

Verslag acquisitiereis China en Japan november 2013

Inleiding

Van 25 november tot 5 december 2013 heeft gedeputeerde van Lunteren een acquisitiereis gemaakt naar China en Japan. Doelstellingen van deze acquisitiereis waren: samenwerking initiëren met een strategische overheidspartner in de provincie Guangdong, versterken van de relaties met bedrijven die al een vestiging in de provincie Utrecht hebben en acquisitie van nieuwe bedrijven.

De provinciale delegatie bestond uit gedeputeerde Van Lunteren, acquisitiemedewerker mevrouw Elferink en teamleider Economie mevrouw Sassen (alleen het Chinese deel van de reis). De provincie werd vergezeld door twee Utrechtse innovatieve bedrijven, Utrecht Science Park en Immuno Valley¹ (alleen in Japan). Bij al onze afspraken zijn we uitstekend begeleid door de consulaten en het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)².

Belangrijke resultaten

Een hightech bedrijf uit Guangdong heeft besloten haar Europees hoofdkantoor in de provincie Utrecht te vestigen en een joint venture op te zetten met een Nederlands bedrijf in de provincie Gelderland. Dit levert 10 nieuwe arbeidsplaatsen op.

Twee Japanse life science bedrijven overwogen zich in de provincie Utrecht te vestigen en een bestaand bedrijf overweegt haar activiteiten hier uit te breiden.

We verwachten 2 missies aan onze regio van potentiële investeerders; een life science missie vanuit het science park in Guangzhou en een missie vanuit de stad Zhuhai. Deze stad wil ook graag economische samenwerking met een stad in de provincie Utrecht aangaan.

We hebben een Memorandum of Understanding (MoU) getekend over economische samenwerking met DOFTEC, de afdeling van de provincie Guangdong voor buitenlandse handel en investeringen. Om deze samenwerking verder vorm te geven, gaan we over tot een uitwisselingsprogramma waarbij een lokale vertegenwoordiging van Guangdong in Utrecht komt en vice versa.

Ook voor de meereizende bedrijven was de acquisitiereis veelbelovend. Een van hen verwacht in China een omzet te behalen van 1 tot 1.5 miljard dollar over 2 jaar.

Verslag acquisitiereis³

China

Het programma ging van start in Guangzhou met een briefing op het consulaat over de ontwikkelingen in de provincie Guangdong en de veranderende dienstverlening van de consulaten. De dienstverlening is tegenwoordig gericht op economische diplomatie. Culturele uitwisseling maakt niet langer deel uit van de consulaire dienstverlening. Ook werd duidelijk dat de Chinese overheid nog steeds een grote rol speelt in het bedrijfsleven. Het aantrekken van Chinese investeringen via ons netwerk in Guangdong vraagt ook investeringen van onze kant. Hoe meer zakelijk verkeer wij genereren richting Guangdong hoe meer er vanuit Guangdong aan investeringen onze kant op zal komen.

Na ondertekening van de Memorandum of Understanding (MoU) over economische samenwerking met DOFTEC (afdeling van de provincie Guangdong voor buitenlandse handel en investeringen), hebben we uitgebreid gesproken met de vice gouverneur voor economische zaken van de provincie Guangdong. De MoU markeert de start van de samenwerking en we gaan hier dit jaar verder invulling

¹ Immuno Valley is een netwerk van onderzoeksinstellingen en bedrijven op het snijvlak van humane en diergeneeskunde.

² De NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) is een uitvoeringsorganisatie van het ministerie van Economische Zaken.

³ Vanwege de strikt vertrouwelijke aard van de acquisitiesprekken met de bedrijven in China en Japan kunnen de bedrijven in dit openbare verslag niet bij naam genoemd worden. De inhoud van de gesprekken wordt om diezelfde reden summier gehouden.

aan geven. Dit doen we o.a. door het realiseren van een vertegenwoordiging van Guangdong in Utrecht en vice versa. De bedoeling is dat DOFTEC een medewerker bij de provincie Utrecht plaatst en dat wij een lokale Chinese medewerker inhuren die we bij het Nederlandse Consulaat Generaal in Guangzhou plaatsen. De medewerker van DOFTEC kan op deze manier kennis opbouwen om de provincie Utrecht beter te kunnen presenteren richting potentiële investeerders vanuit Guangdong. Onze lokale medewerker in Guangdong zal de provincie Utrecht onder de aandacht brengen bij potentiële investeerders en Utrechtse bedrijven en instellingen helpen bij het vinden van de juiste partners in Guangdong.

Diezelfde dag hebben we ook een life science park in Guangzhou met meer dan 70 life science projecten bezocht en heeft het consulaat een investeringspromotie seminar georganiseerd waar circa 20 Chinese gasten aanwezig waren. Hierdoor is Utrecht verder gepositioneerd als een innovatieve regio die veel aan China te bieden heeft. Vooral het feit dat in onze provincie Wi-Fi werd uitgevonden maakte grote indruk op de Chinese gasten. Vanuit het life science park verwachten we in mei dit jaar een missie met potentiële investeerders.

In Zhuhai (provincie Guangdong) hebben we kennism gemaakt met de loco-burgemeester en het management van de economische afdeling. In 2013 is Zhuhai met potentiële investeerders in Utrecht geweest. Een aantal van hen onderzoekt nu de mogelijkheid om in Nederland te investeren. Daarom wil Zhuhai graag in 2014 wederom met potentiële investeerders naar Utrecht komen. De stad heeft ook aangegeven dat ze graag een economische samenwerking met een stad in de provincie Utrecht wil aangaan. Zhuhai heeft veel hightech bedrijven die overwegen om in het buitenland te investeren en een sterke life science sector.

We hebben in Zhuhai ook 4 hightech bedrijven bezocht met investeringsplannen voor de Europese markt. Eén bedrijf heeft besloten haar Europees hoofdkantoor in de provincie Utrecht te vestigen en een joint venture op te zetten met een Nederlands bedrijf in de provincie Gelderland.

In Hong Kong hebben we een netwerkbijeenkomst voor 8 bedrijven gehost en waren we te gast bij de consul generaal. We hebben hier bestaande relaties versterkt en nieuwe relaties gelegd die voor acquisitie interessant zijn. Bij drie bedrijven uit Hong Kong staat Utrecht op netvlies als het om investeringen gaat.

Voor het Utrecht Science Park en de 2 bedrijven heeft het consulaat afspraken met potentiële Chinese partners geregeld. Voor de bedrijven was dit erg succesvol. Eén van hen verwacht binnen 2 jaar een omzet van 1-1,5 miljard dollar te realiseren in China.

Japan

In Japan zijn we gestart met een ontvangst door de consul generaal in Osaka. Samen met het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) hebben we 8 hoofdkantoren van Japanse bedrijven met een vestiging in de provincie Utrecht bezocht. Eén van hen overweegt haar activiteiten in de provincie Utrecht uit te breiden. Een ander vroeg ons te helpen met een probleem met hun bedrijfspand. Met ImmunoValley hebben we een life science bedrijf bezocht dat plannen had om in Europa te investeren en nu overweegt om dat in Utrecht te doen. Het bedrijf wil lid worden van ImmunoValley en zal in 2014 een eerste bezoek brengen aan Utrecht. Een tweede life science bedrijf had interesse om in Utrecht een productiefaciliteit op te zetten.

Ter afsluiting hebben we in Tokyo met de Nederlandse ambassadeur gesproken. Consulaat, ambassade en NFIA benadrukken het belang van bestuurlijke bezoeken aan Japan. In Japan is het belangrijk dat men een goed netwerk heeft, goede relaties met bedrijven onderhoudt en ook op gezette tijden bezoeken aflegt om het belang van de samenwerking te onderstrepen en banden aan te halen.