

CHINESE VOET TUSSEN DE DEUR

Het is voor een Chinese onderneming niet eenvoudig deel te nemen aan een niet-Chinese beurs. Naast de enorme financiële problemen (1 euro is ongeveer gelijk aan 10 RMB) zijn er nog de officiële documenten die bijzonder moeilijk te verkrijgen zijn. Een ander probleem is het grote aantal grafische beurzen. Alleen al in China zijn er drie grote beurzen, die qua omvang niet veel voor elkaar onder doen. En dan zijn er nog de vele beurzen in andere Aziatische landen, die bij elkaar het overgrote deel van de internationale afzet bepalen.

Afzet als doel

Het afzetten van producten is bij de lokale beurzen absoluut het grootste doel. Reclame, mailings of e-mailings bestaan wel, maar hebben geen zin door de onvoorstelbare hoeveelheid bedrijven en instellingen. Een beurs in of in de directe omgeving van China is dus het grootste verkoopkanaal. Maar hoe beslist een Chinese ondernemer welke internationale beurs hij wel of niet zal aandoen? Als eerste geldt natuurlijk de inschatting van mogelijk succes. Niet zozeer of het direct iets toevoegt aan de afzet van producten, maar vooral of er nieuwe mogelijkheden aan te boren zijn via deze beurs. Een voet tussen de deur naar het westen krijgen, is momenteel de grootste drijfveer. Navraag leert echter dat daarbij de beslis-

Vier april: China-dag op IpeX

Dag één van IpeX, 4 april, wordt China-dag. Een mooie dag om de Chinese ondernemer in het zonnetje te zetten en bijzondere aandacht te geven, al verdient het misschien aanbeveling dergelijke ideeën volgende keren iets beter uit te werken. Het getal 'vier' is in China (privé en in zaken) namelijk erg omstreven, omdat het gelijk uitgesproken wordt als het woord 'dood'. Telefoonnummers met een vier vind je dan ook niet veel bij bedrijven en zeker niet aan het eind. Anders is dat met het getal 'acht', wat gelijk uitgesproken wordt als 'rijk'. Hetzelfde is terug te vinden in de keuzen wanneer bijzondere activiteiten plaatsvinden. Een China-dag op vier april (4/4!) is dus ietwat ongelukkig gekozen. Het zal een Chinese ondernemer niet van beursdeelname afhouden, het geeft hooguit een wat nare bijmaak. Er zullen veel Chinese ondernemers op IpeX staan en veel Chinezen zullen de beurs bezoeken, maar er wordt hier vooral uitgekeken naar de 'All in Print', van 14 tot en met 17 juni in Shanghai.

IpeX 2006 is één van de grootste internationale vakbeurzen en daarom ook zeer interessant voor Chinese ondernemers. Het biedt kansen een voet tussen de deur te krijgen in het Westen. En nieuwe ontwikkelingen gaan razendsnel in China.



sing niet afhangt van de locatie van de beurs, maar van de timing van de eigen ontwikkeling van nieuwe producten. De heer Xiang, directeur-eigenaar van Cron, kiest voor de

'Een beurs is in China het grootste verkoopkanaal'

klassieke 'inside out approach': 'Waarom deelnemen aan een beurs als er niets nieuws is om te laten zien? We zijn nog niet klaar met de ontwikkeling van onze nieuwe filmbelichter, dus waarom zouden we naar

Engeland gaan? We hebben onze standaard kwaliteit verhoogd, maar willen onze producten pas laten zien als we kunnen concurreren met de buitenlandse machines'

Nieuwe pers in drie maanden

De ontwikkeling van nieuwe producten verloopt snel in China. Een tweekleuren A4-formaat pers ontwikkelen, kost vanaf het eerste idee tot aan uiteindelijke realisatie en presentatie op de beurs drie maanden. Ja, daarvoor worden ideeën 'gebruikt' van andere machines (meestal van westerse concurrenten), onder het motto *copyright is the right to copy!* De gedrevenheid, het doorzettingsvermogen en het aantal werkuren per week maken ontwikkeltijden hier absurd kort. Zo bekeken heeft het bezoeken van een groot aantal beurzen per jaar in en buiten China altijd nut.

Miguel Delcour
www.firminenterprise.nl

Graficus in China

Miguel Delcour schrijft vanuit Shanghai regelmatig artikelen over de ontwikkelingen en mogelijkheden op de Chinese grafische markt. Vragen of reacties? Stuur ze aan redactie@graficus.nl, dan leggen wij ze voor aan onze *Graficus in China*.