

CONCURRENEN OM WATERZUIVERING



TEKST: BERT VAN DIJK
(FREELANCECORRESPONDENT IN SHANGHAI)

China wil de komende jaren 9 miljard euro investeren in waterzuivering. Gaat het geld alleen naar Chinese bedrijven of maken buitenlandse bedrijven ook een kans?

Het aanpakken van watervervuiling is bittere noodzaak in China. Het land stevent namelijk regelrecht af op een watercrisis. Nu al ligt het beschikbare volume water per hoofd op een kwart van het wereldgemiddelde. En de situatie wordt naar verwachting de komende jaren alleen maar slechter. Het beperkte water dat China nog wel heeft, raakt ondertussen steeds meer vervuild als gevolg van de snelle economische groei en urbanisatie.

De enorme vervuiling en tekorten mogen dan een sociale en ecologische ramp zijn, een groot aantal bedrijven gaat de komende jaren naar verwachting profiteren van China's voornemen om het water schoon te maken. Beleggers lijken er in elk geval al een voorschot op te nemen. Neem Duoyuan Global Water, een van China's grootste producenten van waterzuiveringssystemen. Het bedrijf, dat in 1992 is opgericht, kreeg in juni van dit jaar een notering op Wall Street en zag zijn aandelenkoers sindsdien al bijna verdubbelen. Het bedrijf liet onder andere weten dat het investeringsprogramma van de overheid en strengere naleving van milieuwetten de vraag naar waterzuiveringsproducten stimuleert.

Ook een andere Chinese speler in de watersector, Rino International, heeft aan beleggersinteresse geen gebrek. Het bedrijf uit de noordoostelijke stad Dalian zag zijn aandelenkoers sinds half juli van dit jaar, toen het een officiële notering kreeg aan de Nasdaq, al bijna verdrievoudigen.

Maar het zijn niet alleen binnenlandse



spelers die in China azen op de nieuwe contracten die de komende jaren worden vergeven. Grote spelers als het Amerikaanse General Electric en Veolia Environment en Suez, beide uit Frankrijk, zijn al jaren in China actief, net als kleinere bedrijven als het Nederlandse Paques en het Singaporese Hyflux.

OP ACHTERSTAND GEZET

Makkelijk is het zakendoen voor buitenlandse bedrijven echter niet. China is weliswaar lid van de Wereldhandelsorganisatie en zou daarom zijn markten open moeten stellen voor buitenlandse bedrijven, in de praktijk blijkt het land van tijd tot tijd handelsbarrières op te richten en vooral binnenlandse bedrijven projecten te gunnen. Buitenlandse ondernemingen worden op verschillende manieren op een achterstand gezet. Aankondigingen van grote te vergeven projecten worden vaak in lokale Chinese media gezet, waardoor aan de publicatieverplichting bij openbare aanbe-

stedingen is voldaan, maar waardoor buitenlandse bedrijven er vaak te laat achterkomen dat er projecten worden vergeven.

Ook gelden voor buitenlandse bedrijven in sommige specifieke gevallen aanzienlijk hogere belastingpercentages, die niet altijd te omzeilen zijn door joint ventures met lokale partijen aan te gaan. Maar misschien wel het allergrootste probleem waar buitenlandse bedrijven mee te maken hebben, is de kloof tussen de wetten die op nationaal niveau worden uitgevaardigd om een eerlijk speelveld

te garanderen en de interpretatie en implementatie ervan op lokaal niveau. Een gebrek aan transparantie en consistentie in aanbestedingsprocedures maakt het voor bedrijven die niet hun wortels in China hebben of de juiste connecties ontberen erg moeilijk hun recht op gelijke kansen af te dwingen.

VOLDOENDE KANSEN

Ondanks de belemmeringen blijven er voldoende kansen over voor buitenlandse bedrijven. Vooral als het gaat om hoogwaardige technologieën op het gebied van milieubescherming en energie zijn de Chinezen meer dan gemiddeld geneigd de blik op het buitenland te richten. De honger naar knowhow is immers groot. Om in beeld te komen bij de Chinezen is een hoogwaardig product dus een eerste vereiste. Samen met een grondige kennis van de lokale markt en het juiste netwerk is dat de enige manier om in China succesvol zaken te doen. ■