

'De markt is oneindig'

Bedrijvenkoppelaars slaan vleugels uit in Latijns-Amerika

Het begon allemaal met een studentenuitwisselingsprogramma in Barcelona. Sven Kallen en Gerald Baal ontdekten dat veel Nederlandse bedrijven kennis ontberen over de Spaanse markt. Ruim acht jaar later runnen zij met veel enthousiasme een professioneel bemiddelingsbureau voor Spanje, Portugal en grote delen van Latijns-Amerika.

door André Vermeulen

■ Transfer Latin Business Consultancy luidt de internationale naam van het bureau dat Sven Kallen (34) en Gerald Baal (ook 34) in 1996 opzetten. Het kunstje waarin de twee vrienden zich hebben bekwaamd, gaat over het samenbrengen van Nederlandse bedrijven met Spaanse en/of Portugese ondernemingen met een duidelijke doelstelling: handel.

De activiteiten van Transfer beperken zich niet tot het Iberisch schiereiland, maar bestrijken ook Brazilië en andere Latijns-Amerikaanse landen. De heren hebben al vestigingen in Sao Paulo, Barcelona en Rotterdam, maar de snelle groei op het Latijns-Amerikaanse continent vereist daar nog een tweede uitvalsbasis. Gekeken wordt naar Mexico, Argentinië en Chili.

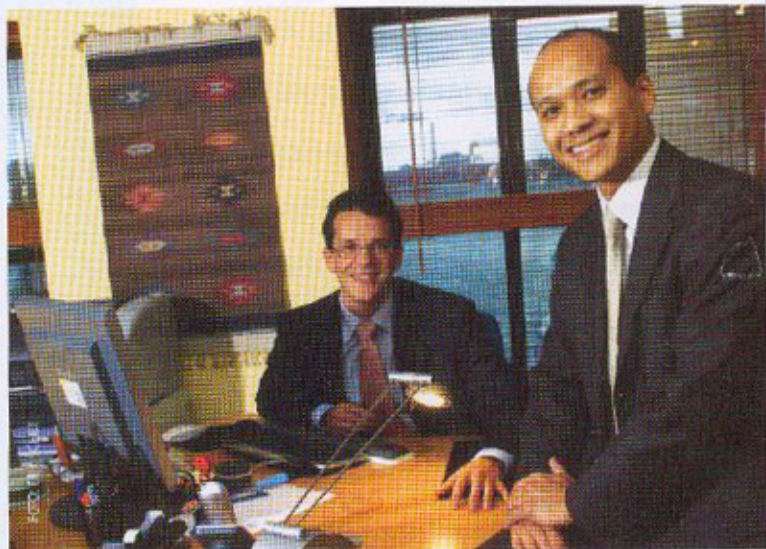
Behalve met *matchmaking* houdt Transfer zich ook bezig met marktonderzoek, sectorstudies, exportondersteuning en het in opdracht van bijvoorbeeld Economische Zaken en MKB-Nederland organiseren van handelsmissies.

Baal en Kallen kwamen op het idee voor een eigen bedrijf toen zij in hun studententijd door een uitwisselingsprogramma een jaar in Barcelona konden verblijven. Projecten in Brazilië, Chili en Costa Rica brachten bij hen ook een onuitroeibare liefde voor het Latijnse leven naar boven.

"Latino's zijn levendig, spontaan, het zijn mensen die elke dag bewust leven. Zet drie Brazilianen bij elkaar en het is feest. Kortom, de sfeer in die landen is super. Maar, Latino's zijn ook heel zakelijk en stipt", zegt Baal in het Rotterdamse hoofdkantoor.

Zo tegen het einde van de studie kreeg het vriendenduo aanbiedingen van Nederlandse multinationals, maar het avontuur lonkte onweerstaanbaar. De twee sprongen in het diepe zonder zwemband, maar wisten boven te blijven. Binnen enkele jaren volgde de opening van kantoren in Spanje en Brazilië.

Na acht jaar keihard buffelen heeft Transfer enkele tientallen middelgrote bedrijven en instellingen als vaste klant. Wat het adviesbureau onderscheidt van de concurrentie, die behoorlijk groot is in dit marktsegment, is de resultaatgerichte aanpak,



Sven Kallen en Gerald Baal (rechts), hier in hun Rotterdamse kantoor.

zo verklaart Baal. Voor een bedrijf dat zijn vleugels wil uitslaan naar Spaans- of Portugeestalige landen zoekt Transfer niet alleen de juiste *counterparts*, het biedt volledige begeleiding tijdens en vooral na de eerste handelsbesprekingen.

Baal: "Je kan wel op internet kijken en op die manier bedrijven zoeken waaraan je misschien iets zou kunnen verkopen, maar zo werkt het natuurlijk niet. Zeker niet bij Latino's en Spanjaarden. Zakendoen is bij hen een kwestie van intuïtie en persoonlijke voorkeuren."

Transfer gaat er prat op dat het de Latijnse markten door en door kent en ook goed kan inschatten of een bedrijf deugt of niet. Kunnen andere *matchmakers* dat niet dan? Kallen, die kantoor Barcelona runt: "Hier in de stad zijn zo'n tien bedrijven zoals wij actief. Elk jaar vallen er een paar om en komen er weer drie tot vijf bij. Wij zijn er niet bang voor. We boeken elk jaar aanzienlijke groei dankzij onze uitgebreide netwerken en jarenlange ervaring."

Baal verwacht bijzondere groeimogelijkheden in Brazilië. Niet alleen voor hem en zijn tien collega's en medewerkers, maar vooral voor het Nederlandse bedrijfsleven. "Ga maar na. Er wonen 180 miljoen mensen. De koopkracht neemt elk jaar toe en een derde van de bevolking is jonger dan 25 jaar. Moet je eens kijken waartoe dat gaat leiden. De markt is oneindig." ◀