



Een goederentrein van de Chengdu-Tilburg Express, de enige directe treinverbinding tussen Nederland en China. De trein rijdt nu vijf maal per week. Foto: GVT

In het kort

- Nederlandse bedrijven lijken te profiteren van de handelsoorlog. Om minder afhankelijk te zijn van de VS richten de Chinezen de blik steeds meer op Europa en dus ook Nederland.
 - Het valt ondernemers op dat zaken die vroeger een lange adem vereisten nu in veel gevallen sneller en makkelijker worden opgelost.
-

Roland Verbraak, general manager bij logistiek dienstverlener GVT, was een tikkeltje verrast toen de hoogste functionaris van de Chinese stad Chengdu aankondigde begin juni naar Tilburg te komen. Doel van het bezoek? Met enige overdrijving: of het stadsbestuur nog ergens van dienst kon zijn

bij de verdere inrichting van het Holland Paviljoen.

Sinds november vorig jaar kunnen Nederlandse ondernemers daar hun producten presenteren aan Chinese importeurs. Het Holland Paviljoen maakt deel uit van de Chengdu-Tilburg Express, de enige directe treinverbinding tussen Nederland en China, uitgevoerd door GVT Group of Logistics in Tilburg en Chengdu International Railway Service.

Logistiek knooppunt

Chengdu - 17 miljoen inwoners - is een van de grootste logistieke knooppunten van Azië. Van alle Chinese export per trein naar Europa gaat inmiddels 30% via het spoor tussen Chengdu en Tilburg. De frequentie van de Chengdu-Tilburg Express is gestegen naar vijf maal per week. Treinen vanuit China zitten vol met elektronica en modeartikelen. Terug voornamelijk met wijn, bier en machineonderdelen. De reis duurt 15 dagen, een flinke winst vergeleken met de vijftig dagen per schip.

‘De Chinezen zullen het nooit hardop zeggen, maar veel zaken gaan op dit moment sneller en makkelijker. Ik heb sterk het vermoeden dat er een verband is met de oplopende spanningen tussen de VS en China’, zegt Verbraak.

Chengdu-Tilburg Express



Frequentie: vijf maal per week
Reisduur: 15 dagen
Lengte: 10.947 km

© FD | Bron: GTV logistics

Een voorbeeld van de onzichtbare hand die de samenwerking in een hogere versnelling zet, is in zijn ogen het opheffen van een aantal belemmeringen bij de doorvoer van goederen. 'Het is opvallend hoeveel tempo we maken bij het versimpelen van administratieve handelingen en controles zodat producten gelijk de markt op kunnen.'

Verdere escalatie?

Economen en beleidsmakers zijn het roerend

met elkaar eens: een handelsoorlog, misschien zelfs uitlopend op een valutaoorlog, kent louter verliezers. Een deprimerende gedachte voor ondernemers. Zeker als ze dagelijks in de krant lezen dat er nog geen begin van een oplossing in zicht is.

Een escalatie ligt op de loer, denkt Annette Nijs. De oud VVD-politica is adviseur van diverse organisaties en bedrijven die in China actief zijn. Verder is ze oprichter van The China Agenda, een internationaal netwerk van China-kenners. Recent verscheen van haar hand het boek *The China Factor*.

Nijs is niet te spreken over de houding van de VS. 'De maatregelen gaan ver. En het gaat nog verder, zo valt te vrezen. Het volgende antwoord van China zal niet lang op zich laten wachten. Het zou me niet verbazen als China nog een keer het conflict verbreedt naar een verbod op het exporteren van zeldzame materialen, maar bijvoorbeeld ook dat er ruzie komt over de Noordpool of zelfs over energieplannen in de ruimte.'



De China Railway Express Foto: GVT

Valutaoorlog

Een valutaoorlog ligt volgens haar niet voor de hand. ‘Daar wint niemand iets bij. Het wordt een oorlog met als inzet ontwikkelingen op het gebied van hightech. De winnaars zijn bedrijven die de veranderingen het beste weten te omarmen’, zo adviseert Nijs. ‘Voor niet-Amerikaanse bedrijven ziet het er in China gunstiger uit.’

Ze wijst erop dat twee derde van de investeringen wereldwijd op het gebied van fintech, kunstmatige intelligentie of greentech plaatsvindt in China. Haar advies aan Europese landen is simpel: ‘Zo snel mogelijk accepteren dat China nooit wordt zoals wij. Het is een illusie te denken dat China ooit anders zal worden bestuurd dan met een grote rol voor de partij en de overheid in de economie.’

Nijs vindt de Duitse strategie het verstandigst: 'De Duitse regering heeft bepaald dat als Chinese bedrijven de marktwerking verstoren met problematisch concurrentienadeel als gevolg, dat de staat dan de taak heeft op te treden door bepaalde sectoren te steunen. Nederland is nog niet zover.'

Nederlandse ondernemers profiteren

Amerikaanse investeringen in China vlakken af. Net als het aantal bedrijven dat zich nieuw op de Chinese markt aandient. Opvallend genoeg blijken veel Nederlandse ondernemers juist te profiteren van het geruzie ver boven hun hoofd. Zoals Karel Pieterman, medeoprichter en -eigenaar van Arplas. Het bedrijf uit Amersfoort heeft zich sinds 2003 gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van laskoppen voor het geautomatiseerd lassen van deuren en andere carrosseriedelen in de automotivesector. Arplas heeft dochterondernemingen in de VS, Korea én China.

Pieterman heeft in de loop der jaren het internationaal zakendoen zien veranderen: 'Nog niet zo lang geleden was het één wereldmarkt. Zeker door de oplopende spanningen ben je gedwongen lokaal heel precies te kijken wat het beste bij jouw bedrijf past.'

‘We zitten nu in een wereld vol tumult met zonder twijfel grote gevolgen. Alleen niemand weet precies welke gevolgen’

- Karel Pieterman, medeoprichter en eigenaar van Arplas

De veranderingen gingen hard na het aantreden van president Trump. ‘Hij begon meteen met het aanpakken van Mexico door heffingen op staal en aluminium aan te kondigen. Toen wisten we al: hier gaat iets ingrijpends gebeuren.’

Arplas heeft onder invloed van de America First-gedachte andere accenten gelegd: ‘De VS zijn nog steeds een grote automarkt. We zijn meer lokaal gaan produceren. Dat heeft goed uitgepakt. Daarnaast zijn er meevallers. De vennootschapsbelasting in de VS is bijvoorbeeld verlaagd.’

Chinezen moeten aan de bak

Maar de huidige spanningen met China noemt Pieterman ‘van een totaal andere orde’. ‘We zitten nu in een wereld vol tumult met zonder twijfel grote gevolgen. Alleen niemand weet precies welke gevolgen.’

De productie en verkoop van auto’s in China neemt af. Op korte termijn zien ze ook bij Arplas de omzet dalen. ‘Het is nu even pas op de plaats, maar we merken duidelijk een

ommezwaai in denken. De Chinezen weten heel goed dat ze aan de bak moeten. De economische gedachte: “het gaat alleen maar beter” staat onder druk. Ze kiezen er duidelijk voor de eigen industrie te bevorderen. De plannen daarvoor worden nu gesmeed. De kwaliteit moet omhoog en daar passen onze systemen naadloos in. Het is dus niet puur *made in China.*'



Kassencomplex in het Westland. De Nederlandse glastuinbouw is steeds meer kennispartner van China. Foto: Laurens van Putten / Hollandse Hoogte

Tuinbouw

Frank Hollaar, sectorleider tuinbouw bij advies- en accountantskantoor Flynth, heeft soortgelijke ervaringen. Hij is een van de drijvende krachten achter de vorig jaar gesloten samenwerking tussen een aantal bedrijven aangesloten bij het World Horti Center - het

innovatiecentrum van de glastuinbouwsector - en een grote Chinese partij die onder andere in de provincie Shandong, gelegen aan de oostkust, tuinbouwprojecten ontwikkelt.

De bedoeling is kassen te bouwen voor de teelt van onder andere tomaten, paprika's, komkommers en lokale gewassen. Nederland krijgt daarbij steeds meer de rol van kennispartner in plaats van exporteur. Niet alleen voor het leveren van de materialen, ook voor het verzorgen van opleidingen en het op orde brengen van de logistiek.

Wat zijn de ervaringen tot nu toe? 'Het blijft altijd een kwestie van lange adem. We zijn gestart, maar zitten nog steeds in de ontwerpfase. Toch merk je een verschil. De sfeer is anders. De drang om zelfvoorzienend te zijn wordt door zo'n handelsoorlog versterkt. Daar liggen veel kansen voor de Nederlandse tuinbouw.'

Hollaar is optimistisch: 'De tijd van de pretparkachtige projecten is voorbij. Lange tijd was het zo dat met een flinke zak geld zo snel mogelijk een paar hectare werd volgebouwd. Een paar jaar later bleek het niet rendabel en stonden de kassen weer leeg. Dat is dan ook voor Nederland geen best visitekaartje. De euforie en onbezonnenheid gaan er onder druk van de spanningen met de VS nu nog sneller uit.'