

Eindhovenens bedrijf vindt gat in de markt:

aluminium profielen uit China

“Chinese fabrieken doen niet of nauwelijks aan marketing. Daarom doen wij dat voor onze Chinese collega's.” Dat zegt Ronald van den Berg, commercieel directeur van het bedrijf Kaban, gevestigd bij Eindhoven Airport in het European Business Centre. Het bedrijf bestaat acht jaar en inmiddels werken er 25 mensen: vijf in Nederland en twintig in China. Het bedrijf levert vanuit China constructiematerialen aan bedrijven in de Benelux, voornamelijk aluminium profielen (60 procent).

Jelle Vaartjes

Van den Berg vertelt hoe het bedrijf is ontstaan. “We zijn allereerst afgereisd naar China om daar te kijken naar de mogelijkheden op het gebied van het importeren van metaal. We hebben fabrieken gevonden waarmee we goed kunnen samenwerken, fabrieken die eigenlijk alleen produceren voor de Chinese markt. Het bijzondere aan een Chinese fabriek is, dat er eigenlijk geen marketing is. Wij hebben dat in handen genomen, evenals een stuk kwaliteitsbeheersing, logistiek en financiën. De Chinezen nemen alleen het produceren op zich. Alles wat er aan voorafgaat en bijkomt, regelen wij.”

“Ik ben lange tijd verkoper geweest bij verschillende grote bedrijven”, zegt Van den Berg. “Ik zag steeds meer producten uit Azië komen, met name uit China. Het lag dus wel enigszins voor de hand daar heen te gaan. Het idee ontstond om te gaan kijken of we een deel van de import voor onze rekening konden nemen. We zijn met zijn tweeën gegaan: mijn compagnon Jeroen Derks en ikzelf.” Belangrijk was het contact met een persoon die in China woonde, een Australiër, Ben Redman. Hij werkte toen al acht jaar voor een groot im- en exportbedrijf en hij spreekt

vloeiend Chinees. Op dit moment leidt Ben Redman samen met Ofer Goldbart de vestiging van Kaban in China. Het eerste verblijf in China duurde een maand. “We hebben met heel veel fabrieken afspraken gehad om te kijken wie voor ons interessant kon zijn en waar we ons op moesten richten. Vooral aluminium, maar ook staal en kunststoffen. Omdat de grondstof bauxiet gedolven wordt in China (70 procent is bestemd voor de Chinese productie), de energie- en arbeidskosten in China laag zijn en er destijds ook nog exportsubsidies van de Chinese overheid op aluminium profielen zaten, wilden we er iets mee. Overigens zijn die exportsubsidies op aluminium inmiddels afgeschaft, helaas.”

KWALITEIT

Uiteindelijk werd er een aantal fabrieken gevonden die de kwaliteit konden leveren die Van den Berg en zijn compagnon zochten. “We wilden Europese kwaliteit, want die is wat anders dan de Chinese kwaliteit. Omdat de export naar de USA minder goed gaat, zijn de Chinezen ook op zoek naar nieuwe afzetmarkten, zoals Europa. De standaarden in Europa liggen hoger dan in de USA. Kaban levert deze Europese standaarden aan, waardoor zij samen met de fabrieken tot een juiste kwaliteit zijn gekomen. De gevonden fabrieken bevinden zich hoofdzakelijk in de Guangdong-area. “In principe heb je in China een paar grote industriële gebieden, ongeveer 70 procent van de maakindustrie komt uit Guangdong”, zegt Van den Berg. “Onze area ligt vlakbij Hongkong, omdat vrijwel alle financiën via Hong Kong plaatsvinden. De hoofdstad van Guangdong is Guangzhou. Daar staat ons tweede kantoor, tegenover het World Trade Center.”

Van den Berg kwam er snel achter dat geen afnemer rechtstreeks handelt met een Chinese fabriek, omdat het enkel productiebedrijven zijn. “Als er 500 man in de fabriek



zitten, dan zijn er maar tien op kantoor. Er zit niemand op het gebied van marketing en sales. Als je wilt gaan samenwerken, dan is er vrijwel altijd een handelsmaatschappij die tussen China en het Westen zit. Meestal zitten deze handelsmaatschappijen (tradingcompanies) enkel in China. Vaak zijn ze zo nauw verbonden met de fabriek, dat ze minder snel voor de afnemers opkomen. Kaban heeft het op zo'n manier uitgewerkt, dat zowel de Chinese handelsmaatschappij als de Nederlandse, aan de zijde staan van de afnemer. Het gemak voor de koper is daarbij meteen dat de afnemer met een Nederlandse partij zaken doet en het daardoor vergelijkbaar is met een leverancier op de hoek."

MOEILIK

Volgens Van den Berg was het heel moeilijk om contact te leggen. "We hebben er jaren over gedaan en heel vaak problemen gehad", zegt hij. "Ik denk niet dat het mogelijk is binnen een jaar een goede samenwerking op te bouwen met een fabriek in China. Voordat je met een Chinese partij echt kunt samenwerken, moet je een relatie opbouwen. Je

China is veel meer sprake van vertrouwen, terwijl in het Westen veel meer op papier wordt vastgelegd. "Je moet vrienden zijn. In Europa kun je dingen hard spelen, als de tegenpartij beloftes niet nakomt. In China verlies je al snel je gezicht, waardoor je heel snel een leverancier kan kwijt-raken. Dat is iets waar je erg voor moet oppassen."

ALUMINIUM PROFIELEN

Sinds 2000 worden er met name aluminium profielen geïmporteerd. Waarom die keuze? Het antwoord is simpel: "We komen uit de metaal", zegt Van den Berg. "Ik heb er veel verstand van. Ik heb ook veel geleerd over aluminium profielen, en dat geldt ook voor mijn compagnon Derks. Waarom iets anders zoeken, wanneer je de kennis in huis hebt? We hebben ook wel andere producten geprobeerd, maar constructiemateriaal is waar we verstand van hebben."

Volgens de directeur is de manier van afzet vrij uniek. "Nadat er handen zijn geschud met onze Westerse klant, gaan we over tot het leveren. De klant hoeft verder niets te doen: er komt gewoon een container op de stoep, die



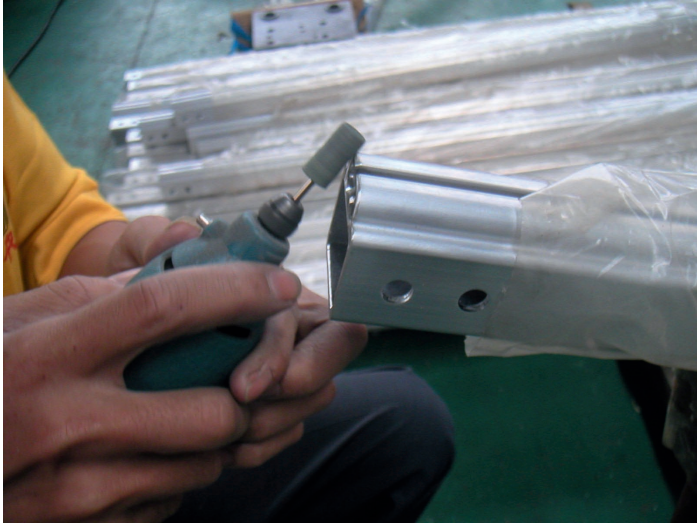
moet de hele familie kennen die daar aan de top zit. Dat is volstrekt anders dan bij Westerse bedrijven. Het is nodig om vrienden te zijn. Voordat je dat voor elkaar hebt, ben je wel even verder."

Voordeel is dat de Australiër Ben Redman en Israëliër Ofer Goldbart vanaf het begin aan de zijde van Kaban staan, personen die wonen in Guangzhou, perfect Chinees praten en met de Chinese cultuur kunnen omgaan. "Ze kunnen alles vertalen, hebben enorme technische kennis en vaardigheden waardoor we keer op keer de fabrieken kunnen toetsen of ze de Europese kwaliteit kunnen leveren. Als er geen meetkamers aanwezig zijn op de fabriek, kunnen wij dit bijvoorbeeld zelf regelen."

Heel belangrijk is de kennis van de Chinese cultuur. In

de klant kan uitladen. Hij heeft verder niks met bijvoorbeeld de papierwinkel te maken. We hebben ook met de Rabobank een uniek concept opgezet voor de zekerheid van levering voor de klant." Het is dus niet zo dat de klant zelf met de Chinese fabriek te maken krijgt.

Inmiddels gaan de zaken goed. Er wordt jaarlijks rond de 5000 ton aan goederen verscheppt. "Het gaat om ongeveer 250 containers van 20 ton. Ieder werkdag komt er gemiddeld eentje binnen. Vaak meerdere containers in een levering." Er is een uitgebreid klantenbestand opgebouwd. "Je moet denken aan kassenbouwers, volièrebouwers, kozijnenmakers, serresbouwers, stand- en podia-bouwers." Volgens Van den Berg is er ook sprake van een verschuiving in de markt op het gebied van staal en



aluminium. “We hebben één grote klant in België die metalen lantaarnpalen levert. Wij leverden hem in het verleden gegalvaniseerde stalen buizen. Op dit gebied lijkt er wel een oorlog gaande tussen staal en aluminium. Diezelfde buizen lijken in aluminium nu goedkoper te worden dan staal.”

PROJECT

Vraag is hoe je nu in China uitlegt wat je wilt hebben. “We hebben hiervoor een hele procedure uitgewerkt”, zegt Van den Berg. “We hebben een zogenoemd CRM/ERP-systeem ontworpen (het ordersysteem). Het komt erop neer dat we de complete projecten invoeren in het



systeem, vooraf volledig met de klant afgestemd. Er ligt de taak voor ons om op één lijn te komen met de fabrieken in China. Het zijn een Israëliër, een Australiër, Chinese ingenieurs en administratiemensen die deze taak voor Kaban in China op zich nemen.” In feite is er een eigen

systeem ontwikkeld om de juiste goederen bij de klant op de stoep te krijgen. Er zijn ook veel specifieke dingen opgezet die normaal anders gaan in China, zoals verpakkingen. “Kijk, diezelfde fabriek verkoopt aan de lokale markt (domestic market). Die hebben andere eisen dan de Europese markt. Daar wordt nu eenmaal nog veel met de hand uitgeladen en niet met bijvoorbeeld een heftruck.” In Europa daarentegen, wordt alles met de heftruck gelost. “We beschrijven de procedure voordat de order door kan, zoals dus ook de verpakkingen. Het is niet voldoende om alleen het juiste product te leveren, maar ook de verpakking en uitlaadmogelijkheden moeten juist zijn. Er moeten afspraken worden gemaakt over het aantal collo, bundles, pallets, lorry’s, enzovoort.”

VARIATIES

De zaken gaan steeds beter en er komen steeds meer mogelijkheden in bewerkingen beschikbaar. “Dat is het meest interessante voor Europa”, zegt Van den Berg. “We leveren nu geanodiseerd aluminium, evenals gepoedercoat aluminium. Dat is een extra bewerking. Kijk, een groot deel van de kosten ligt in het aluminium zelf. In China zijn de arbeids- en energiekosten relatief laag. Zodra je een extra bewerking hebt, wordt de prijs een stuk interessanter,” Hetzelfde geldt voor het ‘op maat maken’. “De handelslengte is in Europa normaal zes meter. Bij ons is er de mogelijkheid kleine maten geleverd te krijgen, met gaten erin of allerlei andere bewerkingen.”

Van den Berg vertelt tot slot over de toekomst van zijn bedrijf. “In principe willen we de import uitbreiden naar



allerlei constructiematerialen”, zegt hij. “Daar hebben we verstand van. Daar is onze markt, afnames van minimaal een zeecontainer.” De toekomst ziet hij dan ook rooskleurig tegemoet. “Iedereen weet van het ontstaan van globalisering”, zegt hij. “Heel angstvallig wordt dit door overheden en de Europese industrie bekeken. Maar dit is niet tegen te houden, het gaat gebeuren. Wij zien de onderlinge relaties alleen maar groeien.”

www.kaban.nl