

Friesch agblad

dinsdag, 15 mei 2007, Economie

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 gesluierd 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.”

Friesch agblad

woensdag, 16 mei 2007, Economie

Kuipers Fundering wil in Arabië risico spreiden

ALLERT VAN DER HOEVEN

Lemmer - Eén grote bouwput, met zeker ruimte voor handel. Dat verwachten directeur Harry Kuipers en controller Arno Scheltinga van Kuipers Funderingstechnieken aan te treffen in de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). „De techniek die ze daar hanteren is nogal behoudend. Voor grote gebouwen storten ze één groot blok beton, hoe meer hoe beter, lijkt het.”

Nodig is het niet eens, een uitbreiding van de handel naar het Midden-Oosten, zegt Kuipers. Zijn bedrijf is de laatste vier jaar verdubbeld in grootte. Er werken nu veertig mensen en de groei is er nog niet uit. Zelfs tijdens de economisch mindere tijden was er werk genoeg. En de markt trekt nu hard aan, merkt Kuipers. „We kunnen in Nederland de vraag maar net aan. Het gaat nu heel goed, maar er komen zeker weer mindere tijden. We kijken dan ook vooral naar de VAE om de risico's te spreiden.” En, toegegeven, Kuipers en Scheltinga zoeken ook wel de uitdaging, de spanning, in het buitenlandse avontuur.

Drie jaar geleden legde Kuipers de eerste contacten met het Midden-Oosten. Het bedrijf had toen vooral Koeweit op het oog, net als de VAE een rijke oliestaat, waar flink gebouwd wordt. Ze lieten een Egyptisch expert onderzoeken of Kuipers iets kon betekenen voor de bouwers daar. Conclusie: handel genoeg.

Meteen aansluitend op dat onderzoek kwam de reis van de VAE. Kuipers wil de Arabische bouwers zijn funderingstechnieken laten zien tijdens de gesprekken. Naast de standaard heipalen heeft Kuipers twee andere funderingstechnieken in huis. De eerste is de mortelschroefpaal, waarbij een holle metalen boor in de grond geschroefd wordt, volgepompt met beton en er vervolgens uitgetrokken wordt. De tweede is de vibropaal, een stalen pijp die in de grond geslagen wordt en gevuld met beton. Met trillingen wordt de stalen pijp vervolgens weer omhoog gehaald. De mortelschroefpaal heeft het voordeel dat er veel minder trillingen vrijkomen dan bij standaardheien. De vibropaal geeft wel trillingen maar kan in het werk makkelijk qua lengte aangepast worden.

De technieken zijn zeker nieuw voor die regio en dat is zowel een kans als een probleem, denkt Kuipers. In korte tijd moeten zij de Arabieren overtuigen van de mogelijkheden. Lukt dat niet, dan is er nog geen man overboord, vindt Kuipers. „We kunnen ook hun technieken overnemen.”

Vooruitlopend op een zakelijk avontuur in het Midden-Oosten heeft Kuipers al een commissaris in huis gehaald met kennis van zaken over de regio, Michiel de Monchy. Die gaat mee als adviseur op de reis. Die kan Kuipers helpen bij het zakendoen in een onbekende omgeving. Want cultuurverschillen zijn er, weet Kuipers. „Je moet iemand op zijn blauwe ogen kunnen vertrouwen, een persoonlijke relatie opbouwen. En je moet een lange adem hebben. Zijn er mogelijkheden, dan moet je eerst weer terug voor een vervolg. En er is zeker ruimte, maar hoe pak je dat aan? Daar hebben we nog niet zo'n beeld van. Dat willen we ter plekke bekijken.”

De werknemers van Kuipers zien het wel zitten. Een aantal heeft al aangegeven graag daarheen te gaan om projecten uit te voeren. Maar zover is het dus nog lang niet. Kuipers gaat er onbevangen naar toe. „We gaan gewoon kijken wat er mogelijk is. We stappen er alleen in als het aantrekkelijk genoeg is. Het vergt een flinke investering. Er moet materieel die kant op of we moeten dat ter plekke kopen of huren. En er moeten mensen heen. Als het doorgaat, denk ik dat we voor de uitvoering plaatselijk personeel gebruiken. De projectleiding blijft wel in Nederlandse handen.”

Handelsmissie geniet van airco in Emiraten

ALLERT VAN DER HOEVEN

Abu Dhabi - Abu Dhabi is heerlijk koel. In de hotels, de auto's, de winkelcentra, de kantoren. Overal een aangename graad of twintig. En in die paar meter van en naar de auto door een klef-klamme lucht van veertig graden raak je net niet bezweet. Leve de airco!

De hoofdstad van de Verenigde Arabische Emiraten (VAE) is schoon, netjes, luxe, protserig. Alles glimt en blinkt. Grote torenflats, bijna allemaal nieuw, de paleisjes van de heersende elite, prestigieuze hotels. De rijkdom spat eraf. Gemakkelijk verkregen rijkdom, want de stad is rijk geworden door de olie die er sinds de jaren zestig gewonnen wordt. En gemakkelijk geld maakt lui, merken de inwoners. Dubai, de tweede stad van het land, heeft het allemaal zelf moeten doen. Van het beetje olie dat daar gevonden is, konden ze niet rijk worden. Dubai is de havenstad, de handel- en dienstenstad.

Abu Dhabi kijkt dan ook met een scheef gezicht naar zijn kleine broer. In het besef dat de olievoorraad eindig is, vinden de beleidsmakers dat het roer ommoot: meer handel, meer diensten. Duurzame energie is een van de gebieden waarop de stad wil scoren. De belangrijkste conferentie op dit gebied moet hier volgend jaar gehouden worden. In een nieuwe conferentiehuis, helemaal op zijn VAE's: megagroot, glimmend, het nieuwste van het nieuwste, geld speelt geen rol. Zo was de sjeik niet helemaal tevreden over de straat voor de nieuwe hal, vertelde de projectleider van de conferentie. Driehonderd meter asfalt moest helemaal overnieuw. „En daar betalen ze gewoon voor.”

De VAE hebben drie soorten inwoners: steenrijk, rijk en arm, goeddeels langs etnische lijnen ingedeeld. Helemaal aan de top staan de 'echte' Emirati. Maar een op de vijf inwoners heeft een paspoort van het land. Die Emirati worden van de wieg tot het graf verzorgd, met goed onderwijs en veelal goed betaalde banen. Zij hebben alle sleutelposities bij de overheid en de overheidsgerelateerde bedrijven.

Daaronder komen de goed opgeleide buitenlanders, uit het Westen en uit andere landen uit de regio, ik heb vooral Palestijnen ontmoet, uit de Palestijnse gebieden en uit Koeweit. En hoewel sommigen hier geboren en getogen zijn, blijven het buitenlanders. Maar omdat zij genoeg verdienen, mogen zij hier wel wonen met hun familie.

Onderaan staat het werkvolk, meer dan de helft van de bevolking, afkomstig uit India, Pakistan, de Filipijnen en andere arme Aziatische landen. Zij zijn de chauffeurs, de bouwvakkers, de bedienden in hotels en restaurants. Zij moeten hun familie thuis laten. En voor hen geldt het minimumloon van Nederlandse omvang niet, dat voor de Emirati wel geldt. Armoede? „Ik ga twee keer per jaar naar mijn familie in Zuid-India”, zegt chauffeur Hamsa Mohammed Unny. „Ik heb daar een huis met zwembad.”

De deelnemers aan de handelsmissie boeken al op de eerste dag successen. „Ze vroegen direct wanneer we konden komen met het materieel”, zegt Arno Scheltinga van Kuipers Funderingstechnieken uit Lemmer. „Ze hebben mij vandaag al drie keer aangeboden een joint-venture (gezamenlijk bedrijf, red.) te starten”, zegt Klaas de Boer van Derustit uit Heerenveen. „Bij de derde zat ik al helemaal tussen de familie, met opa, kinderen en kleinkinderen.”

„Wisselend”, zegt Sonja Vlaar van hengstenhouderij Reinie Tewis uit Westdorp. „De eerste zei dat ze hier bijna geen dressuur- en springpaarden hebben, maar vooral renpaarden. De tweede had ook renpaarden, maar hij wist wel mensen die wat met springpaarden deden. Het is hier een opkomende sport, zei hij. We hebben van hem drie namen gekregen.”

„Ik had vandaag maar een afspraak”, zegt Herman Buijs van Femigin DAC Pahrma uit Uffelte, fabrikant van diergeneesmiddelen. „En dat was een paardenvoermaker. Kon ik niks mee. Maar morgen kan het weer helemaal anders zijn.”

Chauffeursproblemen hinderen handelsmissie

ALLERT VAN DER HOEVEN

Abu Dhabi - „He, valt tegen, een Range Rover. Hij zou met een Hummer komen”, zegt Arno Scheltinga van Kuipers Funderingstechnieken uit Lemmer. Kuipers gaat de Arabische praktijk in, een bouwplaats waar ze met de fundering bezig zijn. De stoere Range Rover is een initiatief van Frank Kuipers, die ook in vreemde landen het liefst zelf rijdt. Een tweede auto om de vijf man zware delegatie (plus journalist) te verplaatsen, wordt geleverd door een van de gesprekspartners van een dag eerder.

De Kuipersen zijn lang niet de enige die direct hulp krijgen van de mogelijke handelspartners met wie ze gesproken hebben. De persoonlijke relatie is hier erg belangrijk. Waar het klikt met de gesprekspartner, biedt die de Hollander vaak direct vervoer aan.

Onderweg naar de bouwplaats krijgen we nog een telefoontje van de contactpersoon. De Kuipersen moeten niet zeggen dat ze funderingen maken. Een delegatie van een cementleverancier moeten ze zich noemen, anders denken de bouwers dat ze concurrenten zijn.

De mensen op de bouwplaats lijken niet blij met onze komst. We krijgen een helm en worden de bouwplaats opgestuurd. Ze houden ons scherp in de gaten. „Geen foto's hier, je moet daar kijken”, zegt een bouwmeester en wijst me van een bouwput naar een funderingspaal. „Geen foto's”, zegt een ander ook daar. Niemand praat verder met ons, maar van alle kanten worden we bekeken. „Volgens mij willen ze ons hier niet”, oppert Harry Kuipers. „Ze hebben wel door dat we concurrenten zijn. Laten we maar gaan.”

Op naar het volgende project, een prestigieuze nieuwe golfbaan, net buiten Abu Dhabi. Zo'n drie kwartier rijden in een auto met kapotte airco. De eerste stukjes woestijn komen in zicht. Abu Dhabi zelf is groen, veel bomen, van water voorzien door alom aanwezige irrigatiebuizen. De golfbaan staat aangegeven, maar onze aardige Pakistaanse chauffeur kan geen wijs worden uit de aanwijzingen. Snelweg af, snelweg op, keren, niet goed. Nog eens een kwartier en een liter zweet verder besluiten we om het op te geven.

We zijn tijdens dit verblijf niet de enigen met chauffeursproblemen. De goedkope taxi's (en die nemen we natuurlijk als Nederlanders) worden veelal bemand door Pakistani die de weg niet goed kennen (theorie 1) of die niet goed begrijpen wat je zegt en dan maar ergens heenrijden (theorie 2).

Dan Veensluis uit Heerenveen, ontwerper en maker van handbeschilderde wandtegels. Drie dames op een missie. Moeder en oprichtster Karin Sijsma, dochter en schilderes Femma Sijsma en Anetta Harkes, zus van Karin Sijsma. Als exportmanager helpt zij haar zus bij de verkoop.

Op de eerste dag hebben ze ontdekt dat hun belangrijkste handelsingang de interieurontwerpers zijn. Een van hen heeft ze al gevraagd een proefontwerp te maken, om te zien of hij dat kan verkopen voor het paleis van een van zijn exclusieve klanten.

De binnenhuisarchitect van vandaag, Palestijn Madhat Al Wardi, is een innemende man. Geïnteresseerd bekijkt hij de voorbeelden van de handbeschilderde tegels. De speciaal voor de reis gemaakte moslimmotieven slaan minder aan, dat hadden de dames al eerder gemerkt. Hun eigen ontwerpen, vooral de gedetailleerd vormgegeven bloemen, doen het veel beter. Het afbeelden van mensen en dieren kan gevoelig liggen bij moslims. Die had Sijsma daarom bewust thuisgelaten.

Mooi, maar gezien de prijs wel voor een heel selecte groep klanten, zegt Al Wardi samenvattend. Hij krijgt wat monsters van tegels mee en belooft ze aan klanten te tonen. Er is blijkbaar een klik. Al Wardi biedt aan de dames het beroemde Emirates-hotel te laten zien, een zevensterrenhotel voor de groten der aarden. Ook onze eigen premier Balkenende overnachtte er. Al Wardi heeft blijkbaar invloed, want we komen binnen in het enorme bling-blinghotel. De rest van de middag blijft de Palestijn Al Wardi de dames vergezellen.

Onze fabrikant van diergeneesmiddelen, Herman Buijs van Femigin DAC Farma uit Uffelte heeft inmiddels zijn klanten gevonden. De importeurs van diergeneesmiddelen zijn erg geïnteresseerd in zijn speciale medicijnen voor postduiven en valken, beide populair in de Golfstaat.

De markt voor dressuur- en springpaarden is nog maar net in opkomst, merkt Sonja Vlaar van hengstenhouderij Reinie Tewis uit Westdorp. De paar bedrijven die zich er al mee bezig houden, kopen vooral in Duitsland en Frankrijk. „We moeten ze de voordelen van de Nederlandse hengsten laten zien: mooie paarden, met een goed karakter, makkelijk berijdbaar.”

Aan het einde van de dag zit ons verblijf in de oliestad Abu Dhabi erop. We vertrekken per bus naar handelsstad Dubai, stad van groot, groter, grootst. Van eindeloze rijen wolkenkrabbers, van de 'handgemaakte' palmeilanden, van wat het hoogste gebouw van de wereld moet worden. Hoe hoog, wordt angstvallig geheim gehouden. Schattingen variëren van zeshonderd tot duizend meter. De concurrentie in de stad wacht gretig op het getal, om daarna nog hoger te bouwen.

Friesch Dagblad

vrijdag, 25 mei 2007, Economie

Ook kleine emiraten willen meer handel

ALLERT VAN DER HOEVEN

De in het zwart gestoken, gesluierde jonge vrouw leidt ons de lift in. Net als ze zelf wil instappen, komt er een man de hoek om. Ze deinst terug. „Druk op twee, ik neem de trap.”

We zijn in Sharjah, het meest islamitische van de zeven Verenigde Arabische Emiraten (VAE). Hier is alcohol helemaal verboden en de kledingvoorschriften zijn streng.

Evert-Jan Schouwstra van de noordelijke Kamers van Koophandel, onze delegatieleider, en Frits Zaat van het Nederlandse consulaat in Dubai, gaan hier praten met de plaatselijke Kamer van Koophandel.

Even later in de vergaderruimte loopt kortdaat een dame naar binnen, Ebtesam Saeed Al Souqi, directeur Internationale Aangelegenheden. Ze steekt direct van wal. Ze wil wel met een delegatie naar Nederland komen om te kijken wat de Nederlandse bedrijven kunnen bieden. Ze wil een uitwisseling van studenten. En ze kunnen hier wel een speciale Nederlandse tentoonstelling houden, dat doen ze ook voor andere landen, zoals China en Italië. En een speciale bijeenkomst voor vrouwen, dat lijkt Ebtesam ook wel wat. „Vrouwen zijn veel actiever dan mannen”, zegt ze. „We hadden hier een delegatie Australische vrouwen en die hadden het hele programma voor zichzelf al klaar toen ze aankwamen. Wel inclusief een bezoek aan het winkelcentrum natuurlijk.” Na afspraken over vervolgacties, worden we even kortdaat als soepel de deur uit geleid.

Abu Dhabi en Dubai zijn dé twee steden en emiraten van de VAE. De andere vijf volgen op grote afstand. Toch lijkt Sharjah wel veel potentie te hebben: het ligt bijna tegen Dubai aan en met de drukte en de hoge prijzen in die stad is Sharjah een goed alternatief. Vooral de industrie heeft de plaats ontdekt als een aantrekkelijke vestigingsplaats.

Onze volgende bestemming is Ras al Kaimah. Net als alle emiraten ligt de belangrijkste plaats met dezelfde naam aan de kust. Een route langs die kust voert ons door het Arabië zoals je je dat voorstelt. Woestijn, kamelen, geiten en gelukkig even geen hoogbouw.

Ras al Khaimah ligt aan de voet van een gebergte met als hoogste top zo'n tweeduizend meter. En ook de binnenkomst van deze stad is een verademing. Laagbouw, oude huizen, gewone winkels in plaats van de patserige shopping malls van Dubai. Kortom: sfeer.

Maar ook Ras al Khaimah lijkt al wat mee te bewegen in de ontwikkelingen. Zo hier en daar doemt toch ook hoogbouw op en de bekende hotelketens, zoals het Hilton.

Ons doel is de vrijhandelszone (free zone) van het emiraat. In zo'n zone mogen buitenlandse bedrijven handel voeren zonder lokale partner. Ook hoeven zij geen invoerrechten te betalen. Het emiraat heeft drie van die zones ingepland. Een voor de industrie, een voor de handel en een voor de diensten.

Het emiraat is gretig om nieuwe bedrijven binnen te halen.

We worden ontvangen door een charismatische man die uitgebreid kennis met ons maakt.

Zijn naam versta ik niet, een visitekaartje krijgen we niet. De andere aanwezige Arabieren met wie wij tot dan toe gepraat hebben, vallen helemaal stil.

Uitgebreid gaat de nieuwkomer in op de mogelijkheden. Zevenduizend dollar slechts, dan regelen ze alles voor een bedrijf in de handelszone: de kantooruimte, en alle papieren. Het emiraat is rustig en maar een uur rijden vanaf Dubai. Pas na het gesprek horen we dat we gesproken hebben met een prins van het emiraat, Sheikh Faisal Bin Saqr Al Qasimi, tweede in lijn van de troonopvolging. Hoop dat we eerbiedig genoeg zijn geweest.

Lunchen mogen we op hun kosten in het Hilton Hotel. Daar verschijnt de grote baas van de free zone, met de veelbelovende naam Oesama El Omari. Die probeert ons flink op de kast te jagen, iets waar wij cultureel niet op voorbereid zijn. „Jullie Nederlanders moeten komen, ik zie jullie niet. De Duitsers wel, die lopen jullie voorbij.” Maar ook hij vervalt uiteindelijk in een smeekbede. Kom nou met de bedrijven, je kunt zelfs subsidie krijgen, als je maar met investeringen komt.

We lopen ook nog twee Nederlanders tegen het lijf. Die hebben vandaag een zakelijk succes geboekt, door voor twee Nederlandse bedrijven al het papierwerk te regelen voor vestiging in Ras al Khamai. Dat blijkt hier erg gemakkelijk. Minder regels, zat ruimte en lage kosten.

Ik kan het aan het eind van het bezoek niet laten om een van de bij de lunch aanwezige vrouwen te vragen waarom zo'n beetje alle Emirati-vrouwen in het zwart gekleed gaan. Wit (wat de mannen wel veel dragen) is met deze hitte toch veel logischer. „Het is inderdaad vreselijk warm”, lacht ze. „Dat zwart is puur cultureel. Volgens de religie moeten we gewoon bedekt worden, zwart is niet nodig. Maar we komen er niet van af. Dat wordt niet geaccepteerd. Sommigen denken trouwens dat we dit thuis ook aanhebben of dat we er zelfs in slapen, maar dat is niet zo.”

Friesch agblad

zaterdag, 26 mei 2007, Economie

'De Emirati zijn net Belgen, maar dan ver weg'

ALLERT VAN DER HOEVEN

Dubai - „Het zijn net Belgen, maar dan veel verder weg. Je moet contacten onderhouden, er weer heengaan, alert zijn. Je kunt niet direct een orderaanvraag verwachten”, zegt Ru Cleveringa van afdichtingsbedrijf NMF Techniek uit Westerbroek, een van de negentien bedrijven die deze week deelnamen aan de handelsmissie naar de Verenigde Arabische Emiraten (VAE).

Cleveringa kon toch al een bescheiden order van tweehonderd euro optekenen van baggerbedrijf Van Oord. Maar die telt niet, vindt Cleveringa. „Daarmee deden we al zaken in Nederland.”

Dubai, de tweede stad van de VAE na Abu Dhabi, is enorm in opkomst. Palmeilanden, pretparken, hoge torens, de nieuwe metro, vele miljardenprojecten worden hier tegelijk uitgevoerd. Die snelle opkomst geeft Dubai een voorsprong op de gebieden eromheen: het grootste emiraat Abu Dhabi en buurlanden Omar en Qatar bijvoorbeeld.

„Dubai is al zo'n zes jaar bezig en je weet niet hoe lang het nog doorgaat. Abu Dhabi, Omar en Qatar zijn net bezig. Als we naar dat gebied gaan, kijken we daar”, zegt Harry Kuipers van Kuipers Funderingstechnieken uit Lemmer. Maar zo ver is het nog lang niet. „We moeten het eerst rustig op ons in laten werken. Dan gaan we evalueren en valt de beslissing.”

Werk is zeker wel te vinden, weet Kuipers. Mensen vroegen hem al direct te komen met materieel. „Het is allemaal heel positief, maar er zitten ook haken en ogen aan. Er moet enorm geïnvesteerd worden en je moet nieuwe funderingstechnieken leren die ze daar gebruiken.” De kans dat Kuipers aan het werk in VAE is „fifty, fifty”.

„We sturen eerst iedereen een briefje om ze te bedanken”, zegt Karin Sijtsma van plateelbakkerij De Veensluis uit Heerenveen. „En een week of drie later sturen we meer informatie op. Dan heb je nog een contactmoment.”

Sijtsma mag al een schets indienen bij een van haar gesprekspartners in de VAE. En als die een mogelijke klant vindt voor de handbeschilderde wandtegels van De Veensluis, dan worden ze misschien uitgenodigd het ontwerp ter plekke toe te lichten. „Vinden we helemaal niet erg”, lacht Sijtsma.

Waarschijnlijk krijgt Bernhard Vis van EGS Instore-Outdoor uit Emmen al volgende week een mogelijke klant uit de VAE op bezoek, de La Maya Group, een keten van 22 supermarkten in de VAE. EGS ontwerpt en maakt de communicatie in en op winkels, zoals reclameborden en productinformatie. Hij gaat de komende weken nadenken over de vervolgcacties in de regio.

Vis is tevreden over de handelsmissie. „Goed georganiseerd. De diversiteit van de deelnemers was vooral goed. Geen concurrenten, dus je hoefde niet zo op je hoede te zijn.”

Peter van der Tang van Negotica Projectontwikkeling uit GRoningen wil al in juli of augustus terug naar de VAE. Hij kreeg positieve reacties op zijn zelfontwikkelde beheersystemen voor gebouwen. „De helft van de gesprekken waren heel veel belovend.” Als de handel op gang komt, wil Van der Tang een kantoor in Dubai beginnen.

Delegatieleider Evert-Jan Schouwstra van de noordelijke Kamers van Koophandel heeft een tip voor bedrijven die overwegen zaken te doen in de VAE. „In Dubai gaat het allemaal heel erg snel. Daar wil iedereen zitten. Maar kijk ook eens eromheen. In Abu Dhabi gaat het allemaal wat minder wild. Die pakken de zaken rustig, gedegen aan. Dat sluit veel beter aan bij de midden- en kleinbedrijven in het Noorden.”