

Ontmoetingen Ontmoetingen

Agio Cigars is in Nederland een begrip onder sigarenrokers en wie in de (glas)tuinbouwsector actief is, kent ongetwijfeld de oplossingen voor klimaat- en procesautomatisering van Priva. Beide familiebedrijven zijn al meerdere jaren actief in China en delen graag hun ervaringen met elkaar. Globe Magazine bracht Marcel Michels, chief sales officer voor Agio en Meiny Prins, algemeen directeur van Priva met elkaar in contact voor een dubbelinterview.

Agio Cigars vraagt aan Priva

“Is China voor Priva alleen een afzetmarkt of ook een productieland?”

“Voor Priva is China van het allereerste begin al interessant geweest als afzetmarkt. Al in 2008 hebben we een kantoor in Beijing geopend, omdat wij kansen zagen om onze oplossingen voor de tuinbouw in China te verkopen. Priva produceert in Nederland, maar veel van de componenten komen natuurlijk uit China. Wel hebben we twee jaar geleden geïnvesteerd in het lokaal kunnen produceren van een waterunit met een Chinese partner van Priva. De aanleiding was dat we op die manier op een (inmiddels opgeheven) subsidie lijst terecht zouden kunnen komen, zodat het voor de telers interessanter kan zijn om een waterunit te kopen. De lijst voor subsidies wordt opgesteld per provincie en varieert qua inhoud. Het duurt dus erg lang en ik ben benieuwd of het echt een bijdrage zal leveren.”

“Waarom verschilt het zakendoen in China met Nederland?”

“De Chinese markt verschilt enorm van de Nederlandse of Europese markt en vraagt zijn eigen aanpak. De markt is veel groter, dus focus is noodzakelijk, de tuinbouw zit in een andere fase en de cultuur vraagt meer aandacht voor het opbouwen van een persoonlijke relatie. Het duurt vijf a zes jaar, voordat je het vertrouwen van Chinese ondernemers hebt gewonnen, voordat

ze weten dat je een ‘blijvertje’ bent. En dan pas wordt er echt zaken met je gedaan. Daarnaast is training en opleiding ongelooflijk belangrijk in China. Ze willen het heel graag zelf kunnen, en terecht. Daarom investeren we in kennisoverdracht door middel van opleidingsinstituten, maar ook in software waardoor er minder teeltkennis nodig is om toch een beter rendement te halen op een meer duurzame manier.”

“Wat betekent het nieuwe beleid van President Xi Jinping voor Priva?”

“Het beleid van China is heel ambitieus, binnen zeven jaar willen ze de twee grootste ergernissen van de bevolking aanpakken: milieuverontreiniging en corruptie. De aanpak van corruptie maakt zakendoen in China natuurlijk gemakkelijker, alhoewel wij er nooit direct mee geconfronteerd zijn. Het kan ook betekenen dat je dan minder met overheidsfunctionarissen te maken hebt en eerder met alleen de ondernemers aan tafel zit. En de strenge aanpak van lucht- water- en bodemverontreiniging is goed voor ons: onze oplossingen helpen de Chinezen om met minder gebruik van energie en maximaal hergebruik van water hun voedselproductie een stuk efficiënter te maken. Er moet voor enorme grootstedelijke gebieden voedsel geproduceerd worden en daarvoor worden grote agroparken ontwikkeld. Wij kunnen daar met onze kennis en ervaring en met ons productportfolio een grote bijdrage aan leveren.” ■

Ontmoetingen

Agio Cigars en Priva: twee familiebedrijven en allebei actief in China. Wat kunnen deze bedrijven van elkaar leren?



Royal Agio Cigars

Agio Cigars in een van de leidende sigarenfabrikanten in Europa met merken als Mehari's, Panter, Balmoral en De Huifkar. Het bedrijf maakt jaarlijks zo'n 750 miljoen sigaren en exporteert naar meer dan honderd landen.



Marcel Michels

Priva

Priva creëert duurzame oplossingen voor de groeiende vraag naar schaarse hulpbronnen als energie en water door met zorg voor welzijn te streven naar optimaal rendement. Priva is met oplossingen voor klimaat- en procesautomatisering actief in de tuinbouw en gebouwenbeheer.



Meiny Prins

Priva vraagt aan Agio Cigars

“In hoeverre helpt het Agio in China om een familiebedrijf te zijn?”

“Dit is een enorm voordeel. In China werkt Agio Cigars samen met Great Wall Cigars, de grootste sigarenfabriek in China. Zij maken al sinds 1918 sigaren en zochten een Europese partner om de productie en kwaliteit naar een Westers niveau te brengen. Het feit dat we een familiebedrijf zijn met continuïteit hoog in het vaandel, een nauw betrokken eigenaar, korte communicatielijnen en het vermogen tot snelle beslissingen heeft zeker bijgedragen aan onze succesvolle samenwerking.”

“China is nog een groeimarkt voor de tabaksindustrie. Heeft dat gevolgen voor uw productiefaciliteiten in Europa?”

“Onze sigaren worden in België en op de Dominicaanse Republiek vervaardigd, en vanuit Nederland voor transport klaargezet en verstuurd naar de hele wereld. Dus ook naar China. We zetten nu weliswaar de eerste stappen richting het produceren van sigaren in China zelf, maar deze sigaren zijn enkel bestemd voor de Chinese markt. Een mooie extra dus, die geen invloed zal hebben op onze productiefaciliteiten in Europa.”

“Uw bedrijf richt zich op de consument. Wat zijn de grootste verschillen voor uw marketing-

en salesbeleid in China met Nederland?”

“Agio Cigars richt zich met haar sigaren op de consument. Maar een onderdeel van Agio Cigars is ATD Machinerie. Zij ontwikkelen en maken machines om sigaren te produceren en in te pakken. Vanuit de wens om de sigarenproductie en kwaliteit op een hoger niveau te brengen, hebben we enorm veel machines kunnen af zetten in China, zowel aan onze partner maar ook aan de drie andere sigarenfabrieken in China. Ons marketing- en salesbeleid in China verschilt sterk met onze aanpak in Nederland of Europa. De Chinese sigarenmarkt is relatief klein en er is nog geen sprake van een echte sigarencultuur. We richten ons dus vooral op het in kaart brengen van de markt en het continue uitleggen van het specifieke karakter van de sigaar. Onze informatie wordt altijd zeer goed ontvangen en het kennisniveau is duidelijk groter geworden ten opzichte van de start.

“In de Westerse wereld is de verkoop van uw product aan strenge wet- en regelgeving gebonden. Hoe is dat in China?”

“Dat is in China uiteraard niet anders. Maar vergeet niet dat wij naar meer dan honderd landen exporteren en dat ieder land zijn eigen regelgeving heeft omtrent de marketing voor tabaksproducten. De Chinese overheid begrijpt dat de doelgroep voor sigaren niet jonge mensen zijn. Wij richten ons juist op de verstandige levensgenieters van deze wereld.” ■