



## Waarom Chinese bedrijven internationaal succes hebben

---

Gepubliceerd

10 Juli 2023

---

We constateren het met een mengeling van vrees en fascinatie: Chinese bedrijven breiden hun activiteiten uit op alle continenten. Afgezien van deze gevoelens zijn de oorzaken van dit succes niet altijd even duidelijk. **De verklaring ligt in twee ogenschijnlijk tegenstrijdige eigenschappen: het vermogen van deze bedrijven om zich los te maken van een uitsluitend traditionele manier van denken en om tegelijkertijd hun specifieke troeven op wereldschaal in te zetten.** Dankzij deze paradox, die een mengeling is van openheid naar de wereld en vertrouwen in de eigen kwaliteiten, profileren deze bedrijven wereldwijd hun talenten.

Het vermogen om zich los te maken van een uitsluitend traditionele manier van denken

## Een cultuur van kansen en repliceerbaarheid



Dankzij de immense energie en de gigantische omvang van de Chinese markt, zijn veel ondernemers uit allerlei sectoren er sinds de openstelling van de economie veertig jaar geleden in geslaagd bedrijven van reusachtige omvang te creëren in hun segment. **Hun grootste troef? Een weergaloze durf om kansen te grijpen** In hun boek *Dragon Tactics* noemen Sandrine Zerbib en Aldo Spaanjaars deze vaardigheid de "wolvencultuur". Jagen in roedels, razendsnel overtuigen, openstaan voor interne concurrentie: **niet het individu, maar het beste model moet winnen**. De Chinese bedrijfscultuur is gebaseerd op collectief succes en werknemers hebben vaak het gevoel dat ze tot dezelfde familie behoren.

Deze collectieve cultuur van kansen wordt begrensd door de efficiëntie ervan, aangezien het winnen van klanten soms ten koste is gegaan van de efficiëntie. **Maar de bedrijven die vandaag internationaal succesvol zijn, zijn erin geslaagd de cultuur van kansen te combineren met die van de repliceerbaarheid van modellen**. De efficiëntie is een feit.

## Openheid van het management

Tweede ontwikkelingsfactor: het management. **Chinese bedrijven die wereldwijd opereren zijn vaak afkomstig uit één familie of clan en zijn erin geslaagd hun uitsluitend traditionele invloeden te ontstijgen door leidinggevend te kiezen die buiten China hebben gestudeerd en gewerkt** (vooral in de Verenigde Staten) of lokale managers aan te stellen die in staat zijn hun model te begrijpen en te optimaliseren. Zo werd Ariel Wizman, journalist en ondernemer, een van de partners van **Miniso** in Frankrijk. Jonathan Siboni, eveneens partner, werkte meerdere jaren samen met Chinese bedrijven in de luxesector. **Miniso is erin geslaagd nuttige en ludieke aspecten op een handige manier te combineren en biedt meer dan vijftien categorieën van producten voor dagelijks gebruik en huishoudelijke artikelen**: het merk en de producten zijn gemaakt in China en de presentatie ervan wordt gekenmerkt door Aziatische inspiratie, overvloed, vrolijkheid en associaties met de wereld van manga of K-pop. **Het bedrijf is succesvol: in twee jaar tijd werden er zestien winkels geopend**

In de  
praktijk

De Chinese franchisegever Miniso heeft meer dan 5.500 winkels opgericht in meer dan 100 landen in een tijd waarin veel winkelketens in stadscentra helaas hun deuren moeten sluiten<sup>1</sup>.

### **Samenwerkingsverbanden aangaan**

Het derde criterium voor succes is het vermogen om samenwerkingsverbanden aan te gaan. Terwijl Chinese bedrijven voorheen sterk gefocust waren op hun eigen netwerk (Guanxi), zijn de meest succesvolle onder hen nu heel goed in staat om strategische partnerschappen aan te gaan met bedrijven die complementair zijn wat hun aanbod betreft, en ze staan open voor kapitaalparticipaties, wat indruist tegen de ooit zeer protectionistische clancultuur.

En pratique

De e-commercesite JD.com is een samenwerkingsverband aangegaan met Tencent en heeft daardoor niet alleen geprofiteerd van de kapitaalinjectie van dat bedrijf maar ook van de sterke positie ervan in de mediasector, met name dankzij WeChat, een sociaal netwerk dat door meer dan een miljard Chinezen wordt gebruikt.<sup>1</sup>

Zonder complexen zijn troeven uitspelen





Als ons gevraagd zou worden om drie onderscheidende kwaliteiten te noemen van deze bedrijven, die hun groeitraject begonnen in China, zouden we kunnen wijzen op **hun industriële en ambachtelijke knowhow, hun innovatievermogen en hun sterke aanpassingsvermogen dat gekoppeld is aan een langetermijnvisie.**

### **Industriële en ambachtelijke knowhow**

Ondanks de opmars van andere Aziatische opkomende economieën (India, Zuidoost-Azië) ligt het **zwaartepunt van de industriële productie** nog steeds in China. Dat is te danken aan **vier decennia van intense industriële productie**, waarmee van provincie tot provincie een ecosysteem is ontwikkeld van bedrijven en leveranciers die in een netwerk opereren en daarbij ondersteund worden door zeer efficiënte logistieke diensten en een lokale overheid die dergelijke ontwikkelingen vaak bevordert. Dat blijft een grote troef.

### **Innovatievermogen**

Het tweede aspect ligt in hun manier van innoveren. Voordat ze de Mount Everest beklimmen, aarzelen Chinese en opkomende bedrijven niet om eerst andere, toegankelijker toppen op de markt uit te proberen. Dat zien we bijvoorbeeld bij bedrijven die massaal batterijen voor elektrische voertuigen produceren: **ze begonnen met de productie van kleine batterijen voor smartphones, waarna ze hun vaardigheden en efficiëntie verbeterden om zich te specialiseren in batterijen voor elektrische voertuigen.** Innovatie is een proces dat zelden foutloos verloopt.



## In de praktijk

Dit geldt ook voor een andere leider in de accusector, het Koreaanse LG Chem, dat ooit moeilijkheden ondervond bij de productie van batterijen voor General Motors en dat vandaag een erkende wereldleider is en nieuwe strategische partnerschappen aangaat, vooral met Stellantis. Deze innovaties, die stapsgewijs tot stand zijn gekomen, vertonen veel overeenkomsten met de vooruitgang van de zogenaamde generatieve artificiële intelligentie, zoals ChatGPT-4, dat het resultaat is van talloze fouten en proeven<sup>1</sup>.

## Aanpassingsvermogen op lange termijn

Derde troef: extreem aanpassingsvermogen. Het waarom van langetermijndenken, gekoppeld aan de snelheid van een luipaard. **Snel handelen en proberen de eerste te zijn in een nieuwe markt kan winstgevender zijn dan het bedenken van een perfecte strategie.** Dit betekent niet dat er geen langetermijnvisie is. Ondernemen zonder eerst een strategie te ontwikkelen (dit kan later gebeuren) is niet per se een vergissing. **Waar het om gaat is de lange en korte termijn te beheersen.** De Chinese cultuur is nauw verbonden met deze benadering: in de leer van Confucius, die ook sterk aanwezig is in Korea, is de vloeiende overgang in en tussen de dingen veel belangrijker dan ongeacht welke definitie van een concept dat voor altijd vastligt. "Wees vloeibaar als water, dat altijd zijn weg vindt door zich aan te passen aan de grond", aldus Lao Tseu.

## In de praktijk

Zakenman Jack Ma brengt deze filosofie in de praktijk. Zijn Alibaba-groep heeft zich kunnen aanpassen en is nu opgesplitst in zes entiteiten. Zoals elke gigant is de Chinese e-commerceleider blootgesteld aan geopolitieke spanningen, maar de oprichter, van wie werd gedacht dat hij verslagen was, keert terug met een nieuwe visie. De logistieke poot van het bedrijf overweegt zelfs om begin 2024 naar de beurs van Hongkong te stappen. Weer een stap in de richting van de internationale expansie van de groep.<sup>1</sup>



Bij Carmignac zijn we ons bewust van de kansen die de Chinese economie biedt en willen we profiteren van die trend door te beleggen in deze innovatieve bedrijven die erin geslaagd zijn een internationale positie te veroveren. De opkomende Aziatische landen vormen namelijk de regio met de meeste innovatieve bedrijven op het gebied van technologie, consumptie en internet, sectoren die een voortrekkersrol spelen in de digitale revolutie.

In onze fondsen voor opkomende markten, en in het bijzonder onze strategie voor China, **Carmignac Portfolio China New Economy**, zijn we belegd in bedrijven zoals Miniso<sup>2</sup>, de specialist in alledaagse consumentenproducten die aanwezig is in 93 landen met 5.500 winkels wereldwijd (3.300 in China en 2.200 buiten China) en 50% van zijn nettowinst in het buitenland genereert.

Daarnaast is **Carmignac Emergents**, ons hoofdfonds voor aandelen uit opkomende markten, blootgesteld aan Aziatische technologieaandelen die veelbelovende vooruitzichten bieden vanwege hun technologische vooruitgang, grootschalige productiecapaciteit en sterke oriëntatie naar de halfgeleidersector. Het fonds is bijvoorbeeld belegd in LG Chem<sup>1</sup>, specialist in de productie van batterijen voor elektrische voertuigen, en Taiwan Semiconductor<sup>1</sup>, marktleider in metaalgieterij voor halfgeleiders<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>De gebruikte handelsmerken en logo's impliceren op geen enkele wijze dat er een band met deze bedrijven bestaat of dat ze hun goedkeuring hebben verleend.

De portefeuilles van de Carmignac-fondsen kunnen op ieder moment worden gewijzigd.

## Wilt u meer informatie?

Raadpleeg de webpagina's van de volgende fondsen:

**Carmignac Portfolio China New Economy**

**Carmignac Emergents**

## Carmignac Emergents A EUR Acc

ISIN: FR0010149302

Aanbevolen  
minimale  
beleggingstermijn



### Voornaamste risico's

Risico's die in de indicator niet voldoende in aanmerking worden genomen:

**TEGENPARTIJRISICO:** Risico van verlies indien een tegenpartij niet aan haar contractuele verplichtingen kan voldoen.

**LIQUIDITEITSRISICO:** Risico dat tijdelijke marktverstoringen de prijzen beïnvloeden waartegen een ICBE zijn posities kan vereffenen, innemen of wijzigen.

Inherente risico's:

**AANDELENRISICO:** Risico dat aandelenkoersschommelingen, waarvan de omvang afhangt van externe economische factoren, het kapitalisatieniveau van de markt en het volume van de verhandelde aandelen, het rendement beïnvloeden.

**RISICO VAN OPKOMENDE LANDEN:** Risico dat de operationele voorwaarden en het toezicht op de "opkomende" markten afwijken van de normen die op de grote internationale beurzen gelden. Dit kan gevolgen hebben voor de beurswaarde.

**VALUTARISICO:** Het wisselkoersrisico hangt samen met de blootstelling, via directe beleggingen of valutatermijncontracten, aan andere valuta's dan de waarderingsvaluta van de ICBE.

**RISICO VAN KAPITAALVERLIES:** Dit deelbewijs/deze aandelenklasse biedt geen garantie voor of bescherming van het belegde kapitaal. U ontvangt mogelijk niet het volledige belegde bedrag terug.

**Meer informatie over de risico's van het deelbewijs/de aandelenklasse is te vinden in het prospectus, met name in hoofdstuk "Risicoprofiel", en in het document met essentiële beleggersinformatie.**

## Carmignac Portfolio China New Economy A EUR Acc

ISIN: LU2295992320

Aanbevolen  
minimale  
beleggingstermijn



### Voornaamste risico's

Risico's die in de indicator niet voldoende in aanmerking worden genomen:

**TEGENPARTIJRISICO:** Risico van verlies indien een tegenpartij niet aan haar contractuele verplichtingen kan voldoen.

**RISICO VERBONDEN AAN BELEGGINGEN IN CHINA :** Specifieke risico's verbonden aan het gebruik van het platform Hong-Kong Shanghai Connect en andere risico's verbonden aan beleggingen in China.

**LIQUIDITEITSRISICO:** Het risico dat tijdelijke marktverstoringen de prijzen beïnvloeden waartegen een ICBE zijn posities kan vereffenen, innemen of wijzigen.

Inherente risico's:

**AANDELENRISICO:** Het risico dat aandelenkoersschommelingen, waarvan de omvang afhangt van externe economische factoren, het kapitalisatieniveau van de markt en het volume van de verhandelde aandelen, het rendement beïnvloeden.

**RENTERISICO:** Renterisico houdt in dat door veranderingen in de rentestanden de netto-inventariswaarde verandert.

**VALUTARISICO:** Het wisselkoersrisico hangt samen met de blootstelling, via directe beleggingen of valutatermijncontracten, aan andere valuta's dan de waarderingsvaluta van de ICBE.

**RISICO VERBONDEN AAN DISCRETIONAIR BEHEER:** Het anticiperen op de ontwikkelingen op de financiële markten door de beheerder is van directe invloed op het rendement van de ICBE.

**RISICO VAN KAPITAALVERLIES:** Dit deelbewijs/deze aandelenklasse biedt geen garantie voor of bescherming van het belegde kapitaal. U ontvangt mogelijk niet het volledige belegde bedrag terug.

**Meer informatie over de risico's van het deelbewijs/de aandelenklasse is te vinden in het prospectus, met name in hoofdstuk "Risicoprofiel", en in het document met essentiële beleggersinformatie.**

#### Belangrijke wettelijke informatie

**Reclame. Raadpleeg het document essentiële beleggersinformatie /prospectus voordat u een beleggingsbeslissing neemt. Dit document is enkel bestemd voor professionele klanten en is niet gevalideerd door het FSMA.**

Dit document is gepubliceerd door Carmignac Gestion S.A., een door de Franse toezichthouder Autorité des Marchés Financiers (AMF) erkende vermogensbeheerder, en zijn Luxemburgse dochteronderneming, Carmignac Gestion Luxembourg, S.A., een door de Luxemburgse toezichthouder Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) krachtens artikel 15 van de Luxemburgse wet van 17 december 2010 erkende beheermaatschappij van beleggingsfondsen. "Carmignac" is een gedeponeerde merk. "Investing in your Interest" is een aan het merk Carmignac verbonden slogan. Dit document vormt geen advies met het oog op een belegging in of arbitrage van effecten of enig ander beheer- of beleggingsproduct of enige andere beheer- of beleggingsdienst. De in dit document opgenomen informatie en meningen houden geen rekening met de specifieke individuele omstandigheden van de belegger en mogen in geen geval worden beschouwd als juridisch, fiscaal of beleggingsadvies. De informatie in dit document kan onvolledig zijn en kan ook zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Dit document mag noch geheel noch gedeeltelijk worden gereproduceerd zonder voorafgaande toestemming.

In het verleden behaalde resultaten zijn geen garantie voor de toekomst. De resultaten zijn netto na aftrek van kosten (inclusief mogelijke in rekening gebrachte instapkosten door de distributeur). Nettoresultaten worden berekend na aftrek van de van toepassing zijnde kosten en belastingen voor een gemiddelde retailclient die een fysiek Belgisch ingezetene is.

Als gevolg van wisselkoersschommelingen kan het rendement van aandelenklassen waarvan het wisselkoersrisico niet is afgedekt, stijgen of dalen.

Verwijzingen naar bepaalde waarden of financiële instrumenten zijn voorbeelden van beleggingen die in de portefeuilles van de fondsen van Carmignac aanwezig zijn of waren. Deze verwijzingen hebben niet tot doel om directe beleggingen in die instrumenten aan te moedigen en zijn geen beleggingsadvies. De Beheermaatschappij is niet onderworpen aan het verbod op het uitvoeren van transacties met deze instrumenten voorafgaand aan de verspreidingsdatum van de informatie. De portefeuilles van de fondsen van Carmignac kunnen op ieder moment worden gewijzigd.

De verwijzing naar een positionering of prijs, is geen garantie voor de resultaten in de toekomst van de UCIS of de manager.

Risicocategorie van het KID (Essentiële Informatiedocument) indicator. Risicocategorie 1 betekent niet dat een belegging risicoloos is. Deze indicator



