

Relatie is alles, maar vraag niet naar de VROUW

ALLERT VAN DER HOEVEN

Leeuwarden – Vraag je zakenpartner niet naar zijn vrouw en begin niet over politiek of religie. Maar bouw wel aan een persoonlijke relatie. Want die is essentieel als je zaken wilt doen in de Verenigde Arabische Emiraten.

De door de olie steenrijke Verenigde Arabische Emiraten (VAE) bieden volop mogelijkheden voor noordelijke bedrijven, is de overtuiging van Evert-Jan Schouwstra, internationaal consultant van de noordelijke Kamers van Koophandel (KvK's). Schouwstra begeleidt volgende week negentien noordelijke ondernemers die in de VAE contacten willen leggen, in de hoop opdrachten binnen te halen.

De VAE lijken op het internationale speelveld nog niet zo veel voor te stellen, maar het is een land is opkomst. De federatie van zeven emiraten komt maar weinig in het nieuws en dat is zakelijk gezien dat een prettige constatering. Het is een stabiel land in een onstabiele regio. Bij westerse bedrijven die op kansen in het Midden-Oosten azen, is het land dan ook 'hot'. En ook toeristen weten de VAE steeds vaker te vinden. Dat komt ook omdat het land voor moslimbegrippen een liberaal land is, zegt Schouwstra. „Er kan meer dan in het grote buurland Saoedi-Arabië. Westerse vrouwen hoeven niet gesluiert rond te lopen en er wordt bijvoorbeeld ook gewoon alcohol verkocht.”

En er is geld, veel geld. Oliegeld, natuurlijk, daar dankt hoofdstad Abu Dhabi zijn grootte en status aan. Maar niet alleen, de VAE is ook een belangrijk handelsland. Havenstad en emiraat Dubai is daar groot mee geworden. Die twee steden vormen het hart van de VAE. Drie van de vijf miljoen inwoners van het land wonen in die steden.

Kansen genoeg. Bedrijven in de bouw bijvoorbeeld kunnen hun hart ophalen aan de megalomane bouwprojecten in Abu Dhabi en Dubai. De olie-industrie is natuurlijk ook een goede bron van handelspartners. Maar ook in de agrarische sector heeft de Nederlandse expertise wat te bieden. En zo vertrekken onder meer een funderingsbedrijf, een luxe tegelmaker, een bedrijf gespecialiseerd in het reinigen van olievaten en een kaasveredelaar naar de minder bekende oostelijke buur van Saoedi-Arabië.

Wat ze moeten verwachten? Van de eerste kennismaking nog niet al te veel, denkt Schouwstra. „De relatie is zo belangrijk. Ze moeten je eerst goed kennen en vertrouwen hebben. Je moet niet alleen je product, maar ook jezelf laten zien. Na het eerste contact is het wezenlijk dat je heel snel terugvliegt voor een vervolgspraak.”

Maar dat is voor later. De Kamer van Koophandel verzorgt het eerste contact. Met hulp van plaatselijke adviseurs zijn geschikte handelspartners gezocht voor de deelnemende bedrijven. Met zo'n vijf gesprekken per dag, gedurende vijf dagen, is het voor bedrijven een vorm van net geen speeddating. Maar ach, zelfs als je er één betrouwbare, goed betaalde Arabische klant aan overhoudt, is dat natuurlijk best een aardige investering. De bedrijven moeten de reis namelijk wel zelf betalen.

De KvK betaalt het regelwerk, de adviseurs en de begeleiding, vanuit het door Kompasgelden en Europees geld gesubsidieerde WWCOM-programma.

Schouwstra is tevreden over de belangstelling. „Met de reizen van de noordelijke KvK's gaan altijd veel meer bedrijven mee dan die van het Westen. Dat komt denk ik door onze praktische benadering, doordat bedrijven direct in contact komen met mogelijke klanten.”