



**Spanje krijgt uit de Europese hulpfondsen 150 miljard euro coronasteun. Volgens Jan Versteeg biedt dit enorme kansen voor investeringen. Met name in de business-to-businesshandel ziet onze ambassadeur kansen voor Nederlandse bedrijven.**

Het goede nieuws is dat veel bedrijven nog in leven zijn

# Spanje biedt ondernemers kansen na corona



Jan Versteeg is ambassadeur in Spanje. Zijn ambassade, het Netherlands Business Support Office in Barcelona en tien consuls in het hele land, zijn er voor de Nederlanders en de Nederlandse ondernemers in *España*. Versteeg ziet - ook nu - zeeën van kansen voor ondernemers in de verschillende regio's. "Laat je niet ontmoedigen doordat Spanje het nu zwaar heeft. Want daar komen ook kansen uit voort."

## COVID-19 raakte Spanje vroeg en hard. Wat voor tijd heeft het land achter de rug?

"Spanje is voor een groot deel afhankelijk van de toeristische sector, en die is vorig jaar natuurlijk niet echt op gang gekomen. Ook andere grote sectoren hadden er last van, en dat leidde ertoe dat de economie in Spanje vorig jaar met elf procent gekrompen is. De werkloosheid is opgelopen tot zestien procent, en onder jongeren zelfs tot veertig procent."

## Hoe gaat de Spaanse overheid om met de situatie?

"Veel ondernemingen zijn kunstmatig in leven gehouden. Zo was er een tijdelijke arbeidstijdverkorting tot wel honderd procent, zodat een bedrijf loonkosten terug kon vragen voor mensen die inactief waren. Op een gegeven moment zaten er drie tot vier miljoen mensen in die regeling. Dat zijn er nu nog zo'n 700.000, maar het goede nieuws is dat veel bedrijven nog in leven zijn, hoewel er maandenlang geen klanten waren."

## Is er reden tot optimisme?

"Spanje kreeg het bij de vorige crisis behoorlijk voor zijn kiezen. Daarom is de laatste jaren enorm hard gewerkt om de economie te internationaliseren. Ondernemers zijn veel meer naar buiten gaan kijken, zowel voor kansen als voor het leggen van contacten."

Dat heeft ze geen windeieren gelegd: de groei was de afgelopen jaren veel groter dan in de meeste andere Europese landen. Die dip van elf procent is er nu, maar men verwacht weer

door te gaan met groeien als we hieruit komen. Europa helpt daarbij enorm, om te zorgen dat de tijdelijke schade geen blijvende schade wordt. Spanje krijgt uit de Europese hulpfondsen 150 miljard euro. Dat is voor ongeveer de helft een gift, de rest kunnen ze lenen. Dit biedt enorme kansen voor investeringen."

## Biedt die kapitaalinjectie kansen?

"Aan de precieze invullingen van de regelingen wordt nog gewerkt, maar de vraag vanuit de markt gaat hoe dan ook weer toenemen."

**"Als je onderschat hoe modern dit land is, ben je kansloos als ondernemer"**

Vooral ook in de business-to-businesshandel, waar Nederlandse bedrijven zeker kansen kunnen pakken. Ook hierbij kan het handelsteam van de ambassade helpen. Wij hebben het netwerk en de kennis om ondernemers in de goede richting te wijzen.”

### Hoe kenmerkt de handelsrelatie tussen Nederland en Spanje zich?

“We bedrijven al heel lang handel met ze. De grootste Nederlandse bedrijven zijn al heel lang actief hier. Veel mensen hier zouden bijvoorbeeld van Philips kunnen denken dat dit een Spaans merk is, zo ingeburgerd is het. Ook het mkb draagt hieraan bij, en die cijfers zijn best indrukwekkend. Nederland exporteert voor ruim vijftien miljard euro naar Spanje, en Spanje stuurt voor acht tot negen miljard euro terug.”

### Hoe zien de mensen elkaar? Leven er oordelen en vooroordelen?

“Nederlanders hebben wel een imago, net als Scandinaviërs en Zwitsers, denk ik. Degelijkheid: afspraak is afspraak. Plus kwalitatief goede producten en diensten. Andersom onderschatten Nederlanders soms dat je hier echt aan je relatie moet werken. Je moet vertrouwen opbouwen, tijd investeren. Dat betekent: bij

elkaar aan tafel zitten, en niet na een kwartiertje opstaan en verdergaan. Nederlanders mogen niet denken dat Spanje ouderwets is, en dat moet je ook niet uitstralen. Als je onderschat hoe modern dit land is, ben je kansloos als ondernemer. Het beeld van een Spanje dat alles rustig aan doet, is echt achterhaald. Neem nu het idee dat je hier gewoon een kwartier te laat kunt komen. Ik zou het niet doen. Want je Spaanse contact is gewoon op tijd.”

### De Spaanse regio's verschillen sterk van elkaar. Wat moet je daarvan weten?

“Daar moet je huiswerk over maken. Er is de laatste decennia veel macht van Madrid naar de regio's verschoven. Je moet voor je informatie en overheidscontacten ook lokaal denken. Als je een handelsagent kiest, neem er een die verstand heeft van de specifieke markt die je wilt betreden. Wij kunnen daar uiteraard bij helpen.” ●●●

#### Informatie en ondersteuning

Via [www.handelmetspanje.com](https://www.handelmetspanje.com) kreeg de ambassade in 2020 zo'n 600 vragen van ondernemers over zakendoen in Spanje. Op deze website is al veel informatie te vinden, maar de ambassade en consuls staan altijd klaar, ook voor complexe vraagstukken en concrete ondersteuning. De ambassade houdt ook nauw contact met de zeer actieve Nederlandse zakenclubs in Spanje, waarmee zij onder meer de Ondernemersprijs organiseert.

#### Swapfiets

Spanje telt zo'n 2800 bedrijven met een Nederlandse eigenaar. Een succesvolle onderneming die onlangs de stap naar Spanje waagde, is Swapfiets. Deze maand start het bedrijf met het uitlenen van fietsen in Barcelona, en later dit jaar opent de Delftse succesformule in Madrid. De ambassade informeerde het bedrijf over de Spaanse fietsenbranche en hielp contact te leggen met lokale instanties. Het is een goed voorbeeld van Spanjes drang naar innovatieve, duurzame oplossingen en de kansen die dat oplevert voor Nederlanders.



“In Spanje is de laatste jaren enorm hard gewerkt om de economie te internationaliseren. Ondernemers zijn veel meer naar buiten gaan kijken, zowel voor kansen als voor het leggen van contacten.”