

Outsourcing Azië

De vloek en de zegen van een producent uit het Verre Oosten

Suzanne Blotenburg
Amsterdam

Koksmessen uit Japan, strijkinstrumenten uit China of rundlederen tassen uit India. De droom van een eigen bedrijf begint voor veel starters in het buitenland. Traditionele producten en een goede prijs lonken. Maar zakendoen met een uitheemse producent vergt soms ook bloed zweet en tranen.

De broers Thijs (29) en Koen Wolters (31) van Nipponblades gingen in 2009 op zoek naar het ultieme importproduct. Met een voorliefde voor koken en Samoerai-krijgers kwamen ze uit op Japanse koksmessen. 'De traditie van vlijmscherpe zwaarden deed ons vallen voor Japan.'

Een reis naar het verre Aziatische land volgde. 'Persoonlijk contact met producenten is enorm belangrijk', zegt Wolters. 'Zeker in Japan, waar mensen waarde hechten aan oprechtheid en werken vanuit een langetermijnvisie.'

De zoektocht naar producenten begon in Seki. Vanuit Nederland was via de Japanse Kamer van Koophandel het eerste contact gelegd. Er werden een aantal grote fabrieken aangedaan, maar die pasten niet bij het beeld dat de broers bij hun koksmessen hadden.

Een ambachtsman uit Fuki deed dat wel. 'Hij maakt messen met de hand, bewerkt in een klein vuuroventje', zegt Wolters. Eenmaal thuis volgden samples van verschillende makers, getest door professionele koks. 'Een mes was binnen een dag verroest.' Die uit Fuki bleef vlijmscherp overeind.

Inmiddels wordt een collectie van drie messen geïmporteerd. Als er iets mis is dan past de producent het aan, al moeten de broers het soms drie keer uitleggen. 'Japanners zijn extreem beleefd', zegt Wolters. 'Het enige waar we echt last van hebben zijn de koerschommelingen van de yen.'

Die conjunctuur geldt niet voor de meesten en ondernemer Zlata



Samoerai-liefhebbers Koen en Thijs Wolters importeren koksmessen uit Japan.

Foto: Peter Boer

is helaas
is een r
worden
teren v
halve d
voerre
belasti
'Nee
Chines
'Ook al
ken.' B
gestuur
van bet
uiteind
je geen
Tege
stroeve
goede p
Chines
waar ee
voudige
vendier
liteit lev
Ook I
richter
bel O M
ken van
'Zaken
in India
de West
Als
staan is
lijk van
haar fab
ken gen
van haa
'De tas
maakt'
Twee
produce
ers en
samples
eindelij
lijk in h
zoveel n
beren', z
'Leer
duct var
reis bez
ook een
ten. Thu
leurstell
overschr
ren niet
Na ee
part H