

# Groeikansen in het land van de olifant

**Handelsmissie Eurlings keert met volle handen terug uit India**

India is een van de grote economische beloften voor de nabije toekomst, misschien wel vooral op het gebied van de logistiek. Maar maakt het die belofte ook waar? Ja, zeggen deelnemers aan een logistieke handelsmissie die in februari onder leiding van minister Eurlings van Verkeer en Waterstaat naar India reisde. Een enkeling houdt twijfels, maar dat neemt niet weg dat Nederlandse bedrijven fors op deze groeiemarkt inzetten.

**Door Feico Houweling**



## ‘De Indiase overheid zal de komende jaren flink investeren’

**B**elangrijke deuren gingen open, contacten werden gelegd, offertes aangevraagd en zelfs enkele overeenkomsten werden al getekend. Daar kun je als handelsdelegatie mee thuis komen. Eurlings kijkt dan ook tevreden terug op zijn werkbezoek in februari aan India, vooral omdat er zoveel belangstelling van de kant van het Nederlandse bedrijfsleven was. Bijna vijftig logistieke ondernemers en ambtenaren die met verkeer en transport te maken hebben, reisden met hem mee. ‘De eerste terugkoppeling vanuit het bedrijfsleven is zeer positief’, zegt Eurlings na afloop van de handelsmissie. ‘Tijdens het werkbezoek is een vruchtbare bodem gelegd voor samenwerking. Er is ter plaatse al een aantal overeenkomsten getekend. Mijn verwachting is dat er meer zullen volgen.’

Die indruk wordt bevestigd door Coen Verberk van Quintiq, leverancier van oplossingen voor het optimaliseren van de supply chain: ‘In de eerste plaats konden we in heel korte tijd met een groot aantal bedrijven praten. Daarnaast heeft de aanwezigheid van de minister veel deuren geopend. Wanneer bij een eerste gesprek niet direct met de juiste persoon werd gesproken, dan deed men vaak net dat kleine beetje moeite dat nodig is om het wel goed te laten verlopen.’

Verberk heeft als director South-East Asia van Quintiq Kuala Lumpur als standplaats. De vestiging in de Maleisische hoofdstad is eind vorig jaar geopend. Verberk: ‘Wat is er mooier dan hier een kantoor openen en meteen al in de volgende maand met de minister op stap gaan langs Indiase bedrijven?’ Vincent Kobesen, CEO van logistiek adviesbedrijf Districon, is eveneens positief: ‘Ik vond minister Eurlings een fantastisch boegbeeld. Naast zijn eigen agenda had hij een scherp oog voor de belangen van het bedrijfsleven.’ Kobesen is vooral enthousiast over de seminars. ‘De opkomst was erg hoog’, zegt hij. ‘De Indiase marktpartijen konden zien dat Nederland veel kennis en ervaring in huis heeft. Dat heeft geleid tot heel concrete gesprekken, onder andere met luchthavens van Bombay, Delhi en Nagpur en tot een offerteaanvraag.’

Eric Rietveld, sales/exportmanager van Promac, leverancier van installaties voor scheepvaart en offshore-industrie, had in oktober van het afgelopen jaar al de scheepsbouwbeurs Inmex in Mumbai bezocht. Hij ging met de missie mee, omdat zijn bedrijf een agent zoekt in India. Rietveld: ‘In oktober is daar de basis voor gelegd en tijdens de missie zijn we zover gekomen dat we een keus kunnen maken.’ Datzelfde geldt voor Verberk (Quintiq): ‘We onderhouden contact met bedrijven die we daar hebben bezocht en met een aantal daarvan zijn we nu in gesprek.’

### Uitbreiding infrastructuur

De Indiase logistiek gaat fors moderniseren. Eurlings: ‘Door de aanhoudende hoge economische groei in India bestaat daar grote behoefte aan verbetering en uitbreiding van transport en infrastructuur. De Indiase overheid zal de komende jaren flink investeren in de hiervoor relevante sectoren.’ Zijn ministerie heeft India daarom als prioriteitsland aangemerkt. Het bezoek

**Camiel Eurlings en de Indiase minister Baalu van Shipping tekenen een Memorandum of Understanding.**



**Camiel Eurlings staat de Indiase pers te woord.**



**Camiel Eurlings bekijkt de maquette Sealink, een groot infrastructureel project dat deels in zee wordt gebouwd voor de kust van Mumbai. Sealink is als het ware een bypass voor het wegvervoer om de verkeersstroom die dwars door Mumbai raast en in omvang toeneemt te ontlasten.**



heeft zich vooral gericht op luchthavenontwikkeling en de maritieme sector. Op deze terreinen is India volop in beweging en er wordt flink geïnvesteerd, zegt Eurlings. Dat geldt voor het hele scala van havenontwikkeling, logistieke netwerken, baggeren, binnenvaart tot opleidingen.

Logistiek staat India op een grote achterstand. ‘Elke airport kampt met capaciteitstekorten’, zegt Kobesen van Districon. Hij ziet daarom grote investeringen aankomen. ‘Veel ondernemers in India lopen rond met de vraag hoe het er moet uitzien, wat er moet gebeuren en wat de businesscase en het marktpotentieel zijn. We zijn er dan ook met open armen ontvangen.’

In de scheepvaartsector worden nieuwe werven ontwikkeld, met name voor klanten uit West-Europa, signaleert Rietveld. Maar daarbij gaat het om andere scheepstypes dan in bijvoorbeeld Korea, waar vooral grote schepen worden gebouwd. Deze zijn

## ► Het is goed om te zien dat Nederlanders graag pionieren, vindt Eurlings



Vincent Kobesen, CEO van Districon, was een van de deelnemers aan de handelsmissie naar India.

iets kleiner en gespecialiseerd. Een klein beetje twijfel heeft hij echter wel. 'Aan de ene kant lopen ze rond met heel veel plannen, maar zullen die ook worden uitgevoerd? Als dat gebeurt dan is het een veelbelovende markt.'

Het zoeken naar een agent voor Promac heeft Rietveld waakzaam gemaakt. Van die agent wordt veel verwacht, onder andere het leggen van contacten met scheepswerven, in een enkel geval eigenaren en mogelijk ook ingenieursbureaus hier in Europa. 'Een absoluut criterium voor ons is dat er voldoende technische kennis aanwezig moet zijn', zegt hij. 'Er zijn veel kandidaten om uit te kiezen. Ze zeggen allemaal dat ze de mensen en bedrijven in India kennen, maar we zullen goed kijken naar de referentielijst en wat ze gedaan hebben.'

### Partnernetwerk

Hoe ga je als Nederlandse ondernemer in India te werk? 'De strategie van Quintiq is om na Europa ook in Azië een goede naam op te bouwen', zegt Verberk. 'Luchtvaart is een van de snelst groeiende industrieën in Azië. We zijn hier nu met een

aantal verschillende implementaties bezig, onder andere een in China en twee in Singapore.' Samenwerken is daarbij belangrijk. Quintiq heeft een netwerk van partners waaronder Cap Gemini, IBM en Ordina. Die bedrijven zijn al op vele markten aanwezig. Districon heeft in 2006 een project uitgevoerd op de luchthaven van Mumbai in samenwerking met Naco, Netherlands Airports Consultants uit Den Haag, dat eveneens aan de missie heeft deelgenomen.

Ook voor de onderlinge samenwerking bleek de missie zinvol. Verberk: 'Terwijl je 's avonds een biertje zit te drinken, kun je je netwerk behoorlijk uitbreiden.' En Kobesen: 'In de informele sfeer hadden we elkaar veel te melden en was het goed voor het netwerk.' Nederland en India zullen ook op overheidsniveau de banden aanhalen, vertelt Eurlings. 'Met mijn Indiase ambtgenoot van Shipping, de heer Baalu, heb ik een Memorandum of Understanding getekend. Dit maakt de weg vrij voor een structurele samenwerking op de werkerreinen havenontwikkeling en maritiem transport en logistiek. Met minister Patel, mijn ambtgenoot voor Civil Aviation, ben ik overeengekomen om op korte termijn luchtvaartonderhandelingen op te starten om tot een uitbreiding van vluchten voor Nederlandse luchtvaartmaatschappijen te komen.'

Het is goed om te zien dat Nederlanders graag pionieren, vindt Eurlings. Bedrijven die de Indiase markt willen verkennen, raadt hij aan om contact op te nemen met de EVD en de Nederlandse Ambassade of een consulaat in India. 'Zij zullen het Nederlandse bedrijfsleven terzijde staan bij het betreden en opereren op de Indiase markt en coördineren ook samenwerkingsprojecten.' Ook noemt hij de Netherlands-India Chamber of Commerce and Trade.

Op 23 april houdt zijn ministerie met de EVD een evaluatiebijeenkomst met het bedrijfsleven. Eurlings: 'Dan verwacht ik een duidelijker beeld te krijgen over de concrete commerciële resultaten. Maar vergeet niet, zakendoen is een kwestie van een lange adem.'

## OLIFANT KAN DRAAK GAAN INHALEN

Wie India zegt, denkt wellicht ook aan China en de stormachtige ontwikkelingen daar. Beide landen zijn hard op weg topspelers te worden in de wereldeconomie. Maar in het recente verleden was de economische groei van China met pieken tot 12 procent soms wel tweemaal zo hoog als die van India. Daar kan in de komende tien jaar verandering in komen, zo voorspelt het gezaghebbende European Journal of Comparative Economics in een gedetailleerde vergelijking van beide landen. Het grote voordeel van India zou zijn dat het land in staat wordt geacht om de feitelijke productiviteit van de industrie te verhogen, wat in China moeilijker ligt. De Chinezen zijn beter geweest in het vergaren van kapitaal. De verwachting is dan ook dat de economische groei in China zal gaan dalen van iets meer dan 10 procent nu, tot zo'n 9 procent in 2013 en 8 procent in 2020. India daarentegen zou China in 2017 kunnen inhalen en in de buurt van de 9

procent uitkomen. Worden hier appels en peren vergeleken, of om in Aziatische termen te spreken een draak met een olifant? Eric Rietveld, sales/exportmanager Promac: 'Wat China al een paar jaar doet, daar staat India nog maar aan het begin. De cultuur is ook anders. China is een communistisch land, maar India kent een democratie waarin iedereen zeggenschap heeft. Dan loop je het gevaar dat ze veel praten en weinig doen.' Bedrijven kunnen het een doen, maar hoeven het andere niet te laten. Districon is al op projectbasis actief in China en volgens Vincent Kobesen, CEO Districon, valt dat prima met India te combineren. 'Het is een groeisituatie en dat is wat we nastreven. De situaties zijn vergelijkbaar en we hebben een beeld van hoe we daarmee moeten omgaan.'

