

Jan Willem van Bokhoven – Holland House Colombia

Introductie voor de Friese Exportclub



Het succesverhaal van de Colombiaanse economie

De Colombiaanse economie staat veel beter op de kaart dan de stereotypen vaak laten zien. Het is een gediversifieerde economie met een sterk groeiende middenklasse, het heeft een open handels- en investeringsregeling zodat de Colombiaanse economie beter in de wereldwijde markt kan worden geïntegreerd. De internationale handel werd versterkt door de ondertekening van een vrijhandelsverdrag met de Europese Unie in 2013. Hierdoor werd de markt veel toegankelijker en nam export en import toe. Zo verdrievoudigde de Nederlandse export naar Colombia in 7 jaar tijd. Er zijn dus nog veel mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers op deze markten.

Het Holland House Colombia heeft zich, gesteund door de Nederlandse overheid, ontwikkeld tot de strategische partner voor ondernemers met exportambities, vestigingsplannen en groei doelstellingen in Colombia. Jan Willem van Bokhoven woont en werkt sinds 2013 vanuit Colombia. Als directeur van het Holland House Colombia, staat hij tezamen met zijn team aan de basis van het succes van menig Nederlands ondernemer in dit eneroverende en kansrijke land. Het aantal Nederlandse bedrijven met een vestiging in Colombia groeide van 35 naar 300 in de afgelopen 7 jaar. In diezelfde periode startten ruim 800 Nederlandse ondernemers met export naar de derde economie van Latijns-Amerika.

Het gemak van zakendoen.

De Colombiaanse economie heeft zich de afgelopen jaren sterk geïntegreerd op de "Ease of Doing Business Index". De focus van Colombia verschuift steeds meer naar Europa, en in vergelijking met andere Latijns Amerikaanse landen is het relatief makkelijk zakendoen. Zo is de markt transparant, goed gereguleerd en is het relatief makkelijk om een bedrijf op te zetten. De Colombiaanse markt is toegankelijk en er is grote vraag naar Nederlandse technologieën. Voornamelijk door de explosief groeiende middenklasse is Colombia een goede startmarkt, omdat een groot deel van de bevolking nu een grotere koopkracht heeft.

Belangrijke sectoren.

Jan Willem van Bokhoven geeft aan dat de toekomst van het land in de agrosector ligt. Steeds meer agrarische producten worden vanuit Colombia over de wereld geëxporteerd. Er liggen dus veel kansen voor Nederlandse ondernemers om deze sector verder te professionaliseren door bijvoorbeeld het verbouwen van gewassen efficiënter te maken, of verbreding van het soort gewassen te introduceren.

De agrosector is duidelijk op export gefocust; hiervoor is goede agro infrastructuur nodig die er momenteel niet is. Daarom liggen er ook grote kansen in de sector transport en logistiek, waar veel naar Nederlandse kennis wordt gekeken. Daarnaast is ook de gezondheidszorg een kansrijke sector, zo bevinden zich 25 van de beste ziekenhuizen in Latijns-Amerika in Colombia.

Vijf tips van een aantal ondernemers die al zakendoen in en met Colombia die Jan Willem graag met ons wil delen, ze zijn misschien de klassiekers, maar gelden nog steeds:

1. Bouw persoonlijke relaties met je lokale netwerk.

Wil je succesvol zijn in het buitenland, dan is een goed lokaal netwerk een must-have. De Nederlandse ondernemer omschrijft Colombia wat betreft zakendoen als een land met een redelijk gesloten cultuur. Het 'ons kent ons' principe is de Colombianen dan ook niet vreemd. Dus wil je binnenkomen bij een bedrijf waarmee je zaken wilt doen, dan moet je eerst het vertrouwen winnen. Om dit vertrouwen te winnen, is het superhandig om een bekende van het desbetreffende bedrijf hebben. Bouw dus zoveel mogelijk persoonlijke relaties op met mensen die tot het bedrijf waarmee je zaken wilt doen behoren.

2. Doe research, luister naar je klant

Een open deur, maar toch belangrijk om te benoemen: luister naar je klant. Wil je een goede start hebben in een land, dan is het cruciaal om onderzoek te doen en goed scherp te hebben op de behoeften van de klant in Colombia hetzelfde zijn als die in Nederland, want dit kan, afhankelijk van het product, erg verschillen!

Zo vertelde een Nederlandse ondernemer uit de e-commerce sector dat de klant in Colombia vrij veel verschilt met de Nederlandse klant als het op e-commerce aankomt; "De e-commerce in Nederland is zich momenteel sterk aan het ontwikkelen op mobile first. Nederlandse klanten doen steeds meer aankopen via de mobiel, dus is het belangrijk om ons hierop te focussen. In Colombia blijkt dat de klant nog niet zover is en is mobile first nog niet van toepassing. Dit beïnvloedt onze strategie daar enorm."

3. Wees selectief in je werving

Goed (lokaal) personeel is bij het internationaal ondernemen veelal de sleutel naar succes. Nederlandse ondernemers beschrijven Colombiaanse werknemers als 'verbazingwekkend goed'. Ze zijn enthousiast, leergierig, loyaal en goed opgeleid.

Echter, kan het voorkomen dat een Colombiaan die bij je solliciteert een CV aanlevert van maar liefst 12 kantjes. Allerlei documenten worden toegevoegd, zoals diploma's, certificaten en aanbevelingsbrieven. Waar we in Nederland een CV als deze een beetje overkill zouden vinden, is het tegelijkertijd een kans om eens grondig door deze documenten heen te gaan.

En blijf natuurlijk wel kritisch. Een Nederlandse ondernemer die je in Colombia is voorgegaan heeft in het wervingsproces uit 10.000 cv's (van dus ±10 pagina's), drie top werknemers kunnen selecteren.

4. Vestig je in de juiste stad en wijk

Colombia is op het gebied van zakendoen een land vol met kansen om je business naar uit te breiden, maar bij de keuze waar je jouw bedrijf precies gaat vestigen wil je natuurlijk uiterst kritisch zijn. Iedere stad en wijk is weer net iets anders.

Volgens de ondernemers ter plekke is het belangrijk om te letten op veiligheid, maar ook te kijken naar faciliteiten als werkplekken, horeca en de mogelijkheid tot openbaar vervoer. Bovenal wil je jezelf in een omgeving vestigen waar er een ondernemers / startup cultuur heerst met gelijkgestemden.

5. Wees geduldig en houd je doel voor ogen

Ondernemers beamen dat zakendoen in Colombia niet een kwestie is van 'snel ernaartoe gaan en de week erna een contract tekenen'. Een unanieme tip van de ondernemers ter plaatse is dan ook om een lange termijn focus te houden en ruim de tijd te nemen voor het bouwen van je bedrijf.

Wil je meer weten over de kansen in Colombia of welke concrete stappen je kunt zetten, neem dan contact op met Jan Willem van Holland House Colombia.

Holland House Colombia is *"Hollandse handelsgeest gecombineerd met lokale expertise"*



JAN WILLEM VAN BOKHOVEN

Executive Director

tel. (571) 744 95 66

email: jwvanbokhoven@hollandhouse-colombia.com

www.hollandhouse-colombia.com/nl

Calle 90 No 19 – 41 Oficina 801 Edificio Quantum.

Bogotá - Colombia

