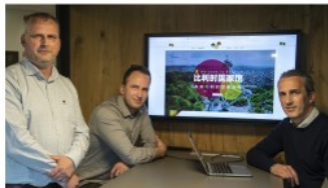


Turnhouts bedrijf opent Chinese markt voor Belgische lekkernijen

Het Turnhoutse bedrijf Horsten International opent een flagshipstore voor Belgische voedings- en drankproducenten op het platform van de Chinese Alibaba Group. "Voor individuele bedrijven zou het te duur zijn om de Chinese markt te bespelen", zegt Bart Horsten.



Tom, Wim en Bart Horsten van Horsten International. FOTO BERT DE DEKEN

Horsten International heeft die digitale winkel voor Belgisch lekkers geopend via Tmal Global, een e-commerce platform van de Alibaba Group. "Het is een proces waarbij de Chinese consument producten rechtstreeks van buitenlandse leveranciers koopt, zonder tussenpersoon of Chinese distributeur", zegt Bart Horsten. "Voor één bedrijf of merk op zich zijn de instapkosten en het risico te groot. De Belgische bedrijven zijn relatief klein. De merken zijn niet wereldwijd bekend."

Door een online shop te openen waarin een assortiment van Belgische producten wordt aangeboden, verdeelt Horsten International die kosten en wordt het wel haalbaar om actief te worden op de grote Chinese markt. De Belgische merken kunnen ook hun eigen

marketingcampagnes uitwerken. Op dit ogenblik worden al producten verkocht van Inex, Chocolaterie Ickx, Guylian en Meroso Foods. "De chocolade zeevruchten van Guylian worden al in meer dan honderdtwintig landen verkocht. Toch is dat bedrijf enthousiast over ons project, waarmee ze de verkoop van hun producten in China sterk kunnen verhogen."

Voor de broers Horsten uit Turnhout is de Chinese markt geen onbekende. Wijlen hun vader Joos Horsten, die ooit ook voorzitter was van voetbalclub KV Turnhout, vond in 1996 als zelfstandig consultant al een opening voor

Janssen Pharmaceutica in China. "De activiteiten van mijn vader waren sterk gelinkt aan de farmaindustrie", zegt Bart Horsten. "Maar zijn zonen zijn ook al ruim twintig jaar actief in dat land. We zijn vanuit de meest ervaren China consultant in België. We gingen aanvankelijk vooral op zoek naar leveranciers en productie-eenheden voor Belgische bedrijven in China, maar de jongste tien jaar richten we ons steeds meer op het verkopen van producten in China. In 2016 startten we met MyChinaWeb, het eerste online marketingbureau voor China in België. Met ons advies spelen we in op de nieuwe trends, maar nu zijn we behalve consultants ook zelf ondernemers geworden."

GUY VAN NIEUWENHUYSEN

www.horsten.be