

Spring hurdlerne ved etablering i Kina over

INDUSTRI PARKER. Det er ikke så lige til at etablere produktion i Kina, men der er hjælp at hente.

■ Af Jon Arskog

Det er ikke helt nemt at være en lille virksomhed, der gerne vil følge de kunder der i disse år flytter deres produktion til Kina. Selvom de kinesiske myndigheder forsøger at gøre det lettere, at etablere sig med handel eller produktion i Kina, er der fortsat mange ting der kan gå galt med selve etableringsfasen og arbejdet med at anskaffe sig en forretningslicens. Klarer man sig alligevel igennem, er der måske udfordringer med forretningskulturen, kvaliteten eller logistikken, men ikke mindst er udfordringen i at drive virksomhed så langt væk hjemmefra stor for de mindre virksomheder.

En del er allerede vendt hjem efter mislykkede produktionseventyr i Kina, men sådan behøver det ikke at være, lyder det fra DI's Kina-ekspert Mads Holm Iversen.

»Selvom lønomkostningerne er stigende, man er ved at udfase de skatterabatter, der hidtil er givet og at nogle af de lidt større virksomheder kigger mod indien og Vietnam, så er der så mange referencer til Kina og mange rådgivere der kan hjælpe de små i gang,

hvilket der ikke er til de andre lande, at er man en lille dansk virksomhed, så er det Kina det handler om. Infrastrukturen er god og du har tusindvis af erhvervsparker,« siger han og peger på, at uanset finanskrisen og hvor de større videnbaserede virksomheder flytter hen, så er Kina fortsat verdens fabriksland med ikke færre end 700.000 udenlandske virksomheder, hvoraf 140 er danske.

Prøver at lette bøvet

»Kineserne forsøger at gøre det så let, som muligt at etablere sig i Kina. Men det er stadig en udfordring i forhold til det at etablere sig i Danmark. I Kina er der mere arbejde og 'scopet' for virksomheden skal være klart fra start, for det er meget svært at få ændret vilkårene for ens forretningslicens undervejs. Derfor anbefaler vi at bruge rådgivere til etableringsfasen, hvor der godt kan gå mellem tre måneder og et halvt år før papirarbejdet og forretningslicensen er plads,« siger Mads Holm Iversen.

Men ikke nok med, at man som virksomhed kan købe rådgivning til etablering i forskellige metermål, så er det

også muligt at købe sig til en plads blandt andre danske virksomheder og endda også produktion i noget der minder om danske omgivelser.

»Der er flere muligheder for at etablere sig i Kina. I DI tilbyder vi 'Own man in'-konceptet og Danmarks Eksportråd har deres Inkubatorordning, men det er primært med henblik på salg. Men der er en lang række industri-parker, eksempelvis den i Suzhou, der har den største koncentration af danske virksomheder,« fortæller Mads Holm Iversen og peger på fordelene ved i de store sydkinesiske parker at kunne danne netværk og trække på andre danske virksomheders erfaringer med handel og produktion i Kina.

En park med det hele

Men ifølge Mads Holm Iversen er der også et par industri-parker med dansk ejerskab, der tilbyder en mere omfattende løsning og decideret går efter at hjælpe de mindre danske produktionsvirksomheder.

»Der er Nordic Industrial Park i Ningbo, der er delvist dansk og delvist norsk, og så er der B2B link China, der er danskejet. Der kan en park

som B2B Link China være en genvej for mindre virksomheder til at producere i Kina,« siger han, fordi B2B Link China, der hidtil har tilbudt sourcing i Kina, har etableret sig som en dansk industri-park i byen Xuancheng ca. 300 km. vest for Shanghai, hvor de tilbyder danske virksomheder at etablere deres produktion i deres lokaler.

Erfaring med Kina

Virksomheden drives af Henrik Hovmark Eriksen, der har boet i Kina siden 1998, den kinesiske fabriksdirektør, Stephen Dong og den danske direktør Claus Tolstrup Nielsen. Dermed slår B2B Link China på deres kendskab til både det at drive forretning i Kina med alt, hvad det indebærer og kendskabet til de små danske virksomheders behov.

»Vi har både kendskab til de danske behov og den kinesiske måde at drive forretning på, så man kan sige, at vi har to yderpunkter i vores koncept. Det ene er, at vi lejer nogle kvadratmeter ud til den danske virksomhed, der selv tager sig af resten. Det andet er, at vi kan stå for det hele: forarbejdet med feasibility-studierne, forretningslicensen, købet af maskiner, anskaffelse af råvarer, ansættelse af folk - ja, for så vidt kører hele produktionen. Uanset hvilken løsning, så er det selvfølgelig noget man betaler for, men omkostningerne ved selv at skulle stå for det, kan jo hurtigt blive større ved at skulle ud og gøre sig erfaringerne selv, og det kan også ende galt,« siger Claus Tolstrup Nielsen.

joar@erhvervsbladet.dk

erhvervsbladet.dk

MERE OM KINA

■ Send din leder på gratis uddannelse i Kina

■ Kom godt ind i Kina



B2B Link China er danskejet og en genvej for mindre firmaer til Kina. Her er det Henrik Hovmark Eriksen, yderst til højre i billedet, der tilsiger produktionen. Foto: B2B Link China.