ONDERNEMERSBIJEENKOMST | 9 DECEMBER | NOM

China-shock 2.0

Concurreert u straks met een Chinese partij, ook als u nooit met China zaken doet?

Uw bedrijf verkoopt niets aan China en koopt er ook niets in. Toch kan China-shock 2.0 uw concurrentiepositie raken: via een klant die marktaandeel verliest, een concurrent die slimmer en sneller produceert, of een Chinese partij die interesse heeft in overname van een Nederlands mkb-bedrijf.

Chinese bedrijven concurreren niet meer alleen op prijs, maar steeds nadrukkelijker op technologie, innovatie, snelheid en productiecapaciteit. Dat merken vooral bedrijven met seriematige productie. Voor Noord-Nederlandse maakbedrijven kan het een dubbele uitdaging worden: steeds sterkere concurrenten én mogelijk ongelijke spelregels door subsidies, overcapaciteit en verschillen in regelgeving.

Tegelijk liggen er kansen: Chinese onderdelen, machines en technologie kunnen helpen kosten te verlagen en productiviteit te verhogen. En Europese beschermingsmaatregelen beschermen producenten, maar kunnen ook kosten verhogen voor afnemers of tegenreacties oproepen. Geen doemverhaal en geen standaardoplossing, wel een eerlijk beeld van de afwegingen waar u als ondernemer voor staat.

Twee blikken op hetzelfde vraagstuk

Steven Brakman
Hoogleraar internationale economie
Rijksuniversiteit Groningen

Geeft de macro-economische en geopolitieke duiding: wat is China-shock 2.0 en wat verschilt er van de eerste? Waar komt de Chinese concurrentiekracht vandaan en hoe werken handelsmaatregelen en industriebeleid door naar Europese bedrijven?

Kristel Groenenboom
Ondernemer Groenenboom Containerservices

Brengt het praktijkperspectief: ze bouwde haar bedrijf om van bulk naar maatwerk vanwege de Chinese concurrentie. Ze deelt hoe ze omgaat met concurrentiedruk, onderscheidend vermogen, specialisatie en toegevoegde waarde.

Wat levert uw deelname op?

U vertrekt met een scherper beeld van uw positie. U:

- **Begrijpt** welke economische en geopolitieke ontwikkelingen achter China-shock 2.0 zitten.
- **Herkent** directe én indirecte kwetsbaarheden via klanten, leveranciers en afzetmarkten.
- **Krijgt inzicht** in kansen en dilemma's rond Chinese technologie, productiviteit, afhankelijkheden en eerlijke concurrentie.
- **Neemt aanknopingspunten mee** om na te denken over innovatie, automatisering, specialisatie, service en marktspreiding.
- **Wisselt vragen en ervaringen uit** met andere ondernemers uit Noord-Nederland.

16:00	Inloop
16:30	Opening door de NOM
16:40	Economische en geopolitieke duiding door Steven Brakman
17:20	Pauze
17:30	Verdieping 'Hoe om te gaan met?' door Kristel Groenenboom
18:10	Praktijkverhalen van ondernemers
18:40	Afsluiting
19:00	**Borrel/buffet en gelegenheid om na te praten**

DATUM **9 december**
LOCATIE **Informatie volgt**

Meld u nu aan