

FVVM



Business Development Nederland → China

Frans Frielink

Profiel

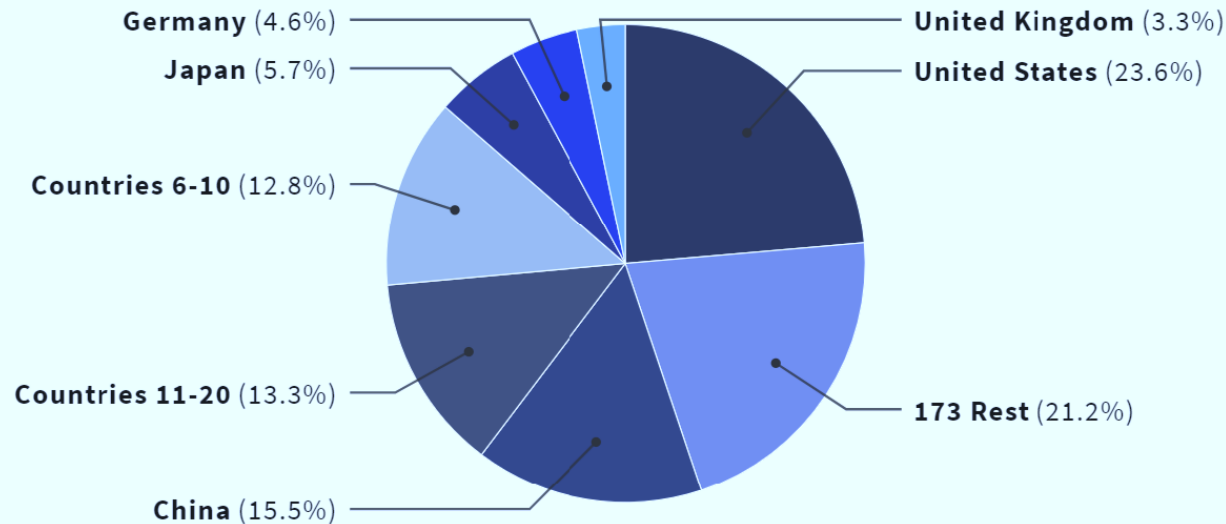
- ❑ VP Business Development in de Semiconductor Industrie (NCR, AT&T, Bell Labs, RFMD/Qorvo en GreenPeak)
- ❑ Wireless; WiFi / BT en ZigBee / IOT
- ❑ Driving de Busn strategie, de Technologie en de Exponential groei world wide (USA, China, Japan, Eur)
- ❑ Established Wi-Fi as a WW Industry standard with Apple (Steve Jobs/Tim Cook), Dell, Compaq, Toshiba, NEC etc



Markets World Wide (GDP)

% Share of the Global Economy

The 173 countries outside the top 20 make up less than a fourth of the total global economy.



Source: IMF

- USA #1 afzet market, China #2 afzet market
- Chinese economische groei ~10%/ Yr (~6% in 2019), dus belangrijk om een sterke positie in te nemen.
- Guangdong is de meest invloedrijkste provincie in China (\$1.5 trillion GDP)

Markt Benadering

Kenmerken

- Verschillende markten vragen een verschillende Busn. Dev. benadering !!
- Bedrijven in China worden zeer Hiërarchisch gestuurd (Top Down)
- In Azië worden zaken gedaan met “vrienden/relaties”
(Het vertrouwens netwerk...)
- Overheid (Com. Party) heeft een grote invloed op de bedrijven, en neemt deel in de grote beslissingen.

Aanpak

- Ergo; Om zaken te doen in China (als afzetmarkt) zal je de belangrijke beslissing nemers moeten benaderen.
Dat zijn dus de sleutel personen in de bedrijven. (CTO / VP levels)
- De meest krachtige en succesvolle benadering is via overheid relaties.
(gegarandeerd een luisterend oor)

Busn Dev. Ervaringen *(GreenPeak)*

- ❑ Eerst de ontwikkeling van de #1 WW markt. (USA)
Via Telecom Operators; Comcast en DirecTV (~40M subs) en in Japan met Sony TV (>10M/yr) resulteerde in de verkoop van >1M chips / week.
Deloitte Fast 50 Technology Award in 2014. Groei van 8754% over 4 jaar

- ❑ Daarna de aanpak van de #2 WW markt. (China)
 - Telecoms; China Unicom, China Telecom, China Mobile
 - TV merken; zoals TCL, Skyworth, Konka, Haier, Xiaomi
 - Teleco Equip; ZTE (13B\$),

- ❑ VP level contacten gelegd via de Technology & Science Officers van de NL Consulaten in Guangdong en Beijing. (Matchmaking)
Tot stand gekomen door het netwerk en relatie tussen de Prov Guangdong en Prov Utrecht via de missies vanuit de Provincie Utrecht.

Voorbeelden / Resultaten

- ❑ Agreement met China Unicom (IOT)
63M bb subs, VP Jiang Zhengxin
- ❑ Contract met BOCO Inter-Telecom System, S/W
System supplier to China Unicom.
IOT / Smart Home / Elderly Care systems.
- ❑ Joint Venture besprekingen met Konka,
Feng-xi Liu, President / Chairman.
*(Konka revenue of \$5.2B in home appliances and comm
equipment.)*
- ❑ Agreement met ZTE Health (13B\$),
Elderly Care Systems
(He Shiyou, President, Betty Cui VP)
- ❑ Partnerships met Equipment Manufacturers to
supply GreenPeak based H/W to the Telecom
Operators. ECO system building.



(Xuwen Tian, CEO of BOCO)



(Betty Cui, VP of ZTE Health)



(He Shiyou, Pres. ZTE Health)

Conclusie

- ❑ Zonder een goed (overheid) netwerk tussen China en Nederland is het zeer moeilijk om de Chinese markt succesvol te ontwikkelen.
- ❑ De vriendschappelijke band tussen de Provincie Utrecht en de meest invloedrijkste Provincie van China (Guangdong) is van groot belang voor het onderhouden van goede banden, en met name het uitbreiden van het business netwerk tussen Chinese en Nederlandse bedrijven. (Lees toegang tot de Chinese interne markt)
- ❑ Politieke en culturele verschillen tussen landen en hun beleid zullen er altijd zijn. Echter het onderhouden van banden en daarmee de wederzijdse invloed (begrip van cultuur, politiek etc) zijn tenslotte altijd positief.
- ❑ Voor mij persoonlijk zou het zonder dit netwerk, bijna onmogelijk zijn geweest om de Chinese Telecom Operators op VP level te benaderen.

--- End---

Blank slide