

VLAAMS DURFKAPITAAL LEGT BRUG TUSSEN  
CHINESE EN EUROPESE ECONOMIE

# ‘Wie wil winnen van China, heeft op voorhand al verloren’

De Amerikaanse boycot van Chinese bedrijven heeft geen zin. Met een opkomende wereldmacht kun je maar beter zakendoen, vinden de Vlaamse durfkapitaalfondsen Capricorn Partners en Fusion Partners.

JOZEF VANGELDER, FOTOGRAFIE KRIS VAN EXEL

**W**ie kies je als zakenpartner, de winnaar of de verliezer? Wij kiezen voor de winnaar.” De doorgewinterde durfkapitalist Jos Peeters weet al wie zal triomferen in de Amerikaans-Chinese technologieoorlog. “De Amerikanen maken geen schijn van kans. Ze lopen technologisch achterop, ze zijn intern verdeeld en, vooral, ze hebben slechts een fractie van de *brains* waarover China beschikt.” De directievoorzitter van de durfkapitaalgroep Capricorn Partners ziet duidelijk toekomst in China. Peeters vond een geestesgenoot in

de gewezen ING-vermogensbeheerder Paul Van Eynde, die eind vorig jaar mee aan de wieg van Fusion Partners stond. Dat durfkapitaalbedrijf van de Kempense industrieel en investeerder in logistiek vastgoed Wim Heylen werkte aan een fonds voor investeringen in China en had al 13 miljoen euro verzameld. Een eerste investering was een feit: een belang in Xi’an Thiebaut, een Chinees-Belgische producent van farmaceutisch verpakkingsmateriaal. Maar door de coronacrisis moest Fusion Partners noodgedwongen in winterslaap gaan. Vandaag ontwaakt Fusion Partners onder de vleugels van Capricorn. Voortaan heet het Capricorn Fusion China Fund (CFCF). Van

Eynde blijft manager van het fonds, als medewerker van Capricorn. Hij krijgt versterking van Steven Levecke, een man met goede contacten in China. Levecke treedt voor Capricorn op als adviseur van het China-Belgium (Europe) Technology Innovative Industry Fund, een Chinees-Belgisch overheidsfonds dat investeert in Europese technologiebedrijven. Het tweetal krijgt het gezelschap van Antoine D’Hollander, een doctor in de biomedische wetenschappen die zijn sporen verdiende bij imec.istart, het startersfonds van het onderzoeksinstituut imec.

Het CFCF heeft ook een bruggenhoofd in China, onder meer bemand door de gewezen Chinese ondernemer Jing Zhou. De voorbije jaren zocht zij Chinese partners voor de cleantechbedrijven in de portefeuille van Capricorn Partners en ze hielp mee met de opstart van het China-Belgium (Europe) Technology Innovative Industry Fund.

Capricorn wil het kapitaal van het CFCF optrekken van 13 naar 75 miljoen euro, om een portefeuille van minderheidsparticipaties op te bouwen in tien tot vijftien bedrijven. Dat worden zowel Europese als Chinese bedrijven, want het CFCF wil investeren in economisch tweerichtingsverkeer. De portefeuille staat open voor Europese bedrijven die willen doorbreken in China, en voor Chi-



**‘Wij kunnen de geavanceerde Chinese technologie goed gebruiken, zolang we die maar op Europese leest schoeien’**

PAUL VAN EYNDE



Ⓞ STEVEN LEVECKE,  
 JOS PEETERS EN PAUL VAN EYNDE  
 "Maak je geen illusies, de opkomst  
 van China valt niet tegen te houden."

nese bedrijven die hun kans willen wagen in Europa.

### Gezichtsherkenning

Het lijkt een tegendraads plan, nu er een handelsoorlog woedt tussen de Verenigde Staten en China, en de Europees-Chinese relaties bekoeld zijn. Maar Van Eynde kijkt verder dan vandaag. "In vergelijking met China zijn Europa en de Verenigde Staten traag groeiende, mature economieën. Tegen 2040 zal het Chinese bruto binnenlands product anderhalve keer groter zijn dan het Amerikaanse. Door de groei zal in China een verstedelijkte, goed verdienende middenklasse opstaan, die niet langer tevreden is met standaardkwaliteit. Daarin zit een uitgelezen kans voor Europese merken. De Chinese consument zal producten en diensten met een gevoelswaarde zoeken, voor voeding en ontspanning tot en met binnenhuisdecoratie en zelfs huisdierenvoeding. De vergrijzing, die ook in China toeslaat, biedt kansen voor onze specialisten in gezondheidszorg, medische technologie en rusthuizen."

China blijft de fabriek van de wereld, maar dan voor hoogwaardige producten, gemaakt door hoogopgeleide kenniswerkers. "Kijk naar de productie van smartphones", zegt Levecke. "Europa mist de expertise, de schaal en de aanvoerketens die China heeft. Je kunt die productie niet zomaar overbrengen naar Europa. Dat is goed nieuws voor Europese specialisten in de maakindustrie en de automatisatie, die kunnen zaken doen in China." Ⓞ



Het CFCF zal dus zonder veel moeite Europese bedrijven vinden met interesse voor de Chinese markt. Maar wat met de omgekeerde richting: wat kunnen Chinese bedrijven komen doen in het oude Europa? “De Chinese e-commerceer Alibaba zet niet zonder reden een distributiecentrum op in Luik. De Europese vraag naar Chinese producten blijft groot”, zegt

“

**‘Europa mag zich niet laten chanteren door de Verenigde Staten. Het moet durven kijken waar zijn echte belangen liggen’**

JOS PEETERS

Levecke. “Het commerciële succes van China schuift echter op naar digitale producten. In 2019 was TikTok de op één na meest gedownloade app in Europa en de Verenigde Staten. Huawei heeft voor sprong in 5G. En daar zal het niet ophouden. China investeert enorme bedragen in supercomputers, artificiële intelligentie en gezichtsherkenning. Die innovaties zal China willen uitvoeren, ook naar Europa, zijn op één na grootste handelspartner. Wij mikken op hoogtechnologische start-ups in China, die kapitaal zoeken voor hun toetreding tot de Europese markt.”

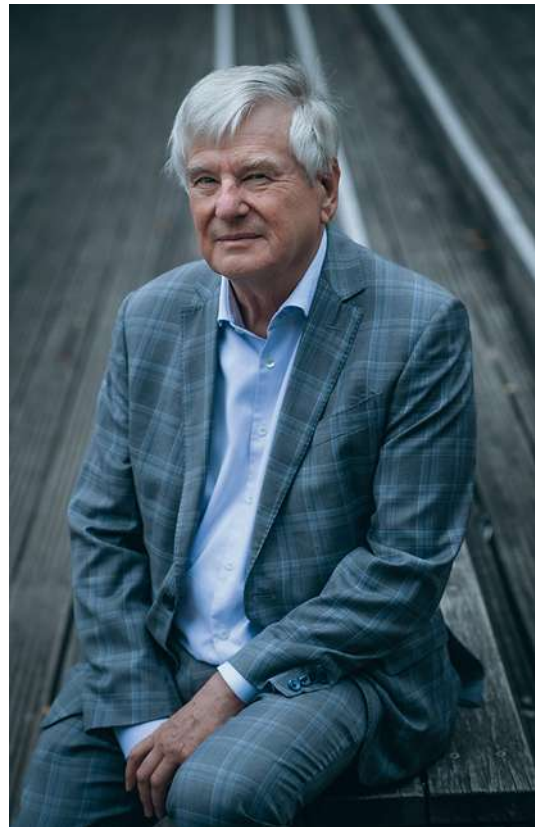
### Open relatie

Is Europa wel klaar voor die Chinese golf, gezien de weerstand die Huawei al oproept?

“5G is de toekomst en China staat daarin verder dan wij. Ik weet het, een zakelijke discussie daarover is momenteel moeilijk in Europa. Ik hoop dat het ooit kan”, stelt Van Eynde. “Wij kunnen de geavanceerde Chinese technologie goed gebruiken, zolang we die maar op Europese leest schoeien. Met gezichtsherkenning bijvoorbeeld heeft het Chinese publiek geen moeite. In Europa zullen we die technologie moeten beveiligen, dat spreekt voor zich. Maar maak je geen illusies, de opkomst van China valt niet tegen te houden. We leren maar beter rationeel om te gaan met die nieuwe realiteit. Wie wil winnen van China, heeft op voorhand al verloren.”

De Europese Unie is al jarenlang ontstemd over de barrières die China opwerpt voor buitenlandse bedrijven die willen toetreden tot de Chinese markt. Wat als die onvrede uitmondt in een officieel Europees embargo voor Chinese bedrijven op onze markt? Dat zou het CFCF een pad in de korf zetten. “Dat is een risico”, zegt Van Eynde. “Maar ik geloof niet dat het zover komt. Een Europees embargo zou Chinese tegenmaatregelen uitlokken. Het handelsverkeer met China is voor de Europese Unie te belangrijk om in de waagschaal te leggen.”

Een groter gevaar is een Amerikaans embargo dat ook Europese bedrijven meesleurt. Dat is al het geval voor Europese bedrijven die zaken willen doen met Iran, dat geboycot wordt door de Verenigde Staten. “Europa mag zich niet



### 🗣️ JOS PEETERS

“Ons nieuwe fonds is een kwestie van geopolitieke realiteitszin.”

laten chanteren door de Verenigde Staten. Het moet durven kijken waar zijn echte belangen liggen”, zegt Peeters. “De Verenigde Staten zullen almaar meer geïsoleerd raken. President Donald Trump zegt internationale verdragen op, zoals het klimaatakkoord van Parijs, en hij komt afspraken met de Wereldhandelsorganisatie niet na. Ik ben het niet altijd eens met China. Het land zet zich zelfverzekerd op de wereldkaart, maar het is tenminste bereid om te praten over een open relatie. Geen enkel land is beter gewapend tegen de coronacrisis dan China. Ons nieuwe fonds is een kwestie van geopolitieke realiteitszin.” 🗣️