

Iedereen wil ondernemen in Brazilië

Jorge Groen

jueves 12 abril 2012, 13:55

update: jueves 12 abril 2012, 15:35



Wereldveroveraars Events

**Wereldveroveraars
Go Europe Seminar**

Direct inschrijven



Hollandse Hoogte

Brazilië oefent een enorme aantrekkingskracht uit op Nederlandse ondernemers. Toch is slechts een kwart van de starters in het land van voetbal, koffie en carnaval na tien jaar uit de rode cijfers. ‘Als je ergens het aangename met het zakelijke kunt combineren dan is het Brazilië wel.’

De aantrekkingskracht van het land op ondernemers laat zich eenvoudig verklaren. Uitgezonderd het ‘dipje’ van plus 2,7% in 2011 groeit de Braziliaanse economie al jaren als kool. Voor dit jaar wordt de aanwas van het bruto binnenlandse product (bbp) geraamd tussen de 3,5% en 4%, een tempo waarvan Nederland alleen kan dromen.

De interesse van Nederlandse bedrijven voor het land is onverminderd groot, zegt Gerald Baal van Transfer Latin Business Consultancy (TLBC). Het Rotterdamse bureau, met een kantoor in Sao Paulo, staat ondernemers bij die Latijns-Amerika willen veroveren. Hij begeleidt op het moment een handelsmissie in Brazilië met 40 Nederlandse bedrijven en minister Schultz van Haegen van infrastructuur. ‘De koopkracht van de bevolking en de export nemen jaarlijks toe. Tel daarbij op de versnelde investeringen voor het WK Voetbal over twee jaar en de Olympische Spelen in 2016. Dat maakt Brazilië tot een markt waar een internationaal georiënteerd bedrijf niet mag ontbreken.’

Amsterdam ArenA

De ogen van directeur Henk Markerink van Amsterdam ArenA Advisory lichten op als hij praat over het Zuid-Amerikaanse land. Het adviesbureau voor de exploitatie van multifunctionele stadions, een dochter van de exploitant van het Amsterdam ArenA, heeft een flinke vinger in de pap bij het ontwerp en inrichting van het wk-stadion in de Braziliaanse stad Salvador. Het land loopt over van het zelfvertrouwen, zegt Markerink. ‘Voor Brazilianen gaat geen berg te hoog. De economie bloeit en ze zijn zowel gastheer van het WK voetbal als de Olympische Spelen. De sfeer in het land is zo positief.’

Freelance projectmanager van evenementen Rutger Scharloo merkt dat veel Nederlandse bedrijven willen aanhaken bij het Wereldkampioenschap Voetbal en de Olympische Spelen waarvan het land 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. ‘In 2004 wilde ik in Brazilië een evenementenbureau beginnen. Bij gebrek aan kapitaal zijn we begonnen in Nederland. In 2009 heb ik ID&T benaderd toen ik hoorde dat zij Sensation naar Brazilië wilden exporteren.’

Groot-Brittannië

Uitgedrukt in bbp is Brazilië onlangs Groot-Brittannië voorbij gestreefd. 's Werelds zesde economie laat ook Rusland en India achter zich, waarmee het samen met China de bric-landen vormt. Niet alleen multinationals als AkzoNobel en Philips hebben vestigingen in het land, ook het Nederlandse midden- en kleinbedrijf is erg actief op de Braziliaanse markt. In het jaarlijkse onderzoek Trends in export van kredietverzekeraar Atradius en exportorganisatie Fenedex 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.

Toch is nu nog sprake van eenrichtingverkeer. Na de Verenigde Staten en Argentinië exporteert Brazilië het meeste naar Nederland, terwijl het land staat op een bescheiden zeventiende plek staat van belangrijkste Nederlandse exportbestemmingen buiten de EU. Nederlandse ondernemers zijn ook niet opvallend succesvol in het land, blijkt uit recent onderzoek van de Nederlandse Kamer van Koophandel. 25% Van de Nederlandse ondernemingen die in Brazilië wordt opgestart bestaat na 10 jaar niet meer. Een kwart speelt na tien jaar quitte of maakt winst. Dat zijn vrijwel uitsluitend joint ventures met een lokale partner.

Hollandse manier

Als klanten van TLBC zich terugtrokken uit Brazilië wilden zij teveel op de Hollandse wijze zaken doen, zegt Baal: zakelijk, ongeduldig en recht op het doel af. Het is echter van groot belang om 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, maar met mensen. Als je vriendschap sluit met een Braziliaan dan heb je een trouwe handelspartner. Die zal niet snel met de buurman in zee gaan omdat die goedkoper is,' zegt Baal.

Arena Advisory heeft de afgelopen vijf jaar stevig geïnvesteerd in Braziliaanse vriendschappen en zich de lokale wijze van zakendoen eigen gemaakt. Het adviesbedrijf kreeg daarbij hulp van een Nederlandse ondernemer die in de hoofdstad Brasilia woont en het land en de zakencultuur goed kent. Na eerder kortlopende opdrachten in 2005 in Recife en in 2006 in Porto Alegre is in Sao Paulo vier jaar geleden een kantoor geopend en Braziliaans personeel ingehuurd. Dat heeft geleid tot een langlopend contract om de nieuwe Bahia Arena in Salvador uit de rode cijfers te houden. 'We willen ook na het wk in het land actief blijven,' zegt Markerink.

Sensation

Zonder de joint venture met een lokale partner was ID&T in 2009 waarschijnlijk niet gelukt om 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 Sao Paulo, waar onlangs een kantoor is geopend. Het bedrijf heeft het erg getroffen met de Braziliaanse partner, zegt Scharloo. Meestal is een langere adem nodig is voor zakelijk succes in Brazilië, weet hij. 'Zelf probeerde ik het vanaf 2001. In 2008 begon het pas zijn vruchten af te werpen. De bureaucratie, het belastingstelsel en het netwerken maken het lastig voet aan de grond in het land te krijgen. Relaties zijn belangrijk. Als je weer in Nederland bent, verwateren die ook snel. Brazilianen willen je graag zien.'

Tips voor ondernemen in Brazilië

- Het beste is om een eigen vestiging te starten in het land, bemand door personeel met kennis van de Portugese taal en lokale gewoonten. Mocht een lokaal kantoor niet haalbaar zijn: bouw een persoonlijke relatie op met een Braziliaanse handelspartner. Ga lunchen, praat over voetbal en familie en stel onschuldige vragen;
- Haastige spoed is in Brazilië nooit goed. Pas de budgetten en planning hierop aan;
- Brazilianen doen zaken met mensen. Een zakenrelatie moet mogelijk opnieuw worden opgebouwd als lokale mensen vervangen worden;
- Brazilianen zijn vrij kritisch op hun land. Enthousiaste bijval van een buitenlander wordt echter niet op prijs gesteld;
- Kennis van het Portugees is handig en wordt gewaardeerd door Brazilianen. Met een paar woorden Engels en Spaans lukt het meestal niet;
- Beschouw Brazilië niet als een ontwikkelingsland. Ga op zoek naar een win-win situatie.
- Brazilië is kampioen bureaucratie. Een foute letter in een contract kan maanden oponthoud betekenen. Een despachante (Portugees voor expediteur) kent het systeem van binnenuit en neemt bureaucratistische hordes. Biedt nooit smeergeld aan om bureaucratie te omzeilen. Er wordt goed gelet op buitenlandse ondernemers in Brazilië;
- Lobby veel. Meer dan in Europa zijn goede vrienden belangrijk;
- De Braziliaanse arbeidswetgeving en het belastingstelsel zijn complex. De Nederlandse Kamer van Koophandel in Brazilië heeft een database met adviseurs;
- Hiërarchie is belangrijk. Geef aan dat u beslissingsbevoegd bent. Van boven naar beneden gaan in een organisatie is makkelijker dan andersom;