



Persbericht BIZ-bijeenkomst 3 april 2008: 'Creatief zakendoen' in Spanje

Spanjaarden zijn lawaaierig, vergeten afspraken direct nadat ze zijn gemaakt, stellen de betaling zo lang mogelijk uit en hebben bijna het hele jaar door feesten en gaan graag op vakantie. Voor wie daarvan kan leren genieten, is zakendoen met Spanje echter ook inspirerend, kansrijk en winstgevend. Dat bleek tijdens de landenbijeenkomst van de BIZ op 3 april tijdens de Internationale Handelsdag in het Evoluon in Eindhoven. Ruim tachtig personen bezochten deze bijeenkomst.

Jos van der Laak van Mazars Accountants en Belastingadviseurs beet het spits af met een lezing over de fiscale consequenties van het zakendoen in Spanje, bijvoorbeeld bij het opzetten van een lokale vestiging. In Spanje heeft Mazars ongeveer zes vestigingen, wat goed uitkomt, want hoewel het een EU-land is, zitten er nogal wat fiscale eigenaardigheden aan het zakendoen, waardoor het advies van een goede accountant onmisbaar is.



Drempels

Met zo'n 45 miljoen consumenten is Spanje een van de belangrijkste markten in Europa en het groeit als kool. *Gerald Baal van Transfer Latin Business Consultancy* vertelde dat de handel met Nederland ongeveer 6 procent per jaar toeneemt. Hij wees er tegelijkertijd op dat het zakendoen met Spanje niet moet worden onderschat. Een barrière is bijvoorbeeld de taal. Terwijl Spanjaarden nauwelijks vreemde talen spreken –of het moet een mengelmoes van Spaans en Engels zijn– is het land ook nog eens opgedeeld in 17 regio's, elk met een eigen taal of dialect, eigen wetten en eigen feestdagen. Met één enkele distributeur of agent ben je er kortom niet. Die maakt geen schijn van kans om voet aan de grond te krijgen buiten zijn eigen regio.

Een andere drempel vormt de Spaanse mentaliteit; werken zonder agenda. 'Afspraken inplannen lukt bijna niet, die worden negen van de tien keer vergeten'. Volgens Baal is het echter ook goed mogelijk die eigenschap in je voordeel om te buigen. 'Doordat Spanjaarden geen zicht hebben op hun agenda, zijn ze ook flexibel en is het altijd makkelijk om een gatje te vinden voor een afspraak op korte termijn.'



Improviseren

Pim Vromans van PIEN (Professional in Exclusive Nursery) kan erover meepraten. Hij heeft jarenlang in Spanje gewoond en gewerkt en kent het daardoor goed. 'Ik heb een haat-liefde-verhouding met dat land. Het is leuk om er zaken te doen, maar irritant als er de volgende ochtend voor de zoveelste keer niks van blijkt te kloppen.'

Spanjaarden reageren daar laconiek op. Toen Vromans ooit handelspartner aansprak op de noodzaak om nu toch echt eens een planning te maken, kreeg hij als weerwoord: 'Jullie Nederlanders hebben een planning nodig omdat jullie niet kunnen improviseren.'

Een Spanjaard proberen onder controle te houden is verspilde energie, concludeert Vromans. 'Hij is een anarchist. Het is een nationale sport om de wet en de belastingdienst te omzeilen. Zelfs bij de notaris is het niet ongebruikelijk om openlijk te praten over de hoeveelheid zwart geld die bij een transactie van eigenaar wisselt. En het meest voorspelbare aan een Spanjaard is zijn onvoorspelbaarheid.' Blijkbaar lukt het desondanks velen om succesvol te zijn in zaken. 'Maar wees op je hoede met betalingen en betalingstermijnen, bevestig afspraken altijd dubbel en vermijd conflicten.'

Voor meer informatie over hoe u succesvol zaken kunt gaan doen in Spanje, neemt u svp contact op met Transfer Consultancy, dhr Jan Willem van Bokhoven, info@transfer-lbc.com of telefonisch via ons hoofdkantoor in Rotterdam: 010-478 07 60.