

Elke Chinese bruid droomt van diamant

China is sinds kort de grootste afnemer ter wereld van diamant. Goed nieuws voor Yan Li. Zij startte ruim tien jaar geleden in Antwerpen het bedrijf Silk Road Diamonds.

Haar bedrijf verkoopt Antwerpse diamant in China. De naam verwijst naar de legendarische zijderoute die door Centraal-Azië loopt en waarlangs gedurende vele eeuwen handel werd gedreven. "Ons bedrijf wil een brug vormen tussen Antwerpen en China", vertelt Yan Li. "Een rechtstreekse lijn tussen de wereldhoofdstad van de diamant en de grootste afzetmarkt hiervoor ter wereld. De Chinese diamantmarkt is net als de economie ontzettend snel gegroeid. In China wil elke bruidegom voor zijn bruid een diamanten ring kopen. Als je weet hoe talrijk de bevolking er is, weet je ook wat de mogelijkheden zijn."

Twee culturen

Dankzij haar uitgebreide kennis van beide culturen, is Yan Li zeer goed geplaatst om een rol te spelen in de diamanthandel tussen Antwerpen en Shanghai. "Ik woonde hier 20 jaar geleden al. Als violiste studeerde ik aan het Antwerps conservatorium en speelde ik bij een Vlaams orkest. Toen al vond ik het leven hier heerlijk. Hier kunnen wonen en werken is een verrijkende ervaring." Of de sprong van muziek naar diamant niet groot is? "Helemaal niet", verzekert Yan Li. "Beide zaken hebben te maken met schoonheid en het herkennen ervan."

Silk Road Diamonds is exclusief gericht op de Chinese markt. "Wij hebben een kantoor in Shanghai waar ook de Shanghai Diamond Exchange gevestigd is. De SDE is de enige organisatie in China waarlangs het mogelijk is om legaal diamant te importeren. Naast de verkoop vanuit het kantoor in Shanghai zijn er ook Chinese klanten die regelmatig naar hier komen. Als je weet dat wij meerdere klanten hebben die in China meer dan duizend winkels bezitten, kan je je wel voorstellen dat het om heel grote

klanten gaat."

Het bedrijf van Yan Li is ook één van de partners van de Diamond Corner van het Belgisch paviljoen. "Wij verkopen er rechtstreeks aan de bezoekers", weet Yan Li. "Dat loopt goed, maar het is niet onze eerste doelstelling op de Expo. Voor ons is het vooral een interessante locatie om contacten te leggen met onze klanten. En om op die manier ons netwerk te vergroten."

Expertise

De vrees dat Antwerpen in de verre toekomst zijn status als wereldhoofdstad van de diamant zou verliezen, is volgens de Chinese zakenvrouw niet echt gegrond. De expertise op het gebied van ruwe en geslepen diamant is in Antwerpen zo groot dat die tot nu toe nergens te evenaren valt. Bovendien speelt ook traditie een rol. Veel families van verschillende nationaliteiten zijn hier al generaties lang gevestigd. Die band knip je ook

niet zomaar door."

Toch pleit Yan Li voor een sterkere promotie van de Antwerpse diamant. "Op de Expo wordt hieraan intens gewerkt. Maar dat mag bij de sluiting eind oktober niet stilvallen. Via de media en andere kanalen moeten we er de Chinese consument van overtuigen dat hij pas tevreden kan zijn als hij Antwerpse diamant heeft gekocht."

Yan Li is 'zot van A', zo blijkt. "Ik kom meermaals per jaar terug in China. En natuurlijk vind ik dat leuk. Maar leven doe ik toch liever in Antwerpen. Het is een aangename plek om te wonen. Je hebt alle voordelen van een stad en toch is de rust opzoeken heel eenvoudig. In een stad als Shanghai moet je daarvoor erg lang rijden. En Antwerpen heeft een internationaal karakter met een hartelijke bevolking. Bijna iedereen spreekt hier meerdere talen. Dat is een enorme troef!"

www.silkroaddiamonds.com



Yan Li, oprichter van Silk Road Diamonds. FOTO THOMAS LEGRÈVE

"Dit is een bekroning van jarenlange inspanningen"



Myriam Schepers deelt chocolade uit op de Expo. FOTO GUY THUWIS

Prefamac uit Lummen levert chocolademachines aan de Belgian Chocolate Corner. Directeur Myriam Schepers is alvast erg tevreden over hun deelname aan de Expo.

De chocolademachines van Prefamac zijn al in honderd landen verkocht. "Op naar de volgende honderd", zegt Schepers. "Al zal dat niet makkelijk zijn, we zitten namelijk met een hoop moeilijke landen. In Afrika bijvoorbeeld, waar het te warm is voor chocolade."

Belgian Chocolate Corner

Schepers gaat er prat op dat haar machines nu al vier maanden probleemloos draaien in de Belgian Chocolate Corner, waar iedere week drie Belgische chocolatiers hun kunsten tonen. "We hebben daar kleine chocolademachines staan die in heel warme en vochtige omstandigheden moeten werken, maar daar zijn onze motoren op berekend. We hebben ook de vormen geproduceerd voor de chocoladen smurfjes, het Belgische visitekaartje op de Expo. Dat wij als kleine kmo door de sector geselecteerd zijn voor dit groots evenement is een bekroning van jarenlange inspanningen. Of het nu een beurs is in Brussel of Keulen, we staan altijd klaar om onze machines ter beschikking te stellen. Ook als er niets te verdienen valt."

Schepers was zelf op de Expo tijdens de Limburgweek in mei. Ze heeft er een lezing gegeven en natuurlijk ook pralines uitgedeeld aan honderden Chinese bezoekers. "Ja, dat dagelijks uitdeelmoment, dat is schitterend. Er is geen enkele chocolatier die spijt heeft van zijn deelname aan de Expo. Het zijn vrienden voor het leven geworden."

93% van de bezoekers aan de Expo is Chinees, 4% komt uit de rest van Azië. Heeft een bedrijf als Prefamac daar wat aan, zullen velen zich afvragen? "We hebben 17 jaar geleden wel al machines verkocht in China - heel grote aan Danone - maar het blijft een erg moeilijke markt. En omdat de Chinezen nog altijd maar een honderdste van de chocolade eten die de Belgen verorberen, is er zeker nog heel wat te doen. De Expo geeft ons ook uitstraling in de rest van Azië en Europa. Alle klanten weten dat we er staan en we organiseren ook speciale evenementen voor de vakmensen."

Fondant

De chocolatiers die in China aan de slag gaan, zullen vooral met fondant moeten werken, want Chinezen houden van bitter. "Zo heeft ieder land zijn voorkeur. Er is echt geen lijn in te trekken. Ook de Fransen hebben graag fondant, terwijl de Belgen meer melkchocolade eten. Kinderen houden het liefst van wit."

www.prefamac.com

"Chinese havendirecteurs gecharmeerd door vipbezoek"

APEC, een dochter van het Antwerps havenbedrijf, maakte van de Expo gebruik om de contacten in China aan te halen.

"De Expo leidde tot interessante overeenkomsten voor verdere samenwerking", zegt directeur Paul

Verkoyen. APEC, voluit het Antwerp/Flanders Port Training Center, organiseert opleidingen en seminars voor het kaderpersoneel en de directies van havens over de hele wereld. Topmedewerkers van de Vlaamse havens geven er hun kennis door aan buitenlandse collega's. Die contacten komen latere samenwerkings-

verbanden zeker ten goede.

"We werken al lang samen met de vele Chinese havens", zegt Paul Verkoyen. "We konden de topmensen van die havens uitnodigen voor een vipbezoek aan de Expo. Dat ze allemaal - een vijftigtal - aanwezig waren, is veelzeggend. Sommigen moesten hiervoor lange binnen-

landse verplaatsingen maken. Ons paviljoen en de ontvangst maakten indruk. Belangrijk als je weet dat relaties en prestige er hoog in het vaandel staan. Daardoor konden we tijdens onze missie in China - mede dankzij dat bezoek - een paar interessante overeenkomsten afsluiten."

www.portofantwerp.be/apec



Paul Verkoyen, directeur van APEC. FOTO JAN VAN DER PERRE

Oezbekistan



Kazachstan



India



Polen

