

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| Sector | : Ruimte | Openbaar: <input checked="" type="checkbox"/> |
| Afdeling | : Ruimtelijk Beleid | Niet openbaar: <input type="checkbox"/> |
| Zaaknummer(s) ingekomen stuk(ken) | : | Kabinet: <input type="checkbox"/> |
| Behandelend medewerk(st)er | : Pierre Heuts Tel.: (0495) 57 52 42 en: Carine Bongers | |
| Portefuillehouder(s) | : A.F. van Eersel | Nummer B&W-advies: BW-008464 |

ONDERWERP

Procesvoorstel handelsmissie Yuhang 2016

ADVIES

Kennis nemen van de voorbereidingen voor de handelsmissie Yuhang 2016






TOELICHTINGRelatie met vorig voorstel:

In de B&W-vergadering van 11 december 2012 heeft u ingestemd met het in 2013 aangaan van een officiële verzustering met het district Yuhang met bijzondere aandacht voor de economische samenwerking naast samenwerking op het gebied van toerisme, cultuur en onderwijs.

Bij besluit van 24 februari 2015 heeft uw college kennis genomen van de stand van zaken m.b.t de voorgenomen handelsmissie naar Yuhang en besloten deze handelsmissie uit te stellen naar het voorjaar 2016.

Algemeen:Aanleiding Handelsmissie

In de evaluatie van de verzustering met Yuhang district, gepresenteerd tijdens de informatieve raadscommissie op 10 december 2014, is toegelicht hoe de relatie met Yuhang van een culturele zal gaan kantelen naar een primair economische (uiteraard met instandhouding van het behoud van de culturele vriendschap). Deze kanteling, die zal worden geëffectueerd door het organiseren van een handelsmissie, biedt kansen om de economische structuur van Weert te versterken. Van een volwaardige missie is sprake als er minimaal 10 - 15 bedrijven meegaan.

| | | | | | | | | |
|-----------------------|--|---|-----------|--|---|---|---|---|
| Weert, 27 mei 2015 | | S | | B | W | W | W | W |
| | | | | | HL | FVE | PS | GG |
| De directeur, | |  | akkoord |  | |  |  |  |
| | | | bespreken |  |  | | | |
| | | Behandeling uiterlijk in college van 19 juni 2015 | | | | | | |

In te vullen door het B&W secretariaat:

- Akkoord
 Akkoord met tekstuele aanpassing door portefeuillehouder
 Anders, nl.:

- Niet akkoord
 Gewijzigde versie

- A-stuk
 B-stuk
 C-stuk

Beslissing d.d.:

9-6-15

Nummer:

5

De secretaris,

In eerste instantie is getracht om de handelsmissie in dit voorjaar (gezamenlijk met de culturele missie) te laten plaatsvinden. Mede vanwege het korte tijdsbestek bleek er echter onvoldoende kritische massa (een vijftal potentieel geïnteresseerde ondernemers) aanwezig om de handelsreis te organiseren. Daarop is besloten om de handelsmissie uit te stellen en meer tijd uit te trekken om een volwaardig bezoek voor te bereiden. Dit uitstel is door onze Chinese relatie begripvol ontvangen.

Doel Handelsmissie

De handelsmissie dient bij te dragen aan het zakelijke succes in China van bedrijven in Weert (en vice versa) en/of vormt de eerste stap daartoe. De gewenste directe effecten zijn er in de vorm van omzet en werkgelegenheid en indirect in de vorm van de ontwikkeling van kennis, inzicht en ervaring. Een positief neveneffect (geen doel op zich) is het versterken van contacten tussen de Weertse bedrijven onderling en met de overheid.

Contacten afgelopen periode

Tijdens het bezoek van de delegatie uit Yuhang aan Weert van 20 april jongstleden is nadere informatie verkregen over de handelsfocus van onze Chinese partners. In Yuhang spelen een aantal specifieke thema's die problematisch zijn en waarvoor men naar oplossingen zoekt. Genoemd zijn de (toeleverende) maakindustrie, duurzaamheid (kennis over schone technologieën) en farmaceutische producten (medicijnen). In Weert zijn voldoende bedrijven aanwezig die op deze terreinen actief zijn.

Nieuw in deze aanpak t.o.v. de vorige is het afleggen van een werkreis/voorverkenning in het najaar. Tijdens het bezoek aan Yuhang met de culturele delegatie van mei jongstleden heeft de partijsecretaris aangegeven dat er ook van Chinese zijde behoefte en bereidheid is om actief economische relaties tot stand te brengen. Met hem is afgesproken om voorafgaand aan dit bezoek een lijst van minimaal 10-15 Weertse bedrijven (met profiel) aan te leveren. Zij gaan vervolgens actief op zoek naar mogelijke partners, die tijdens het bezoek worden overlegd en uitgediept. Ook kunnen er dan potentiële bedrijven worden bezocht zodat ter plekke een goede indruk wordt verkregen van de activiteiten. Na terugkomst bieden wij de Weertse bedrijven de mogelijkheid aan om online de eerste contacten met de geselecteerde Chinese bedrijven te leggen alvorens er daadwerkelijk wordt afgereisd naar China.

Dit advies gaat in op de manier waarop we tot een optimale voorbereiding en resultaat voor de handelsmissie kunnen komen.

Actieplan

| Actie | Doel | Betrokkenen | Wanneer |
|---|---|---|----------------------|
| 1. Bedrijven selecteren en benaderen | Minimaal 10-15 bedrijven interesseren voor matchmaking/deelname handelsreis | Medew. EZ Bedrijven | Juni-Oktober 2015 |
| 2. Verkennen toekomstige rol Keyport 2020 | Regionale samenwerking in handelsrelaties met China | Medew. EZ Bestuurders | Juni-Oktober 2015 |
| 3. Voorverkenning in Yuhang | Matchmaking NL-Chinese bedrijven | Bestuurder Medew. EZ Tolk | November 2015 |
| 4. Handelsreis Yuhang | Stimuleren zakelijke betrekkingen door bezoek aan Yuhang met minimaal 10-15 bedrijven | Bedrijven Bestuurlijk- ambt. delegatie | Mei 2016 |
| 5. Follow-up | Ervaringen uitwisselen Ondersteunen bij evt. vervolgcacties | Bedrijven Bestuurders Medew. EZ | V.a. Juni 2016 |

Tussen elke stap is er een *go/no go* moment.

Ad 1. De selectie en benadering van bedrijven (juni-oktober 2015)

Doel

Interesse voor matchmaking (stap 2) van minimaal 10-15 bedrijven.

Activiteiten

- Selectie van toonaangevende bedrijven binnen de handelsfocus. Deze richt zich op Weerter bedrijven: wij staan open voor deelname door andere bedrijven uit de (Keyport-)regio. In elk geval worden de ondernemers benaderd die eerder interesse hebben getoond of aan bijeenkomsten hebben deelgenomen;
- Persoonlijke benadering van deze bedrijven. We bieden aan om voor hen – vrijblijvend- de mogelijkheden op de Chinese markt (Yuhang) te verkennen (zie vervolgactie werkbezoek in het najaar);
- Inventarisatie van de zakelijke wensen en behoeften (in het bijzijn van de KvK consultant Joseph Chung). De bedrijven stellen een profiel op van henzelf inclusief hun concrete zakelijke vraag/propositie. Enerzijds om vast te kunnen stellen met welke Chinese bedrijven men wil worden gematcht, anderzijds om relevante informatie aan de afdeling economie van Yuhang te verstrekken. Onze Chinese partners worden zo in staat gesteld zich goed voor te bereiden op ons werkbezoek;
- Het document met bedrijfsprofielen wordt in het Chinees vertaald (door Weerter ondernemer Wan Hon Chu) en verstuurd naar de afdeling economie in Yuhang. Deze zoekt naar bedrijven in Yuhang die mogelijk kunnen aansluiten bij de specifieke vraag/propositie;
- Voorbereiden voorverkenning in november.

Ad 2. Verkennen mogelijk toekomstige rol Keyport 2020 (juni-november 2015)

Het voorbereiden en afleggen van handelsreizen kost veel bestuurlijke en ambtelijke tijd en inspanning. Met het oog op toekomstige handelsreizen wordt nagegaan of Keyport op dit vlak een rol kan vervullen, bijv. als platvorm, voor het delen van informatie middels nieuwsbrieven e.d..

Ad 3. Het afleggen van een werkbezoek/voorverkenning (november 2015)

Doel

Tot zoveel mogelijk matches komen tussen de Nederlandse en Chinese bedrijven.

Motivatie

- Een doelgericht bezoek/screening van de Chinese bedrijven ter plekke leidt tot een veel gericht resultaat dan het op afstand uitwisselen van gegevens;
- Er kunnen ter plekke al bedrijven worden bezocht (eerste indruk);
- Naar verwachting zal dit werkbezoek er meer bedrijven toe bewegen om de mogelijkheden te laten verkennen ("gratis acquisitie").

Afvaardiging

Voor het werkbezoek (4-daagse reis) worden een bestuurlijke vertegenwoordiger, een ambtenaar EZ en een tolk afgevaardigd. De inbreng van de bestuurder zorgt er voor dat Yuhang het bezoek serieus neemt en dat de juiste contacten worden gelegd.

On-line meetings

Na terugkomst worden er een of meerdere online meetings aangeboden aan de Weertse ondernemers met de gematchte Chinese bedrijven (optioneel, tegen eigen kosten). Doel is om kennis te maken, na te gaan of de reis zinvol is en –als voorbereiding op de reis- eventuele eerste afspraken te maken. Vervolgens ontstaat er een definitieve lijst met bedrijven voor officiële handelsreis.

Bijeenkomst

Alvorens af te reizen wordt er een informatiebijeenkomst gehouden waarin het programma wordt toegelicht en nadere informatie wordt verstrekt over de do's en don'ts van het zaken doen in China.

De kosten van het werkbezoek in november vallen onder het budget 2015 en worden ingeschat op € 6.000,-.

Ad 4. Handelsreis Yuhang (mei 2016)

Ondernemers, tolk en een bestuurlijk-ambtelijke delegatie reizen af naar Yuhang waar kennis wordt gemaakt met de potentiële handelspartners.

Ad 5. Follow-up (v.a. juni 2016)

Het na de handelsreis contact houden met de bedrijven (bijeenkomsten) is belangrijk om ervaringen uit te wisselen en van elkaar te leren. Op deze manier kan er ook een olievlekwerking uitgaan naar andere bedrijven voor wie de weg naar het zaken doen met China wordt vergemakkelijkt.

Argumenten:

De handelsreis vormt een uitgelezen kans om de opgebouwde contacten van de afgelopen jaren om te zetten in economisch voordeel.

Kanttekeningen:

Onze rol als overheid is een faciliterende; de bedrijven zullen zelf de handschoen moeten oppakken. Om deze reden is er ook tussen elke stap in het actieplan een go/no go-moment ingebouwd.

JURIDISCHE GEVOLGEN (o.a. FATALE TERMIJNEN/HANDHAVING)

De in 2013 getekende verzusteringsovereenkomst tussen Yuhang en Weert kent een looptijd van 5 jaar en loopt 18 maart 2018 af. Deze overeenkomst kan stilzwijgend worden verlengd tenzij een van de partijen de overeenkomst wenst te beëindigen.

FINANCIËLE EN PERSONELE GEVOLGEN

In de begroting 2015 is binnen het budget economische structuurversterking ad € 90.000,- een bedrag gereserveerd van € 15.000,- voor het economisch deel van de samenwerking met China. De geraamde kosten ad € 6.000,- voor de werkreis in het najaar worden hieruit betaald.

Begrotingspost:

3101101/6343230

Beschikbaar bedrag:

Zie bovenstaand.

COMMUNICATIE/PARTICIPATIE

Voor wie is dit advies van belang?:

❖ Bedrijven

Nadere specificatie: Er zal een selectie van te benaderen bedrijven worden opgesteld

Geadviseerd wordt de volgende communicatie-instrumenten te gebruiken:

❖ Overig

Nadere specificatie: Telefonische en persoonlijke benadering, persbericht en publicaties (sites Parkmanagement, Ondernemend Weert, Keyport e.d.)

Geadviseerd wordt de volgende participatie-instrumenten te gebruiken:

❖ Niet van toepassing

OVERLEG GEVOERD MET

Intern:

R. Bladder, C. Bongers, R. Blondel, J. Camp

Extern:

Niet van toepassing

BIJLAGEN

Openbaar:

Niet van toepassing

Niet-openbaar:

Niet van toepassing