

# Op z'n Hollands zakendoen in Brazilië faalt

## Kwart van de Nederlandse ondernemers is tien jaar na de start pas uit verliezen

**Jorge Groen**  
Amsterdam

Brazilië oefent aantrekkingskracht uit op Nederlandse ondernemers. Dat laat zich eenvoudig verklaren. Uitgezonderd het 'dipje' van plus 2,7% in 2011 bloeit de Braziliaanse economie al jaren achtereen. Voor dit jaar wordt de groei van het bruto binnenlandse product (bbp) geraamd tussen de 3,5% en 4%, een tempo waarvan Nederland alleen kan dromen.

Toch is een kwart van de startende ondernemers in het land van voetbal, koffie en carnaval na tien jaar pas uit de rode cijfers, zo blijkt uit recent onderzoek van de Nederlandse Kamer van

Koophandel. En liefst 25% van de Nederlandse ondernemingen die in Brazilië worden opgestart bestaat na tien jaar niet meer. De groep die na tien jaar quitte speelt of winst maakt, heeft vrijwel uitsluitend joint ventures met een lokale partner.

De Rotterdamse ondernemer Gerald Baal van Transfer Latin Business Consultancy (TLBC), met een kantoor in São Paulo, staat ondernemers bij die Latijns-Amerika willen veroveren. Hij begeleidt een handelsmissie in Brazilië met veertig Nederlandse bedrijven en minister Melanie Schultz van Haagen van Infrastructuur. Hij zag klanten uit Brazilië falen doordat ze te veel op de Hollandse wijze zaken wilden doen. Het is namelijk van groot belang eerst een persoonlijke relatie met de Braziliaanse zakenpartner op te bouwen en die ook goed te onderhouden.

'Brazilianen doen niet zaken met een bedrijf of website', legt Baal uit. 'Zij doen zaken met mensen. Wiefrienschap sluit met een Braziliaan heeft een trouwe handelspartner. Die zal niet snel met de buurman in zee gaan omdat die goedkoper is.'

Amsterdam Arena Advisory, een dochter van de exploitant van Amsterdam Arena, heeft een flinke vinger in de pap bij het ontwerp en de inrichting van het stadion voor het Wereldkampioenschap voetbal in



Het populaire Parque Lage Mansion in Rio de Janeiro.

Foto: HH

de Braziliaanse stad Salvador. Directeur Henk Markerink heeft de afgelopen vijf jaar stevig geïnvesteerd in Braziliaanse vriendschappen en zich de lokale wijze van zakendoen eigen gemaakt. Hij kreeg daarbij hulp van een Nederlandse ondernemer die in de hoofdstad Brasilia woont en het land en de zakencultuur goed kent.

Na eerdere kortlopende opdrachten in 2005 in Recife en in 2006 in Porto Alegre heeft de exploitant in São Paulo vier jaar geleden een kantoor geopend en Braziliaans personeel ingehuurd. Dat heeft geleid tot een langlopend

contract met de nieuwe Bahia Arena in Salvador. 'We willen ook na het WK voetbal in het land actief blijven', zegt Markerink.

Freelance projectmanager van evenementen Rutger Scharloo merkt dat veel Nederlandse bedrijven willen aanhaken bij het Wereldkampioenschap voetbal en de Olympische Spelen, waarvan het land in respectievelijk 2014 en 2016 gastheer is. Hij staat de Nederlandse dansfeestenorganisator ID&T sinds 2009 bij in Brazilië met het dansfeest Sensation, maar ondersteunt in het land ook evenementen van Coca-Cola en

andere Nederlandse bedrijven. Scharloo is getrouwd met een Braziliaanse en heeft lang in het land gewoond. Zonder de joint venture met een lokale partner was het ID&T in 2009 waarschijnlijk niet gelukt de Braziliaanse editie van Sensation van de grond te krijgen.

Op 2 juni staat de vierde editie gepland van het dansfeest in de Anhembi Arena in São Paulo, waar onlangs een kantoor is geopend. Het bedrijf heeft het getroffen met de Braziliaanse partner, zegt Scharloo. Meestal is een langere adem nodig voor zakelijk succes in Brazilië, weet hij. 'Zelf probeerde ik het vanaf 2001. In 2008 wierp het pas vrucht af. Door de bureaucratie, het belastingstelsel en het netwerken is het lastig in het land voet aan de grond te krijgen. Relaties zijn belangrijk. Als je weer in Nederland bent, verwateren die snel. Brazilianen willen je graag zien.'

Vanuit Nederland van de Braziliaanse markt profiteren kan ook. In het jaarlijkse onderzoek Trends in export van kredietverzekeraar Atradius en exportorganisatie Fedex verwachten Nederlandse exporteurs dit jaar in Brazilië de meeste groei. Omdat overheid en bedrijven willen moderniseren liggen er onder andere kansen in de liberalisering van de markt, modernisering van de industrie en levering van kapitaalgoederen en hoogwaardige componenten.

### Braziliaans succes Wat te doen?

- Neem een Braziliaanse partner
- Investeer in lokale vriendschappen
- Neem de Braziliaanse manier van zakendoen over en laat de Nederlandse manier thuis
- Reken erop dat een lange adem nodig is voordat de cijfers zwart kleuren