen beide landen 39,5 miljard euro. Nederland is voor Chinese handelspartners en voor de overheden in China geen onbekende partner.

Nederland staat bekend om zijn innovatieve kracht, zijn handelsgeest (in dat opzicht herkennen Chinezen veel in onze denk- en handelswijze), de stabiele politieke en economische situatie en de veelal langdurige relaties die op handelsgebied worden aangegaan.

De rol en betekenis van de overheid.

Is in Nederland de rol van de overheid t.a.v. het bedrijfsleven zeer beperkt in China echter is de overheid nog volop aanwezig bij het doen van zaken.

Dit is niet alleen te verklaren uit het feit dat veel grotere bedrijven nog altijd staatsbedrijf zijn of de staat als (groot) aandeelhouder optreedt ook voor kleinere ondernemingen geldt dat de overheid een zeer invloedrijke zo niet bepalende rol speelt bij de beleidsvorming en uitvoering ervan.

Dat geldt de temeer wanneer Chinese bedrijven contacten willen aangaan met buitenlandse partners, willen exporteren of importeren en/of willen investeren in het buitenland of in buitenlandse ondernemingen die zich in China vestigen. In al deze situaties is de rol van de overheid zeer omvangrijk en wordt de besluitvorming uiteindelijk op dit niveau bepaald.

Een dergelijke actieve rol van de overheid in China komt ook tot uitdrukking in de aanwezigheid van overheidsfunctionarissen en bestuurders bij belangrijke gebeurtenissen in het bedrijf of bij belangrijke ontmoetingen. Voor Chinezen is het daarom ook een signaal dat het om serieuze zaken gaat of om belangrijke ontmoetingen als de overheid hierbij aanwezig is.

Ook het omgekeerde is in China het geval.

Bij gebeurtenissen waar de overheid ontbreekt, kun je spreken van onbelangrijke zaken en waar dit het geval is bij ontmoetingen tussen bedrijven kan er hooguit sprake zijn van voorbereidende gesprekken. Bij de feitelijke besluitvorming en de officiële ontmoetingen is de overheid niet alleen aanwezig maar vervult ook vaak de belangrijkste rol.

Vanuit dit perspectief is het niet verwonderlijk dat de Chinese overheid ook ruim aanwezig is bij ontmoetingen met buitenlandse handels delegaties of bij werkbezoeken aan Chinese steden en bedrijven.

Sterker nog de aanwezigheid en actieve rol van Chinese bestuurders en (top) ambtenaren is het signaal dat het om “goedgekeurde” bezoeken gaat waarbij fiat is gegeven om besprekingen te voeren met buitenlandse delegaties die tot overeenkomsten kunnen en mogen leiden.

Zo volgt een dergelijk bezoek ook een min of meer vast protocol waarbij van Chinese zijde de hoogste politiek bestuurder bij de openingsceremonie of de officiële ontvangst van de buitenlandse delegatie de aftrap geeft voor een aantal vervolgbijeenkomsten, die in de daaropvolgende dagen gaan plaatsvinden tussen de gastbedrijven en de bezoekers.

Ook bij deze vervolgbijeenkomsten zijn vaak lagere bestuurders betrokken en zeker ook ambtenaren. De openingsceremonie kent ook een aantal vaste punten waarbij speeches, het uitwisselen van geschenken en het ondertekenen van zogenaamde “letters of intent”, maar ook een uitgebreid welkomstdiner de vaste onderdelen zijn.

De “letters of intent” geven ook veelal aan waar de vervolgbijeenkomsten over zullen gaan en hoe de verdere uitwerking gestalte gaat krijgen.

Nadat de vervolgbijeenkomsten zijn afgerond is er een afsluitende bijeenkomst waarbij ditmaal de bezoekende partij de gastheer is en waarbij de resultaten (hoe voorlopig ook) worden benoemd maar vooral aandacht wordt geschonken d.m.v. dankwoorden voor de gastvrijheid die ondervonden is, de vriendschappelijke sfeer waarin alles heeft plaatsgevonden en hoe in de toekomst er een vervolg gegeven gaat worden aan de bereikte resultaten.

Het is in dit licht gezien ondenkbaar dat een Nederlands werkbezoek vruchtbaar kan zijn als bestuurlijke vertegenwoordiging ontbreekt. Immers het is in Chinese ogen een belangrijk teken, de Nederlandse bestuurlijke aanwezigheid laat zien dat het goedkeuring geeft aan de activiteiten van de Nederlandse delegatie.

Simpel gezegd: Geen Nederlandse bestuurlijke aanwezigheid dan ook geen Chinese bestuurders en dus geen goedkeuring en fiat voor datgene wat zich tijdens een dergelijk bezoek afspeelt.

Wil een dergelijk bezoek, dat hooguit een voorbereidend karakter kan hebben, een serieus vervolg krijgen dan zal er in een later stadium alsnog op bestuurlijk niveau een ontmoeting moeten worden georganiseerd.

De vraag kan natuurlijk gesteld worden waarom wij als Nederlanders ons moeten aanpassen aan deze Chinese cultuur. Het antwoord is even simpel als afdoende. In onze economische situatie en positie hebben wij de Chinese bedrijven en dus ook de Chinese bestuurders harder nodig dan zij ons. In dit geval wil dat zeggen dat niet meegaan met de Chinese cultuur bij voorbaat een verloren zaak oplevert.

In de wetenschap dat inmiddels vele Nederlandse steden (voorlopige schatting zo'n 40 tot 60 steden) een verbinding hebben met Chinese steden is van belang om niet bij voorbaat jezelf uit te sluiten door niet in te spelen op deze manier van zaken doen.

Dat geldt trouwens niet allen voor het bestuurlijke aspect maar ook voor alle andere contacten. Respect voor de Chinese cultuur levert meer op dan onze denk- en handelswijze te willen “exporteren”.

Voor Chinese partijen tijdens het werkbezoek aan Nan'an was het dan ook vanzelfsprekend dat bij dit werkbezoek de loco-burgemeester en wethouder economie van Heerlen de delegatieleidster was en met haar aanwezigheid de bestuurlijke betrokkenheid en de instemming weergaf bij de verschillende bijeenkomsten.

Bestuurlijke aanwezigheid opent in China deuren die anders gesloten blijven of leidt tot zakelijke bijeenkomsten die geen of weinig resultaat kennen.

In de fase na het bezoek is het belangrijk dat de contacten goed worden onderhouden. Daar waar Nederlandse steden al een vooruitgeschoven post hebben die in China actief is kan het raadzaam zijn deze post in te zetten voor het onderhouden van de relaties die ontstaan zijn. De Chinese partijen ervaren het als een belangrijk signaal van betrokkenheid als er in de periode na het bezoek regelmatig even contact is om de voortgang te bespreken. Deze aandacht (in China vanzelfsprekend in de vorm van een diner) is voor Chinese partijen een signaal van werkelijke interesse en van vriendschap die onderhouden wordt. Dergelijke tussentijdse ontmoetingen kunnen ook voorbereidend werk verrichten voor vervolg bijeenkomsten waarbij de Chinese en Nederlandse partners volgende stappen zetten. Cultuur, relaties en netwerken. De belangrijkste begrippen bij het aangaan van relaties en het aansluiten bij netwerken zijn: Neiren, Wairen en Guanxi.

Neiren en Wairen

Neiren betekent zoveel als de beperkte cirkel van vertrouwden.

Wairen is alles wat daar niet bij hoort. Wanneer men deel uitmaakt van 'neiren' is zakendoen meteen een heel stuk makkelijker.

Voor Chinezen gaat het bij neiren om mensen uit de eigen familie, directe collega's, mensen uit dezelfde stad of provincie.

M.b.t. onze relatie met Nan'an en de ondernemers uit deze regio is het netwerk van Mevrouw Lin van groot belang.

Zij behoort tot de 'Neiren' in deze regio en heeft vele deuren geopend.

De lokale overheid in Nan'an, de ondernemers uit deze regio en haar contacten op provinciaal departements niveau zijn van grote betekenis.

Buitenlanders zijn in principe altijd wairen, maar met behulp van veel Chinese contacten, wat basiskennis van het Chinees, de Chinese cultuur en geschiedenis is het mogelijk om de grootste verschillen te overwinnen en deel uit te gaan maken van de kring van vertrouwden.

Het begin van een netwerk kan gemaakt worden via een vertaler, een vriend of kennis maar soms ook een toevallige ontmoeting.

Bezoeken aan bedrijfstentoonstellingen en congressen kunnen deuren openen op terreinen waar binnen het persoonlijke netwerk geen contacten bestaan. Het helpt enorm om interesse in het land te tonen, enigszins op de hoogte te zijn van de Chinese geschiedenis en achtergronden. Vervolgens is het belangrijk de contacten te onderhouden en gastvrij te zijn, gastvrijheid staat hoog in het vaandel bij Chinezen.

Etentjes zijn een onvermijdelijk onderdeel bij het opbouwen en onderhouden van een netwerk in China. Onze ambtelijke vertegenwoordiger in China bouwt gestaag aan een netwerk bestaande uit contactpersonen bij ondernemingen en overheden in andere regio's. Langzamerhand ontstaat ook daar de situatie dat hij van buitenstaander tot insider wordt.

'Guanxi'

Wanneer je eenmaal tot de kring van vertrouwden behoort gaat het begrip 'Guanxi' een belangrijke rol spelen. 'Guanxi' is het beste te omschrijven als het persoonlijke netwerk en de vriendschappen die ontstaan én op basis waarvan je de ander bepaalde voordelen gunt of helpt.

'Guanxi' is van vitaal belang bij het zakendoen in China.

Wanneer men zo'n netwerk heeft opgebouwd, zullen dingen veel makkelijker en sneller verlopen.

Men wordt geïntroduceerd bij nieuwe zakenrelaties, bureaucratische rompslomp wordt opeens eenvoudiger, etc. Onderschat het belang van het bouwproces van een degelijke relatie niet.

Het vergt maanden en soms zelfs meer dan een jaar voordat er een netwerk ontstaat waarmee zaken gedaan kan worden.

Zaken doen in China vraagt om een compleet andere aanpak dan men in Nederland gewend is.

Even snel spijkers met koppen slaan, werkt absoluut niet.

Succesvol ondernemen in China betekent dat je veel tijd en energie moet steken in het opbouwen en onderhouden van een goede, vriendschappelijke verstandhouding met de zakenrelatie.

Een vooruitgeschoven post in China kan bij het onderhouden van relaties een behulpzame rol spelen.

Jing Lin, Anbio BV

Achtergrond contactpersoon

De Chinese provincie Fujian is mijn geboorteplaats en ik ben daar opgegroeid en gewerkt als ambtenaar bij het Ministerie van Landbouw van de provincie Fujian, afdeling Buitenlandse Economische Betrekkingen. Daar heb ik een goede naam opgebouwd als een betrouwbare vertegenwoordiger van de overheid. Als persoon ben ik sterk samenwerkings- en resultaatgericht en afgestudeerd als Econoom. Fujian (ca. 36 miljoen inwoners) is overigens een van de eerste Speciale Economische Zones waarbij de overheid in de jaren tachtig het toestond om de handel met westen vorm te geven (vrije handelszone). Vandaar dat er veel is geïnvesteerd en de westerse invloeden groot zijn, waardoor de bereidheid tot samenwerking en het overbruggen van cultuurverschillen relatief groot zijn.

1. Doel / belang van de China-reis voor onze organisatie

Mijn betrokkenheid bij de China-reizen komt voort omdat ik iets wil betekenen in de relatie tussen China en Nederland. Het project Maankwartier is daarbij een unieke kans om vanuit samenhangend concept een brug te slaan tussen Heerlen/Parkstad Limburg en Fujian.

Het concept Maankwartier

Het Maankwartier is een project dat zich onderscheidt door de verschillende functies: wonen, reizen, winkelen, hotel, kantoren, flaneren, ondernemen in een. Het is een ruwe diamant, gelegen in de (logistieke) toegangspoort van Europa. Indien het Maankwartier accenten weet te leggen die belangrijk zijn voor de Chinese doelgroep, kan het Maankwartier de start zijn van verdere samenwerking op het gebied van investeren/beleggen, ondernemen, toerisme, onderwijs en cultuur. Het Maankwartier kan zich richten op specifieke behoeften van Aziatische / Chinese bezoekers: aandacht voor traditionele eetgewoonten, wellness met acupunctuur, Chinese streekproducten, theehuis etc.

Kortom: het moet voelen als een warm onthaal voor bezoekers aan Europa.

2. Bereikte resultaten / Tussenbalans

Inmiddels zijn er sterke banden ontstaan tussen de gemeente Heerlen en de gemeente Nan'an en de verschillende provinciale ministeries (Landbouw/Economie, Toerisme, Cultuur en Onderwijs). Ook het bedrijfsleven heeft door onze presentaties en de coördinerende rol van de provinciale ministeries gekozen voor de regio Heerlen/Parkstad Limburg. In de Chinese manier van zakendoen is het per definitie noodzakelijk dat de (provinciale) overheid de regie voert over de mogelijke inzet van het Chinese bedrijfsleven in Europa. Daarbij hoort respect voor elkaars positie, het aangaan en onderhouden van vertrouwen door persoonlijke vriendschapsbanden, consistent gedrag en beleid en het op basis van gelijkwaardigheid versterken van de samenwerking. De grootste valkuil is immers dat vanuit een Westers superioriteitsgevoel en een puur Westerse blik de Chinese kansen worden bekeken. De tijd is voorbij dat men met spiegels en kralen denkt goud in China te kunnen kopen! Daarom zijn de getekende intentieverklaringen (Weller – ministerie van Landbouw/Economie in sept. 2012; stedenband Heerlen – Nan'an; SVOPL - het Departement Onderwijs van de stad Nan'an Fujian; VVV Zuid Limburg – Departement Toerisme van de stad Nan'an Fujian) slechts de basis voor verdere samenwerking. De positie van een intermediair die volledig op de hoogte is van de Chinese en Westerse cultuur, waarden en normen is vanuit deze context cruciaal. Zeer belangrijk is dat er een samenwerkingscontract is getekend tussen twee professionele advocatenkantoren: Thuis & Partners vanuit Nederlandse kant en Tenet & Partners vanuit Chinese kant. Dit is een exclusief samenwerkingsverband waardoor de juridische en contractuele aspecten van transacties en (wederzijdse) bedrijfsvestigingen optimaal worden gefaciliteerd (inclusief fiscale regelingen, verblijfsvergunningen).

3. Vervolgacties

Een van de succesfactoren zal zijn dat potentiële Chinese investeerders optimaal worden begeleid in hun zoektocht en beslissingen voor het definitief vestigen in Nederland. Ook hier zal een vertrouwde Chinese intermediair noodzakelijk zijn (denk aan huisvesting, inburgering, onderwijs, fiscaliteit etc.), samen met een slagvaardige gemeentelijke overheid (contactpersoon, korte lijnen).

Anya Niewierra, Stichting VVV Zuid-Limburg

Aanleiding van de reis:

In december 2012 bezocht een Chinese delegatie uit de provincie Fujian Heerlen en vroeg ook om uitleg over de toeristische mogelijkheden in Parkstad en Zuid-Limburg. Ondergetekende verzorgde op 22 december 2012 op haar kantoor in Valkenburg een presentatie. Tijdens deze bijeenkomst bleek al dat er interesse tot samenwerking was.

Toen Heerlen vervolgens in mei 2013 een bezoek aan de stad Nan'an in de provincie Fujian voorbereidde, kwam vanuit Nan'an het bericht dat men ook graag tot een nauwere samenwerking in toeristische zin wilde komen.

In diezelfde periode kwamen uit de toeristische vakpers steeds meer berichten binnen over het explosief groeiende internationale toerisme vanuit China.

Inmiddels hebben de Chinezen de Amerikanen en Duitsers van hun 1e plaats verdrongen als meest reislustige volk ter wereld, in euro's omzet.

Daarnaast besloot de KLM om een directe vluchtverbinding vanuit Amsterdam naar Xiamen uit te gaan voeren.

Deze verbinding is van cruciale betekenis voor het bevorderen van Chinees toerisme naar Nederland (en Europa) vanuit dit gebied. Immers, de inwoners van de druk bevolkte en rijke regio Fujian hoeven dan niet meer via Hongkong, Shanghai of Peking te reizen, maar kunnen hun Europa tour gelijk vanuit de eigen provincie starten, met Amsterdam als startpunt voor de Europatour.

Verder werd uit de pers duidelijk dat de Chinese regering meer aandacht wil geven aan het gedachtegoed van Karl Marx.

Zo werden journalisten verplicht om een aparte studie ter zake te volgen.

Dit heeft vervolgens weer invloed op het bezoek van Chinezen aan de geboorteplaats van Karl Marx: Trier e.a.

Tot het najaar van 2013 was het voor Zuid-Limburg niet mogelijk om in China een voet tussen de deur te krijgen.

Immers, wil je in China zaken doen, dan moet je gesteund worden door een overheid.

Pas dan ben je in de ogen van vele Chinese touroperators betrouwbaar en solide en willen ze eventueel met je werken.

De stedenband tussen Nan'an en Heerlen en de goede contacten van mevrouw Lin met diverse overheden in de provincie Fujian boden en bieden perspectief om de kansen van de Chinese markt te verkennen.

1. Doel / belang van de China-reis voor onze organisatie

De mogelijkheden verkennen om met touroperators in de provincie Fujian tot samenwerking te komen, zodat Zuid-Limburg als stop of als uitvalsbasis in hun Europa-programma wordt meegenomen.

2. Bereikte resultaten / Tussenbalans

Tijdens de missie zijn diverse presentaties gegeven over Zuid-Limburg en de Euregio en diverse gesprekken gevoerd met Bureaus voor Toerisme en Touroperators.

Daarnaast is een intentieovereenkomst tot samenwerking gesloten tussen het Departement van Toerisme van Nan'an Fujian en VVV Zuid-Limburg, waarmee VVV Zuid-Limburg nu als een betrouwbare relatie samenwerkingsverbanden met touroperators kan aangaan. De resultaten zijn de volgende:

Kennis:

Allereerst is veel geleerd over de werkwijze van de Chinese reisindustrie en van datgene wat zij wel en niet belangrijk vinden.

Zo werd bijvoorbeeld duidelijk dat het geboortehuis van Karl Marx in 'Trier' alleen bezocht wordt omdat dit 'zo hoort', niet omdat er echt intrinsiek interesse voor is vanuit de meeste Chinese klanten van de touroperators die wij (informeel) spraken. De stad Trier is slechts een korte stop waard. Tijdens de presentaties en de gesprekken erna bleek bijvoorbeeld dat men unieke zaken zoals de ondergrondse kerstmarkten in Valkenburg veel boeiender vond (ondergronds shoppen).

Verder bleek dat de massa Europa in maximaal 2 weken wil doen. En men bezoekt in die 2 weken alleen de absolute highlights. Unieke dingen, zoals inderdaad de ondergrondse wereld, maken daarbij kans om in het programma opgenomen te worden.

Wat verder duidelijk werd, is dat de prijsstelling van de Zuid-Limburgse hotels perspectief kan bieden. De tarieven liggen hier immers lager dan in Amsterdam, Antwerpen en Brussel. Dus er zijn mogelijkheden om Zuid-Limburg als 'uitvalsbasis' van 1 tot 3 dagen voor dit deel van Europa te presenteren met als highlights Brugge, Trier, Moesel, Antwerpen, Amsterdam. Dit zou vooral kunnen gelden voor het nieuwe hotel in het Maankwartier. De Chinezen willen in Europa weliswaar kennis maken met de Europese cultuur en gewoontes, zoals Europees eten, maar willen wel bepaalde faciliteiten die ze thuis ook hebben, zoals bijv. noedels als ontbijt.

Verder werd duidelijk dat de kennis van het Engels in China zwak is. Dit betekent dat wij hier dienen te beschikken over een contactpersoon die Chinees spreekt en schrijft. Deze persoon kan dan namens VVV Zuid-Limburg alle contacten onderhouden met de touroperators. Het is daarbij belangrijk dat deze persoon binnen de Chinese samenleving op basis van staat van dienst als 'belangrijk' wordt gezien. Dit laatste is een serieuze zaak. China is namelijk een echte netwerksamenleving. Touroperators moeten een gebied op basis van langjarige contacten de groepen gaan gunnen. Aan deze contacten moeten wij nu dus gaan werken via een Chinees contactpersoon met aanzien.

Contacten:

Verder zijn er diverse serieuze contacten gelegd met touroperators die willen overwegen om Zuid-Limburg als stopover in hun programma op te nemen. Wij moeten daartoe wel onze promotievideo Lust for Life van Chinese ondertiteling voorzien (zodat zij met onze video Chinezen kunnen werven) en wij moeten een compacte brochure (als PDF) maken in het Chinees met een presentatie van ons gebied. Daarnaast is het belangrijk dat er een contactpersoon bij de VVV aanwezig is die Chinees spreekt en dat wij de touroperators helpen met het leggen van contacten in dit deel van Europa.

Exclusief travel

Via Tenet & Partners in Fuzhou zijn wij verder in contact gekomen met een reisorganisatie in opbouw. Deze nieuwe touroperator wil exclusieve reizen naar minder bekende maar kwalitatief hoogwaardige bestemmingen in Europa gaan aanbieden. Het betreft hier individuele reizen en dus geen groepsreizen. Zuid-Limburg en de Euregio vallen binnen die denklijn. Met de betrokken initiatiefnemer is inmiddels persoonlijk contact gelegd.

Groot evenement

Voor een groot evenement uit Parkstad is nog een gesprek gevoerd met een grote partij in China die dit evenement in China wil introduceren. Binnenkort vindt een vervolgspraak in Frankfurt plaats.

3. Vervolgacties

- VVV Zuid-Limburg laat haar film Lust for Life van een Chinese gesproken tekst voorzien en van Chinese ondertiteling.
- Er wordt een Chinese PDF brochure gemaakt van het gebied in Chinese vertaling met de inhoud die de touroperators vroegen
- Er wordt een samenwerking aangegaan met een persoon die goede contacten heeft in de provincie Fujian en die de aangegane relaties kan uitbouwen en concretiseren en die ook het Chinees sprekende aanspreekpunt is bij VVV Zuid-Limburg.
- Er zijn inmiddels al wat kleine afspraken met touroperators nagekomen.
- Er wordt via de aan te werven Chinese contactfunctionaris periodiek verder gewerkt aan het onderhouden en uitbouwen van een relatienetwerk met touroperators met wie gesprekken hebben plaats gevonden en met potentiële nieuwe partners.
- Vervolgafpraak inzake groot evenement.

Ralph Hensen, SVO|PL

1. Doel / belang van de China-reis voor onze organisatie

Het doel voor de China-reis waar ik als afgevaardigde van de Stichting Voortgezet Onderwijs Parkstad Limburg aan mocht deelnemen was, te verkennen of er mogelijkheden te creëren zijn om een uitwisseling te realiseren met scholen voor voortgezet onderwijs in het Zuidoostelijke deel van China. Het betreft uitwisselingen van leerlingen en docenten. Deze uitwisselingen zullen met name gericht zijn op het wederzijds kennis nemen van het onderwijssysteem en het kennismaken met een andere cultuur.

2. Bereikte resultaten / Tussenbalans

Tijdens mijn bezoek heb ik onder andere een tweetal scholen bezocht: de Nan'an No. 1 Middle School of Fujian in Nan'an en The Affiliated High School of Fujian Normal University in Fuzhou. Tevens is in het kader van onderwijs een bezoek gebracht aan de Fujian Normal University in Fuzhou.

In Nan'an is door mij, namens SVO|PL, en door het departement onderwijs van Nan'an Fujian een intentieverklaring getekend die het mogelijk maakt om te gaan onderzoeken of uitwisselingen en samenwerkingen op het gebied van onderwijs plaats kunnen vinden. Tijdens het bezoek aan de Nan'an No.1 Middle School is door de schoolleiding de wens geuit om een groep leerlingen en docenten uit Nederland in de zomer naar China te laten komen om samen met Chinese leerlingen en docenten deel te nemen aan de zogenaamde summer school. Nederlandse leerlingen en docenten zullen zeven tot tien dagen op de campus van de school wonen en deelnemen aan verschillende activiteiten en deelnemen aan activiteiten en lessen. De voertaal zal Engels zijn. Dit heeft als bijkomend voordeel dat Chinese leerlingen en docenten in staat zijn hun spreekvaardigheid te verbeteren.

Het Chinese onderwijs kenmerkt zich niet alleen door een grote mate van discipline en een op prestatie gerichte werkhouding, maar ook door een groot aantal buitenschoolse activiteiten en door het trainen van vaardigheden op het gebied van techniek, muziek en sport.

Hier kan door de Nederlandse groep leerlingen en docenten aan worden deelgenomen. Daarna zal worden onderzocht op welke wijze een tegenbezoek kan worden georganiseerd. Met The Affiliated High School of Fujian Normal University in Fuzhou is eveneens gesproken over een uitwisseling, hoewel met deze school nog geen intentieverklaring is getekend. Deze school is met name interessant omdat zij verbonden is aan de Fujian Normal University. Door de open sfeer tijdens het bezoek en door het feit dat een aantal docenten en directieleden goed Engels sprak, is ook deze school een aantrekkelijke partner voor het opzetten van en uitwisseling.

3. Vervolgacties

Om tot een uitwisseling te komen, zal eerst binnen het Bernardinuscollege en andere scholen binnen Parkstad een aantal docenten worden benaderd die bereid zijn deel te nemen aan een dergelijke uitwisseling. Gezien het toenemend aantal uitwisselingen binnen Europa en gezien de enthousiaste deelname aan door de stichting Global Exploration georganiseerde reizen naar Afrika, Zuid-Amerika en Azië, is de verwachting dat er bereidheid is om aan een uitwisseling met China deel te nemen.

In de komende weken zal emailcontact worden opgezet met beide scholen om ideeën uit te wisselen over de mogelijke inhoud van het programma, de duur van het bezoek en het tijdstip (met de school in Nan'an zal de uitwisseling op zijn vroegst kunnen plaatsvinden eind 2014, omdat dan de nieuwe campus gereed is). Een mogelijkheid zou kunnen zijn dat beide scholen worden bezocht tijdens een twee weken durende reis. Ook zal binnen de school worden onderzocht welke subsidies kunnen worden aangevraagd om een dergelijke reis te kunnen bekostigen. Uitgangspunt is dat leerlingen ook een eigen bijdrage betalen.

Marc Boits, Heuschen & Schrouff Oriental Foods Trading BV

1. Doel / belang van de China-reis voor onze organisatie

Heuschen & Schrouff Oriental Foods Trading BV doet al geruime tijd zaken met China. Toch vertoont onze actuele business met China diverse struikelblokken.

Vanuit dit vertrekpunt hebben wij de wens tot ondersteuning bij :

- Voedsel veiligheid issues : GMO-Aluminium.
- Communicatie.
- Betrouwbaarheid van levering(regelgeving).
- Implementatie van nieuwe EU wetten voor export en import van Mung bonen als gevolg van de EHEC crisis.
- Begrip & kennis overdracht van de EU wetgeving met betrekking tot food.

Onze concrete verwachtingen ten aanzien van de China reis :

- Direct contact en introductie bij lokale producenten.
- Ondersteuning vanuit de Chinese autoriteiten(Ministerie van Landbouw).

Additionele Kansen welke wij zien indien bovenstaande goed verloopt :

- Uitbreiding van de Heuschen & Schrouff product range met diverse Chinese artikelen.
- Introductie van toegevoegde waarde Chinese A-merken welke op dit moment ontbreken in de Heuschen & Schrouff product range.
- Private label van Heuschen & Schrouff in China laten produceren door gecertificeerde BRC-IFS food producenten.
- Export van H&S eigen merken naar China.

Wat kan Heuschen & Schrouff Chinese leveranciers en producenten bieden :

- De toegangspoort voor Chinese voeding in Europa !
- Distributie in 39 landen.

2. Bereikte resultaten / Tussenbalans

Bijgaand een korte opgave van de bezochte bedrijven naar type product en of proces. De uitgebreide versie met details en actiepunten is een intern Heuschen & Schrouff document.

- 1.Bezoek aan een producent van diverse thee producten, 15 oct.2013;
- 2.Bezoek aan een producent van bamboe, lychees en champignon in blik, 15 oct.2013;
- 3.Bezoek aan een producent van diepvries groenten & fruit , 15 oct.2013;
- 4.Bezoek aan een producent van groenten & fruit in blik en glas , 16 oct.2013;
- 5.Bezoek aan een producent van diverse gember producten, 16 oct. 2013 :
- 6.Bezoek aan een producent van sauzen en kruiden pasta's , 16 oct.2013;
- 7.Bezoek aan een producent van Konjac wortel producten, 17 okt 2013
- 8.Bezoek aan een producent van diverse verse en gedroogde soorten champignons, 17 okt. 2013 :
- 9.Bezoek aan een thee en noodle producent, 17 okt 2013 :
- 10.Bezoek aan een producent van diverse soorten Lotus zaad producten, 18 okt 2013 :
- 11.Bezoek aan een producent van premium bamboe in folie verpakkingen, 18 okt 2013

3. Vervolgacties

Per potentiële leverancier worden de besproken producten beoordeeld door een intern NEW PRODUCT TEAM bestaande uit vertegenwoordigers van de afdelingen

Inkoop, verkoop, kwaliteit en key accountmanagement.

Indien het team in principe besluit tot opname van deze artikelen worden vervolgens aanvullende gegevens opgevraagd zoals specificaties, certificeringen, prijzen etc.

Dit proces duurt circa 3 tot 6 maanden.

In deze fase is het nog niet mogelijk de uitkomst te voorspellen.

De bezoeken hebben wel aangetoond dat door een rechte reeks contact met de producenten een schakel van de keten (de Chinese trading companies) kan worden uitgeschakeld met als verwacht voordeel een betere inkoopprijs.

Conclusie : Goed georganiseerde reis, prima contacten, uitermate aangenaam professioneel gezelschap en goede vooruitzichten op nieuwe business van en met China !!

mr R.W. Janssen, Thuis & Partners Advocaten

1. Doel / belang van de China-reis voor onze organisatie

In september 2012 hebben (onder meer) de gemeente Heerlen en Weller Vastgoed Ontwikkeling BV deelgenomen aan een eerste handelsmissie naar China. Tijdens deze missie is gebleken dat er in China concrete belangstelling bestaat voor investeren (onder meer in vastgoed) en/of ondernemen in Nederland. Omdat het Chinese en het Nederlandse recht zeer van elkaar verschillen, heeft Thuis & Partners Advocaten in december 2012 een presentatie verzorgd aan de Chinese delegatie gedurende het tegenbezoek. In de presentatie is onder meer ingegaan op ondernemings-, belasting- en arbeidsrechtelijke aspecten van zakendoen in Nederland (inclusief het vraagstuk rondom het verkrijgen van een verblijfsvergunning).

Gezien de expertise binnen het kantoor Thuis & Partners Advocaten omtrent het begeleiden van buitenlandse investeerders en/of ondernemers, heeft het kantoor aangeboden om de handelsmissie in oktober 2013 te vergezellen. Het primaire doel van de reis was het informeren van potentiële/geïnteresseerde investeerders en/of ondernemers omtrent de relevante rechtsregels in Nederland. Het subsidiaire doel was het uitbreiden van ons netwerk zodat Chinese investeerders/ondernemers het kantoor zouden weten te vinden voor een begeleiding bij een investering en/of het opzetten van een (handels)onderneming in Nederland.

2. Bereikte resultaten / Tussenbalans

Tijdens de missie heb ik diverse presentaties gegeven aan Chinese investeerders en ondernemers, zowel in de plaats Nan'an als in het grotere Fuzhou.

Tijdens iedere bijeenkomst waren minimaal 30 tot 40 geïnteresseerden in de zaal aanwezig.

In de presentaties ben ik onder meer ingegaan op het gunstige belastingklimaat in Nederland voor buitenlandse investeerders en ondernemers, op de voordelen van ondernemen via de rechtsvorm van een “Besloten vennootschap” (zijnde -onder meer- geen persoonlijke aansprakelijkheid) en op de mogelijkheden voor het verkrijgen van een tewerkstellings- en verblijfsvergunning. Vanzelfsprekend heb ik met de aanwezigen visitekaartjes uitgewisseld; voorts heb ik de presentatie (incl. aanvullende informatie) op USB-stick aan de geïnteresseerden overhandigd.

Daarnaast heb ik -tezamen met vertegenwoordigers van Weller Vastgoed Ontwikkeling- een tweetal (individuele) gesprekken gevoerd met potentiële investeerders. Eén van deze gesprekken heeft geresulteerd in het -op verzoek van de investeerder- formuleren van een concreet schriftelijk voorstel mbt diverse ruimten in het Maankwartier.

Tot slot heb ik een presentatie gegeven op een groot Chinees advocatenkantoor, genaamd Tenet & Partners (www.tenetlaw.com). Op dit kantoor zijn 200 (!) advocaten werkzaam; het kantoor heeft diverse prestigieuze, eervolle vermeldingen ontvangen. Tenet & Partners had diverse kantoorrelaties uitgenodigd voor het bijwonen van de presentatie.

Er bleek een goede klik te zijn tussen Tenet & Partners en Thuis & Partners. Op 19 oktober 2013 hebben beide advocatenkantoren dan ook besloten een samenwerkingsovereenkomst met elkaar te sluiten. De samenwerking houdt onder meer in:

- dat Tenet & Partners actief op zoek gaat naar Chinese investeerders en/of ondernemers die in Nederland willen gaan investeren en/of ondernemen;
- dat Tenet & Partners de juridische begeleiding van deze investeerders en/of ondernemers in China zal verzorgen en dat Thuis & Partners de juridische begeleiding in Nederland zal gaan verzorgen, eea op basis van exclusiviteit.

3. Vervolgacties

De afgelopen week heb ik reeds veelvuldig contact gehad met mijn contactpersoon bij Tenet & Partners. Er blijken bij Tenet & Partners diverse (serieuze) vragen mbt ondernemen in Nederland te zijn binnen gekomen. Er heeft inmiddels de nodige informatie-uitwisseling plaats gevonden.

De komende tijd zullen de contacten tussen Tenet & Partners en Thuis & Partners verder worden uitgebouwd, waarbij ook het benaderen van de Chinese markt nadrukkelijk zal worden besproken (werven via advertentie ed). In de diverse gesprekken met Chinese ondernemers heb ik namelijk vernomen dat er daadwerkelijk interesse bestaat in investeren en/of ondernemen in Nederland.

Ergo: er lijken serieuze mogelijkheden te zijn (gecreëerd) voor zaken doen in en met China.

Tom Hanssen en Harry van Dijck, Weller

1. Doel/belang van de China-reis

In september 2012 is door Weller deelgenomen aan de eerste handelsmissie naar China, onder leiding van burgemeester Depla. Een tegenbezoek van een Chinese delegatie heeft in december 2012 plaatsgevonden. Wij verwijzen naar de separate verslagen van deze handelsmissies.

Uit deze eerdere handelsmissies zijn voor Weller in elk geval drie getekende huurovereenkomsten voor winkels en twee overeenkomsten voor (luxe) appartementen voortgekomen. In het kielzog hiervan is ook belangstelling van Nederlandse Chinezen ontstaan, hetgeen leidde tot 4 huurovereenkomsten voor winkels/horeca. Succesfactor is dat het project Maankwartier in potentie Chinese accenten weet te realiseren, waardoor de Chinese doelgroep (ondernemers, investeerders/beleggers, toeristen) zich 'welkom' in het Maankwartier en daarmee in Heerlen/Parkstad voelen.

We zijn in staat geweest om via mevrouw Jing Lin een netwerk van Chinese investeerders/ondernemers op te bouwen. Dat betekent dat geïnvesteerd moet worden in vertrouwen en vriendschap. Een langdurige vertrouwensrelatie is immers cruciaal en dat kan alleen maar bereikt worden als een vertrouweling een partner heeft geïntroduceerd bij de andere partner/netwerk. Als het vertrouwen wordt geschaad, resteert gezichtsverlies voor de Chinese partner en dat is een regelrechte 'doodzonde'. In die zin is de Chinese wijze van zakendoen een kwestie van lange adem en is een contract slechts het begin van onderhandelingen.

Het aldus tot stand gekomen netwerk breidt zich gestaag uit vanwege de vertrouwensrelatie dat is ontstaan met de kernleden. Concreet betekent dit dat een groep Chinese investeerders zich samenpakt om in diverse functies in het Maankwartier en/of in de regio Parkstad Limburg te willen investeren.

Inmiddels is de bouw van Maankwartier gestart en is er een Nederlandse exploitant voor de hotelfunctie in Maankwartier gevonden: Saillant Hotels uit Gulpen. Echter: de hotelfunctie is een niet toegestane activiteit voor Weller als corporatie. Dit betekent dat voordat met de bouw van het hotel gestart kan worden, Weller de hotelfunctie bij een andere eigenaar/belegger onder gebracht dient te hebben. De Nederlandse beleggersmarkt voor hotels is zeer krap, juist vanwege financieringsperikelen. Het is nagenoeg onmogelijk om in Nederland financiering voor een hotelbelegging te vinden.

De zoektocht naar deze eigenaar/belegger is voor Weller aanleiding geweest om aan te sluiten bij de bredere handelsmissie van de gemeente Heerlen naar China, wederom naar de provincie Fujian. Deze missie heeft als het doel het verder verstevigen van de banden tussen Nan'an en Heerlen, mede op het gebied van toerisme, onderwijs en cultuur. Weller zet zich ook in om kruisbestuivingen tussen deze functies te stimuleren (b.v. een acupunctuurcentrum in het Maankwartier die aanvullende diensten aanbiedt aan de exploitant van het Maanhotel of het bewerkstelligen van bedrijfsvestingen in Heerlen/Parkstad).

De industriële sector in de gemeente Nan'an (1,5 miljoen inwoners) wordt gedomineerd door de sectoren natuursteen, sanitaire producten, schoen- en textiel, meubels, opto-elektronische industrie (o.a. LED), precisie-instrumenten en industriële machines.

De provincie Fujian en vooral de stad Nan'an staan wereldwijd bekend als het gebied voor de verwerking van natuursteen. Jaarlijks wordt ca. 10 miljard euro in deze branche in China omgezet.

Hiervan neemt de stad Nan'an het ongelooflijke aandeel van € 3.64 miljard voor haar rekening (zie brochure '*A guide to foreign investment of Nan'an City*')!

Grote brokken natuursteen uit de hele wereld worden verscheept naar Nan'an en daar bewerkt tot toepasbare (plaat)materialen, speciaal geslepen producten, wand- en vloertegels voor binnen en buiten, decoratieve mozaïek-toepassingen, composiet, etc.

De vereniging van natuursteenondernemers uit Nan'an wil in Heerlen een natuursteenhandel / c.q. bouwmaterialenhandel annex grote showroom vestigen waardoor rechtstreeks uit China aan eindconsumenten in Limburg geleverd kan worden. Van de Chinese zijde verwacht men dan ook dat materialen via hen toegepast gaan worden in bouwprojecten, waaronder bijvoorbeeld het Maankwartier. Het is lastig om het Nederlandse aanbestedingsrecht en de Europese regels dienaangaande uit te leggen aan aanbieders in China. Van Chinese zijde verwacht men dat men een kans kan krijgen om hun prijs/kwaliteitverhouding in de praktijk te tonen in een relevant project. Dan is ook van belang dat het leveren van natuursteen en het professioneel (laten) aanbrengen 'zorgeloos' aan de consument kan worden aangeboden, uiteraard met de daarbij behorende garanties.

Aanbesteding technisch dient een en ander nog verder uitgezocht te worden, alsmede mogelijke toepassingen in relevante projecten.

Doelstelling:

Voor Weller is de specifieke doelstelling van de handelsmissie 2013 het vinden van een belegger voor de hotelfunctie in het Maankwartier. Samen met de exploitant, waarmee Weller inmiddels een getekende huurovereenkomst heeft, is besloten om naast Nederland ook in China te zoeken naar mogelijke investeerders. Daarbij wordt gebruikt gemaakt van de reeds gemaakte en bekende contacten en hun netwerken uit de eerdere handelsmissie. Om de doelstelling te bereiken is wederom uitstekend voorbereidend en coördinerend werk verricht door mevrouw Jing Lin.

2. Bereikte resultaten/tussenbalans

Op 14 oktober is er na de bijeenkomst met de (loco-)burgemeester van Nan'an en enkele investeerders in de avond een meeting geweest met een privé investeerder uit Beijing. Deze persoon was speciaal afgereisd voor deze meeting.

Zijn interesse gaat uit naar het mogelijk verwerven van het hotel, en wellicht ook andere functies, in Maankwartier.

Ter plekke is door Weller een schriftelijk voorstel aangeboden voor de koop van het hotel (en andere functies in Maankwartier).

Verder heeft de eigenaar van het bedrijf Fengrun Bio Agriculture B.V. belangstelling getoond voor investeringen in Maankwartier/gemeente Heerlen.

Momenteel lopen de onderhandelingen nog en verwachten wij in november definitief uitsluitsel over het wel of niet verwerven van genoemde functies door deze investeerder.

Daarnaast zijn er gesprekken gevoerd met potentiële huurders voor winkelruimten (onder andere ambachtelijke kunst).

Van belang hierbij is dat de gerealiseerde samenwerkingsovereenkomst tussen de advocatenkantoren Thuis & Partners (Nederland) en Tenet & Partners (China) hierbij faciliterend kan werken.

3. Vervolgacties

- Op korte termijn komt een delegatie uit Nan'an op locatiebezoek in Heerlen en zal een definitief besluit nemen over de vestigingsplaats voor de natuursteenhandel.
- Weller en de gemeente Heerlen zullen serieus moeten nagaan op welke wijze natuursteen kan worden toegepast in diverse projecten, daarbij uiteraard de aanbestedingsregels in acht nemend.
 - Onderzocht dient te worden of het kunstwerk (de fontein) na de engineering door Michel Huisman geschikt is om in natuursteen te worden uitgevoerd.
 - Nagegaan dient te worden in hoeverre bedrijven of netwerkpartners in Heerlen/Parkstad belang kunnen hebben bij rechtstreekse levering en hoe dit formeel geregeld dient te worden (denk aan bouwbedrijven, keukenleveranciers, architecten).
- Vervolgonderhandelingen over beleggingsobjecten Maankwartier.
- Tijdens een gezamenlijke evaluatiebijeenkomst met alle deelnemers worden vervolgacties vastgesteld.
- De gemeente Nan'an en vertegenwoordigers van de Provincie Fujian en tevens Tenet & Partners (contactpersoon mevr. Mr. Lefei) willen een tegenbezoek aan Heerlen brengen in de periode maart-mei 2014. Dit dient grondig te worden voorbereid.