



WIM HEYLEN
(rechts, naast Paul Van Eynde)
"Je mag uiteraard niet naïef zijn, maar met dichtgeknepen billen geraak je niet vooruit."

ONDERNEMER WIM HEYLEN DUWT **EUROPEES-CHINEES INVESTERINGSFONDS**

‘Europa is hot in China. Die trein mogen we niet missen’

China is niet heilig, maar het immense groeieland negeren zou zonde zijn. De Kempense ondernemer Wim Heylen trekt een investeringsfonds voor Europees-Chinese bedrijfsprojecten. “Fusion Partners bouwt de brug van Europa naar China.”

Jozef Vangelder, fotografie Emy Elleboog

Sinds hij in de jaren negentig zijn eerste stappen als ondernemer deed, heeft de Kempenaar Wim Heylen goed geboerd. Zijn holding Heylen Group omvat intussen bedrijven in heel Europa, van Italië tot Finland, in sectoren van keukentoestellen tot en met logistiek vastgoed. Het neusje van de zalm is de Koninklijke Nederlandse Munt in Utrecht, die munten slaat. Heylen Group maakt geld, letterlijk.

Nu richt ze haar blik op China. Dat kan moeilijk anders, meent Heylen. “Twintig jaar geleden was het adagi-

10

MILJOEN

euro bedraagt het startkapitaal van het investeringsfonds Fusion Partners.



um: ‘we zijn een kenniseconomie’. We moesten focussen op de ontwikkeling van technologie. De toepassingen van die technologie – denk maar aan de iPhone – lieten we produceren in Chi-

na, hopen dat de Chinezen niet zouden nadenken. Het liep natuurlijk anders. Ook de Chinezen investeerden in de ontwikkeling van technologie. Intussen maken ze betere producten, die bovendien goedkoper zijn dan de onze. Als we daar blind voor blijven, gaan we opnieuw in de fout. We moeten profiteren van de mogelijkheden die er zijn.”

Daar denken de Amerikanen anders over. Zij voeren een handelsoorlog met China, omdat het land jarenlang ongestraft Amerikaanse technologie gestolen zou hebben. Ook Heylen ziet de gevaren, maar achterdocht werkt ave- ➔

➤ rechts, oordeelt hij. “Als je met ondernemers over China spreekt, is de angst voor intellectuele diefstal het eerste wat opkomt. Je mag uiteraard niet naïef zijn, maar met dichtgeknepen billen geraak je niet vooruit. Onze angst om onze technologie kwijt te raken, zet een rem op onze groei.”

Slimme koelkasten

Maar China is ver, zelfs voor Heylen. “Dit verhaal is te groot. Ik moet het delen met andere spelers”, zegt Heylen. Daarom trekt hij naar China via een investeringsfonds. Fusion Partners is opgericht in mei en kreeg een startkapitaal van 10 miljoen euro, ingebracht

“Intussen maken de Chinezen betere producten, die bovendien goedkoper zijn dan de onze. Daar mogen we niet blind voor blijven”

door Heylen en Didier Clerx, de CEO van Heylen Group. Andere geïnteresseerden zijn welkom. “De kapitaalronde begint nu”, zegt Heylen. Het idee van een investeringsfonds kwam van een andere Kempenaar, Paul Van Eyn-

de, die jarenlang instond voor het vermogensbeheer van ING in Azië. Hij krijgt de dagelijkse leiding over Fusion Partners.

Voor elke investering in China zal Fusion Partners een Chinese co-investeerder aanspreken. “Dat kunnen bijvoorbeeld vermogende families in China of elders in Azië zijn”, zegt Heylen. “Ik wil dat mijn belangen daar beschermd worden. Niemand kan dat beter doen dan partners die de lokale gebruiken kennen en de juiste contacten hebben. We delen de lusten en de lasten. Als ik geld verlies, heeft mijn partner ook pijn.”

Met een startkapitaal van 10 miljoen

WACHTEN OP DE OMMEKEER

Als de Chinezen meer consumeren, is dat goed nieuws voor de Europese merken. China is een enorme markt. Helaas zat de gezinsconsumptie er in 2016 nog altijd op hetzelfde niveau als tien jaar geleden, 37 procent van het bbp. Waarom verloopt de hervorming van de economie zo moeizaam, ondanks de belofte van de Chinese leiders om de economie te heroriënteren naar een consumptiegerichte groei? “Een mogelijke verklaring is de enorme gok met het spaargeld van de Chinezen”, meent de Chinaspecialist Jonathan Holslag, die gastspreker was op het lanceringsevent van Fusion Partners. “Via de staatsbanken en de Chinese beurzen versluisde de overheid 7500 miljard dollar aan spaargeld naar investeringen in infrastructuur, vastgoed en industrie, met massale overcapaciteit tot gevolg. In een vrije markt leidt zoiets tot een golf van faillissementen, maar de overheid kan het zich niet

veroorloven miljarden aan spaargeld te doen verdampen. Er zit niets anders op dan de bedrijven overeind te houden.” Dankzij de export verdient China veel deviezen, maar een groot deel daarvan leidt de overheid af naar staatsvehikels. “Zij gebruiken het geld voor geopolitieke doelen, zoals de aankoop van grondstoffen, strategische infrastructuur en technologie in het buitenland”, legt Holslag uit. “Dat veroorzaakt ongenoeven in het buitenland, met tragische gevolgen voor kleine, Chinese privébedrijven die wereldwijd willen spelen op eigen kracht. Zij botsen op wantrouwen in het buitenland.” Philippe Snel, een Belgische zakenadvocaat die al vijftien jaar actief is in Sjanghai, beaamt de zorgwekkende invloed van de staatsvehikels. “Maar China aanvaardt geen lessen meer. Als het Westen denkt dat zijn relatie met China een kwestie is van winnen of verliezen, dan heeft het al

verloren. Ondanks de moeilijkheden kunnen onze bedrijven nog slagen in China. De kracht van de Europese bedrijven zit in hun waarden, zoals eerlijke concurrentie en respect voor het gegeven woord. Dat heeft hen groot gemaakt. De Chinese realiteit vergt echter doordacht optreden. Een aantal westerse multinationals is zoals de leeuw het slachtoffer geworden van zijn prooi. De Amerikaanse boycot van Huawei heeft de verkoop van Ford tot stilstand gebracht in China. Daar had de Chinese overheid geen wetten of decreten voor nodig.”

JONATHAN HOLSLAG (boven)
“China gebruikt buitenlandse deviezen voor geopolitieke doelen.”
PHILIPPE SNEL (onder)
“China aanvaardt geen lessen meer.”



EXPERT AAN HET WOORD

Mobiliteitskaart moet ons opnieuw vooruit helpen

Eén van de onderwerpen die op de tafel van de regeringsonderhandelaars liggen: mobiliteit. We staan met z'n allen stil. Voor bedrijven én hun werknemers is dat een verlies aan geld en middelen. Alphabet helpt hen daarom met het vinden van slimme mobiliteitsoplossingen. Een grote troef daarbij is de 'mobiliteitskaart'. Wim Van Rumst, manager kmo & grote bedrijven, geeft tekst en uitleg.



Wim Van Rumst, sales manager kmo Alphabet

Meer dan ooit tevoren is mobiliteit vandaag een bijzonder hot topic. De files nemen almaar toe, mensen verliezen uren per dag in het woon-werkverkeer. Daardoor komt het concept van de salariswagen steeds meer onder druk te staan. Mobiliteitsbedrijf Alphabet begrijpt al langer dat er moet worden ingegrepen: steeds meer bedrijven willen af van het te rigide model van enkel en alleen salariswagens. Wim Van Rumst: "wij zijn een 'mobility provider' geworden. Bedrijven kunnen dankzij onze diensten een veelheid aan services bieden aan hun werknemers: naast een leaseauto kan het ook gaan om een fiets, een treinabonnement, enzovoort."

Persoonlijke behoeften

Om dat mobiliteitsbudget flexibel en op maat te beheren, is er de Mobiliteitskaart. Van Rumst: "Dat is een soort van kredietkaart waarop elke maand een bepaald bedrag wordt gestort. De werknemer kan dat budget gebruiken in functie van zijn of haar eigen behoeften. De mogelijkheden zijn zeer uitgebreid. Denk aan een combinatie van leaseauto en e-bike, treintickets, tankbeurten, taxi, carwash, tolheffingen, tram... Gebruikers kunnen met het hen toegekende budget shoppen en naar believen combineren. Op die manier kun-

nen ze maximaal inspelen op hun persoonlijke mobiliteitsbehoeften."

Met de mobiliteitskaart toont Alphabet dat het de noden van werkgevers en werknemers goed begrijpt. "Alles is overzichtelijk opvolgbaar in de onlinetool 'Fleet Agent'. Dat is zeer handig voor bedrijven, die deze tool al voor het beheer van hun wagenpark gebruiken", aldus Van Rumst. De interesse voor de mobiliteitskaart groeit gestaag, horen we nog. "In 2019 kent onze Mobiliteitskaart een ware doorbraak. Er is een luide roep om alternatieven voor de traditionele auto alleen. Onze mobiliteitskaart geeft een duidelijk antwoord aan die oproep."

Wilt u meer weten over de Alphabet Mobility Card?

Ontdek de beschikbare diensten op www.alphabet.com/nl-be/producten/alphabet-mobility-card



euro begint Fusion Partners wel erg bescheiden. "We hadden twee keuzes", verklaart Van Eynde. "Ofwel probeerde Fusion Partners eerst een groter kapitaal op te halen, met nul kilometer op de teller. Ofwel probeerden we resultaten te boeken met het startkapitaal, om daarmee naar de kapitaalmarkt te trekken. Het is de tweede optie geworden."

Brug tussen Europa en China

Fusion Partners staat op het punt een deal te sluiten met The Bayshore Pacific Group, een Taiwanese keten van restaurants in Amerikaanse stijl. "De keten is al aanwezig in China en heeft de rechten verworven om restaurants te openen in heel China", aldus Van Eynde. "Daarbij is ook plaats voor restaurants in Europese stijl. Het merk en het logo van die restaurants zullen komen van een Europees voedingsbedrijf, aangebracht door Fusion Partners. We beginnen met enkele restaurants in een paar Chinese steden, om op termijn

"Wordt China ooit een democratie?"

Ik zou het niet weten.

Maar één ding weet ik wél: de Chinezen willen leven zoals wij."

uit te groeien tot een franchisenetwerk van honderden restaurants in het hele land. Voor het Europese bedrijf is dat een ideale manier om zijn merkbekendheid in China te vestigen. Zo bouwt Fusion Partners de brug van Europa naar China."

Het verkeer over die brug gaat ook in omgekeerde richting. Fusion Partners wil ook Chinese bedrijven naar Europa brengen. Zo plant het fonds een participatie in Citybox in Sjanghai, een ontwikkelaar van slimme koelkasten voor de verkoop van gekoelde dranken en voeding. De consument neemt de producten uit de ➔

➤ koelkast en rekt af door met zijn smartphone een QR-code op het toestel te scannen. Fusion Partners wil Citybox via een joint venture koppelen aan AsteDRU, een producent van verkoopkoelkasten uit de Heylen Group. De bedoeling is de slimme koelkasten te verspreiden over heel Europa.

Europese kwaliteit

Voor dat soort Europees-Chinees projecten hoopt Fusion Partners de komende twee jaar 50 à 75 miljoen euro aan te trekken. “Onze ambitie is een 100 miljoen euro op te halen in drie jaar”, zegt Van Eynde. Een extra lokvo-

gel voor kapitaalverschaffers is de geplande participatie van Fusion Partners van 25 procent in Horsten International, een advieskantoor dat Belgische bedrijven begeleidt bij het zaken doen in China. De oprichter, Joos Horsten, trok in 1979 naar China om er een vestiging te openen voor Janssen Pharmaceutica, pionierswerk waarvoor hij onderscheiden werd door de Chinese regering.

Intussen is China allang geen land meer voor westerse pioniers. In sommige technologieën loopt China zelfs voor op het Westen. Die technologieën wil Fusion Partners naar Europa halen,



JOOS HORSTEN
China heeft hem onderscheiden voor zijn pionierswerk.

weliswaar met respect voor de cultuurverschillen. “In veel Chinese winkels kan je bijvoorbeeld betalen met gezichtsherkenning, maar voor de privacygevoelige Europeanen is dat een brug te ver”, beseft Van Eynde. “We houden ons ook ver weg van technologie met militaire of strategische toe-

“Onze angst om onze technologie kwijt te spelen, zet een rem op onze groei”

passingen. Fusion Partners moet onafhankelijk blijven.”

Europa is geen technologische reus meer, maar het heeft wel een schat aan traditie, stijl en merken. Nu de Verenigde Staten bij veel Chinezen uit de gratie gevallen zijn, is het moment gekomen voor Europese kwaliteit. “Europa is hot in China. Die trein mogen we niet missen”, zegt Heylen. “De groeiende middenklasse wordt een enorme markt. Door het jarenlange eenkindbeleid telt China bijvoorbeeld veel lege nesten: het enige kind is vertrokken, zodat ouders tijd en geld hebben om een huisdier te vertroetelen, wat kansen biedt voor Europese diervoedingsproducenten. Zo zijn er ontelbare voorbeelden van commerciële kansen. Wordt China ooit een democratie? Ik zou het niet weten. Maar één ding weet ik wél: de Chinezen willen leven zoals wij.” ☉



RIZAL WIJONO
Houdt vanuit Hongkong voor Fusion Partners een blik op China gericht.

GELD UIT CHINA

Om Chinese kapitaalverschaffers te spotten voor zijn investeringen, heeft Fusion Partners een uitkijkpost in Hongkong geïnstalleerd. Fusion Asia Advisory komt onder leiding van Rizal Wijono, een Chinees die in Vlaanderen opgroeide en studeerde. Wijono heeft als vermogensbeheerder voor ING in Hongkong gewerkt en was daarna actief in de Chinese private-equitysector. Nu is hij directeur van Tongfang Securities, een van de ver-

mogensbeheerders van de befaamde Tsinghua Universiteit in Peking. “Het fonds van de universiteit heeft een investeringsportfolio van 52 miljard dollar”, zegt Rizal Wijono, die zijn functie als vermogensbeheerder voor de Tsinghua Universiteit zal combineren met zijn nieuwe baan. “Mogelijk zal de Tsinghua Universiteit mee investeren in projecten van Fusion Partners, voor een klein bedrag, als ondersteuning.” De link met de universiteit

heeft nog een voordeel. “Een instelling als de Tsinghua Universiteit wordt serieus genomen door de Chinese overheid”, zegt Wijono. “Dat kan helpen wanneer de Chinese kapitaalverschaffers willen investeren in Europese projecten van Fusion Partners. Dat komt neer op kapitaalexport en daar heb je in China toelating van de overheid voor nodig. Gelukkig krijgt de naam Tsinghua Universiteit heel wat deuren open.”