

# ONDERNEMEN IN SPANJE

MAGAZINE 2024-2025

Zakendoen,  
werken & wonen  
in Spanje



€ 7,95

# Vechten tegen windmolens...

Of kiezen voor een partner die weet uit welke hoek de wind waait!

De Iber Business Group is een full service business development bureau gespecialiseerd op de lijnen Nederland – Spanje en Nederland – Portugal en vice versa.

IBG biedt Nederlandse bedrijven de mogelijkheid om succesvol de Iberische markt te betreden.

Een markt met meer dan 50 miljoen consumenten en honderdduizenden bedrijven die openstaan voor Nederlandse kwaliteit.

Vele bedrijven hebben inmiddels de weg gevonden, maar de kansen die er vooral voor het MKB nog liggen zijn legio.

Daarbij bieden de partners van IBG, ieder vanuit een eigen vakdiscipline en gebaseerd op jarenlange ervaring, de ondersteuning die nodig is.

## Iber activiteiten:

Consultancy & Business Development - Market research - Strategy - Partner Search – Marketing

Mergers & Acquisitions - Interim Management - Outsourcing - Legal



Con un atento saludo

[www.iber.info](http://www.iber.info)

## COLOFON

Ondernemen in Spanje Magazine  
Zakendoen, werken en wonen  
in Spanje

Editie 2024/2025

Ondernemen in Spanje is een  
initiatief van Iber Business Group

Distributie in Controlled  
Circulation / Losse verkoop: € 7,95

Teksten: Rob van Nes  
Foto's: Rob van Nes en publieke  
en commerciële bronnen  
Illustraties: John Asselbergs  
Vormgeving: ART Noordwijk

*Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, elektronisch, door geluidsopname- of weergaveapparatuur, of op enige andere wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.*



17 jaar geleden, in 2007, schreef ik voor een magazine een column dat ik toen de kop 'Het wonder Spanje' meegaf. Met reden, er was nogal wat gebeurd in de relatief korte tijd sinds de dood van Franco in 1975. Ruim 30 jaar is niet zo veel op een tijdlijn van grote veranderingen. Ik las de column terug en vroeg mij af of ik dezelfde tekst anno 2024 ook zou kunnen gebruiken.

In rap tempo was Spanje uitgegroeid van een geïsoleerd Europees land tot een van de koplopers. Nieuwkomers binnen de Europese Unie konden een voorbeeld nemen aan Spanje, schreef ik toen. Er was geen land dat na de toetreding tot de Europese Unie in zo'n korte tijd en zo constructief van de door de EU beschikbaar gestelde fondsen gebruik had gemaakt voor structurele verbeteringen. Vooral op het gebied van infrastructuur, zoals het wegennet en de spoorwegen.

bedroeg in 2022 de economische groei 4,3% en in 2023 slechts 0,1%. De groei-vooruitzichten voor Spanje zijn voor 2024 recent bijgesteld van 1,5% naar 1,9% en de IFM-groeioprognose voor 2025 is 2,1%. Ter vergelijking de verwachte BBP-stijging voor Nederland bedraagt 0,5% in 2024 gevolgd door 1,3% in het jaar daarop.

Macro-economische kengetallen zijn niet voor alle bedrijfstakken even relevant. De een zijn dood de ander zijn brood geldt ook hier. 'Never waste a good crisis' is in de twee crisis' sinds 2007 door veel Nederlandse bedrijven ter harte genomen. Heel wat succesvolle marktrees heb ik voorbij zien komen door bedrijven die profiteerden van het enorme arbeidspotentieel met, ook nu nog, gemiddeld bijna 40% lagere arbeidskosten per uur dan in Nederland (bron: Eurostat). Afhankelijk van de locatie zijn de kosten van grond en opstal ook significant lager dan in ons land. Hetzelfde geldt voor kosten van levensonderhoud en brandstofprijzen die meestal meer dan 15% lager zijn dan in Nederland.

Het zakelijk succes telt uiteraard, maar als ik die ondernemers op de man af vraag waarom ze geen spijt hebben in Spanje te zijn gaan ondernemen dan klinkt er heel eerlijk bij dat het zo zalig is om dit land zaken te doen. Het gegarandeerde gezeur met banken, telefoonmaatschappijen en overheden weegt niet op tegen de vreugde die het ondernemen in dit heerlijke en prachtige land met zich meebrengen. En natuurlijk, in ieder geval voor velen, het zakelijk succes.

*Rob van Nes is een van de oprichters van de Iber Business Group. Sinds 2002 is hij actief in Spanje als interim managing director in verschillende branches, bij marktonderzoeken en haalbaarheidsstudies, fusies & overnames en bij bedrijfsoprichtingen*  
<https://www.linkedin.com/in/robbvannes/>



# Koninklijke bemoeienis over waterstofcorridor tussen Spanje en Nederland

In 2023 bracht Koning Willem Alexander een staatsbezoek aan Spanje, kort daarna gevolgd door een tegenbezoek van het Spaans Koninklijk echtpaar aan Nederland in april 2024. Bij deze bezoeken stonden er diverse thema's op het programma, maar beide keren was groene waterstof met hoofdletters geschreven. Zowel Spanje als Nederland zetten hier vol op in en in beide landen wordt een excellente samenwerking gezien als een mogelijkheid om een sector key player in de EU te worden, waardoor bedrijven en kennisinstellingen maximaal kunnen profiteren van de opportuniteiten die deze sector met zich mee zal brengen. De doelstellingen tijdens het Staatsbezoek waren geformuleerd als:

- Consolidatie van de afstemming van particuliere en publieke strategieën van belangrijke Spaanse stakeholders en cruciale actoren in Nederland om een maritieme corridor tussen beide landen te ontwikkelen
- Aanbod afstemmen op afname. In deze vroege fase van de markt hebben leveranciers moeite om voldoende commitment te krijgen. Matchmaking kan worden gefaciliteerd.
- Stimuleer de ontwikkeling van waterstofinfrastructuur; stimuleer de ontwikkeling van maritieme corridors, parallel met pijpleidingcorridors en maak zo diversificatie van vervoerders mogelijk (LOHC, LH2 en SAF's).

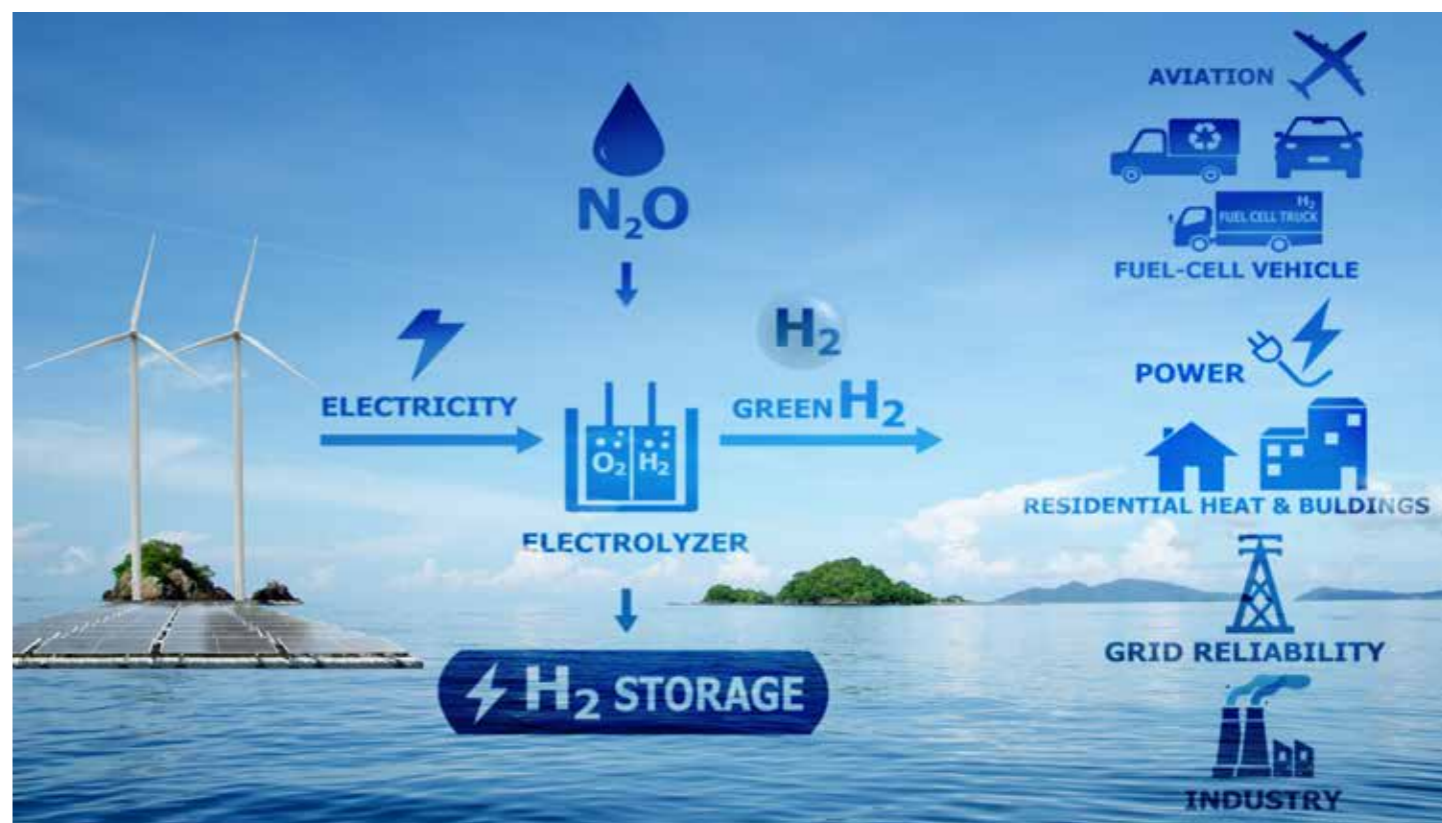
*Spanje interessant voor Nederlandse bedrijven vanwege gunstige condities.*

Dat Spanje interessant is voor Nederlandse bedrijven heeft in belangrijke mate te maken met de gunstige condities. Relatief dichtbij zal Spanje rond 2030 voor 100% kunnen voorzien in renewable energy. Een grote rol voor waterstof wordt voorzien in 2050. Beide landen hebben qua ambities de lat hoog gelegd. Regionale verschillen in vraag en aanbod leggen logistieke uitdagingen om de regio's te verbinden bloot. Niet alleen tussen Nederland en Spanje maar door heel Europa. Maritieme en pijplijn corridors zijn noodzakelijk, waarbij de eerste sneller te realiseren zijn. Algeciras - Rotterdam en Bilbao - Rotterdam. Tijdens een handelsmissie rond dit thema in maart van dit jaar naar Bilbao waren ook Duitse bedrijven aanwezig vanwege een mogelijke corridor Bilbao - Amsterdam - Duisburg.



Er moet nog veel water door de Ebro voordat het allemaal is gerealiseerd, maar de plannen zijn er. Met name in het noorden en in het zuiden van Spanje worden er projecten voorbereid met capaciteiten variërend van 100 tot 7.500 MW. De investeringen zijn niet gering, voor 10 omschreven projecten variëren die tussen 250 miljoen en 3,2 miljard euro. De Spaanse overheid gaat daarvoor diep in de buidel. Het goede nieuws is dat buitenlandse bedrijven daarvan ook kunnen profiteren als zij samenwerken met een Spaanse partij. De Nederlandse overheid benoemt de volgende kansen voor Nederlandse partijen in Spanje:

- Meer dan 13 GW aan aangekondigde groene waterstofprojecten tegen 2030
- Er zijn relatief weinig waterstoftechnologieleveranciers actief in Spanje
- Opslagactiviteiten zijn voornamelijk gericht op gecompriëerde en metaalhydrideopslag
- De overheid zet zich in voor waterstoftoepassingen in de transportsector
- Aangekondigde Spaanse groene waterstofprojecten zijn op zoek naar afnemers/export
- Overvloed aan hernieuwbare energie leidt tot concurrerende groene waterstofprijzen
- Sterke overheidsbetrokkenheid helpt Spanje om een early mover te worden
- Gelegen binnen Europa, wat resulteert in lagere transportkosten



# Onze ambassadeur in Spanje



*Halverwege zijn ambtsperiode blikt Roel Nieuwenkamp terug en vooruit, Rob van Nes sprak hem op een warme zomermiddag.*

Het ene interview is het andere niet. Soms is het duwen en trekken om een ervaring, opinie of mooie quote boven tafel te krijgen. Zo niet tijdens een gesprek met Roel Nieuwenkamp. Een man met een visie, een ambitie, een enorme drive om te doen wat hij kan voor het Nederlandse bedrijfsleven in Spanje en met een tomeloze energie. Na twee jaar op zijn post wisten we dat natuurlijk al, maar in gesprek met hem komt het als een waterval over je heen. In alle bescheidenheid, dat wel, geen gelegenheid wordt onbenut gelaten om te benadrukken dat we het over teamprestaties hebben. 'Ik mag dan wel de vaandeldrager zijn, richtinggevend en misschien zelfs inspirerend, maar het zijn de medewerkers die ervoor zorgen dat het een succes wordt. Als het gaat om het ondernemen in Spanje dan bedoel ik de collega's van de economische afdeling in Madrid, maar zeker ook onze honoraire consuls in den lande en het NBSO in Barcelona en Valencia'.

Roel Nieuwenkamp werd in 1972 geboren in Nijmegen. Hij studeerde eerst af in Economie en Rechten aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam en haalde later een doctoraat op het terrein van politiek ambtelijke verhoudingen aan de Universiteit van Twente. Na diverse functies binnen de Ministeries van Economische en Buitenlandse Zaken en bij de OESO in Parijs werd Nieuwenkamp in augustus 2018 benoemd tot Nederlands Ambassadeur in Argentinië, Uruguay en Paraguay in Buenos Aires. Sinds augustus 2022 vervult hij deze functie in Spanje op de ambassade in Madrid.

**Is er een groot verschil tussen ambassadeur zijn in Argentinië of in Spanje?**  
Dat kun je wel stellen ja. Spanje is veel meer dan Argentinië een politiek stabiel land met een grote mate van juridische zekerheid. Als ambassade, en dus ook als ambassadeur, waren we daar vooral bezig met 'damage control'. Nederlanders en Nederlandse bedrijven bijstaan waar we konden, bijvoorbeeld het ondersteunen bij het krijgen van importvergunningen. Niet zelden hoofdpijndossiers. Defensieve economische diplomatie. Hier in Spanje kunnen we heel proactief bezig zijn, bijvoorbeeld met het organiseren van handelsmissies.

## Teamprestaties wat betreft het ondernemen in Spanje

**CEO's van bedrijven hebben meestal ambities en doelstellingen als ze aan de job beginnen. Geldt dat ook voor een ambassadeur?**  
Mijn werk omvat best een breed pakket aan taken. Veel daarvan zijn vast omschreven en bieden die ruimte niet zo. Maar als het gaat om de economische afdeling dan heb ik daar zeker affiniteit mee. Startups en scale-ups vind ik boeiend en steun ik waar ik kan. Het is fijn dat Prins Constantijn als speciaal vertegenwoordiger voor startups en scale-ups Spanje ook op de radar heeft staan wat al tot diverse goede samenwerkingen heeft geleid. Als ik terugkijk ben ik best een beetje trots wat we in relatief korte termijn voor elkaar hebben gekregen. Zeker in de sector van duurzame energie. Het bezoek van Koning Willem Alexander in 2023 was daar een direct gevolg van. We hebben heel hard gewerkt aan een prachtig werkbezoek van de Koning. Zo'n bezoek heeft een versnellend effect op samenwerkingen tussen Spaanse en Nederlandse bedrijven en heeft veel akkoorden MOU's opgeleverd. Ik kijk ook met genoegen terug op de netwerklunch in de botanische tuin van Madrid met de beide Koningen en 80 Spaanse en Nederlandse topmensen uit toonaangevende bedrijven. Zo zijn we ook met Koning Felipe en Koning Willem Alexander naar havenstad Algeciras geweest in verband met de maritieme corridor van groene waterstof tussen Spanje en Rotterdam.

**Heeft u het gevoel 'on-track' te zijn voor wat betreft die ambities?**  
Absoluut en met dank aan de inzet van velen. Kijk alleen naar de hoeveelheid handelsmissies die we in de afgelopen 12 maanden hebben kunnen laten plaatsvinden, en de diversiteit daarvan. Water, defensiebedrijven, tech-bedrijven, circulaire landbouw, groente & fruit, offshore wind, startups & scale-ups en zelfs een missie naar Barcelona van de Nederlandse fietsenindustrie. Het is verbazingwekkend dat Nederlandse bedrijven het zo goed doen in dit land, en dat in een breed scala aan sectoren. Als ik kijk naar de groeicijfers van Nederlandse bedrijven in Spanje dan duizelt het mij soms. In Valencia is er een Nederlands bedrijf dat in relatief korte tijd is gegroeid van tien naar honderden mensen. Ook mooi dat er bedrijven zijn die zich hier niet vanwege de markt vestigen maar vanwege het beschikbare talent. Bijvoorbeeld Nederlandse bedrijven uit de Cybersecuritysector. Het wordt wel eens vergeten hoeveel hoog aangeschreven universiteiten er in Spanje zijn.

**U bent ongeveer op de helft van de ambtstermijn, hoe kijkt u tegen de komende twee jaar aan?**  
Om bij het onderwerp te blijven dan wil ik graag bedrijven zien oogsten van alle inspanningen die er zijn gedaan. Er is best wel breed gezaaid. De sectoren waterstof, windenergie, innovatieve defensie-industrie, startups & scale-ups, fintech en cybersecurity zal ik van dichtbij blijven volgen. Maar uiteraard niet alleen die, samen met onze economische en landbouw afdeling, honorair consuls en het NBSO zijn wij er voor alle bedrijfstakken. Zo staan op mijn lijstje ook de elektrische auto's. Wij hebben daar door een gespecialiseerd bureau een studie naar laten doen waaruit blijkt dat Nederland daarin tot de top van de wereld behoort en dat Spanje dit graag wil worden en heel veel van Nederland wil leren. Fastned is een mooi voorbeeld van een bedrijf dat bezig is zich te wortelen in Spanje. Kortom, nog voldoende te doen en nog voldoende energie.

*Het is verbazingwekkend dat Nederlandse bedrijven het zo goed doen in dit land, en dat in een breed scala aan sectoren.*



# AHAH2

*Nederlandse Hub in Spanje voor innovatie, duurzaamheid en technologieontwikkeling in horticultuur, agricultuur, watermanagement en waterstof.*

Tot de opdrachtgevers van Iber Business Group behoren al vele jaren bedrijven in de sectoren agri- en horticultuur. Deze bedrijven hebben vaak een vergelijkbare business omgeving en netwerkcontacten. Desondanks vestigen zij zich op verschillende plaatsen in Spanje, zonder de gelegenheid te hebben om elkaars ervaringen en netwerken te kunnen gebruiken. Vaak een gemiste kans.

Om dergelijke bedrijven meer gebruik van elkaars kennis, ervaringen en netwerken te laten maken en zo een zachte landing in Spanje te bezorgen, is er onder de naam AHAH2 een business & expertise hub opgezet speciaal voor zich in Spanje vestigende bedrijven in de sectoren agricultuur, horticultuur, watermanagement en waterstof, met een focus op innovatie, duurzaamheid en/of technologieontwikkeling. Naast de uitwisseling van kennis, ervaring en netwerken biedt AHAH2 de mogelijkheid om gedurende de opstartjaren overhead(kosten) met elkaar te delen.



AHAH2 kan een aantrekkelijk alternatief voor een eigen vestiging zijn omdat...

- het als shared office is gevestigd in een business center van het Instituto de Fomento de la Region de Murcia (INFO), in het Parque Científico op het terrein van de Universiteit van Murcia
- daar niet alleen kantoorruimten beschikbaar zijn maar ook moderne vergader- en presentatieruimten
- deze locatie door de overheid (belastingdienst) wordt erkend als een voor bedrijven wettelijk verplichte vaste inrichting (postbusfirma's worden niet meer gedoogd)
- deelnemende bedrijven gebruik kunnen maken van de diensten van een shared Office Manager
- desgewenst en onder voorwaarden kan er worden gezorgd voor een wettelijk vertegenwoordiger (administrador)
- deelnemende bedrijven indien gewenst ondersteuning krijgen bij bedrijfsoprichting en alle praktische

- zaken die daarbij komen kijken en dat geldt ook voor specialistische services door haar Spaanse, veelal Nederlandstalige, partners
- er voor de deelnemende bedrijven en partners bijeenkomsten voor kennisuitwisseling en networking worden georganiseerd
- AHAH2 abonnementen heeft op de voor de doelgroepbranches meest voorkomende Spaanse bronnen van informatie, die door de office-manager worden gescand en naar behoefte samengevat worden vertaald (Engels) en beschikbaar gesteld
- de Office Manager, wanneer nodig, namens de deelnemende bedrijven contacten onderhoudt met overheden en instellingen
- deelnemende bedrijven zich kunnen aansluiten bij de AHAH2 appgroep voor vragen en uitwisseling van zakelijke informatie.

**Aantrekkelijk voor eigen vestiging**



AHAH2 heeft haar locatie in het Parque Científico op het terrein van de Universiteit van Murcia. Voor veel Nederlandse bedrijven is Murcia een grote onbekende, hooguit bekend vanwege toeristische plekken als de Mar Menor en de wijnen uit Jumilla. Er zijn echter heel veel redenen om voor Murcia te kiezen als uitvalsbasis voor een marktentree in Spanje, zoals:

### Bereikbaarheid

- De stad Murcia ligt centraal op 2 uur rijden van Almeria, een van de belangrijkste regio's van Spanje als het gaat om groententeelt, op 3 uur van Valencia, de hoofdstad van de fruitsector, en op ca. 4 uur van Sevilla, een regio waar bijna alle vormen van agri- en horticultuur te vinden zijn
- en op slechts 45 minuten rijden vanaf Alicante Airport, met dagelijks 10 vluchten vanuit Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven
- Per Hogesnelheidstrein rechtstreeks verbonden met Madrid (minder dan 3 uur), Valencia en Barcelona.
- De haven van Cartagena behoort tot de grootsten van Spanje.

### Sectorvertegenwoordiging

- De agri-productie in de comunidad Murcia is in de afgelopen 10 jaar met 43,6% gestegen, het dubbele van de Spaanse groei. De export is in die periode met zelfs 61% gegroeid.
- Van elke vijf stuks groente en fruit die vanuit Spanje worden geëxporteerd komt er één van Murciaanse bodem.
- Murcia staat bekend als 'leaders in organic farming' en de omslag van 'food trade' naar 'products with higher added value'.
- De overheid van Murcia heeft watermanagement, de ontwikkeling van waterstof gerelateerde producten en diensten en duurzame energie als speerpunten benoemd.
- De regio Murcia herbergt de grootste vloot van koeltransporten in Spanje en is de tweede regio als het gaat om beschikbaarheid van trucks.
- Andere belangrijke sectoren in de economie van de regio Murcia zijn: Aquacultuur, Plastics & Rubber, ICT, Energie, Pharma, Water Management & Technologie, Logistiek en Toerisme.

### Comfortabel zakendoen

- Murcia stad is met 450.000 inwoners de op 6 na grootste stad van Spanje. Binnen een straal van drie uur rijden wonen 8 miljoen mensen.
- Murcia is een single-provincie regio, hetgeen het aantal overheidsinstanties beperkt houdt en daarmee de administratieve last.
- De regio Murcia geniet jaarlijks van ruim 4.000 uur zonschijn (NL; 1.400 tot 1.700) bij een gemiddelde jaartemperatuur van 19 graden Celsius (NL: 11/12 graden)

- Het GDP groeit in de regio Murcia harder dan in de rest van Spanje (8,4% tegen 8,0%).
- De regio Murcia huisvest 7 universiteiten met jaarlijks 100.000 studenten en 97 Technical Formation Centers, met 20.500 studenten per jaar.
- De gemiddelde salariskosten (2022) zijn in Spanje € 2.061 per maand. In Murcia is dat € 1.766. Een gemiddelde besparing van 15%. Alleen in Extremadura en op de Canarische eilanden bent u voordeliger uit.
- Ook de kosten van levensonderhoud, huren en zelfs brandstofprijzen, liggen lager dan het Spaans gemiddelde.
- De gemiddelde prijs voor industriële grond bedraagt € 85 per m², 58% lager dan het gemiddelde in Spanje.

### Ondersteuning

- In de regio Murcia profiteert u van de hoogste beschikbare graad van Europese subsidies en garanties (tot 50% non-refundable op investeringen in fixed assets in de regio, greenfield projecten met job creation en expansies in productiecapaciteit).
- De financiering door de regio Murcia op trainingsprogramma's voor werknemers kan oplopen tot 100%
- Last but not least, Murcia is de enige regio in Spanje met een Fast Track to Investment. Een wettelijke regeling die via one-stop-shop 50% snellere administratieve processen toestaat.

Uitgebreide informatie over deze mogelijkheid om zacht te landen in Spanje is beschikbaar via: [www.ahah2.com](http://www.ahah2.com) of [info@ahah2.com](mailto:info@ahah2.com)



**WHILE MURCIA REPRESENTS 2.2% OF SPAIN'S TERRITORY, WE ACCOUNT FOR 20% OF THE COUNTRY'S FRUIT AND VEGETABLE EXPORT REVENUE!**



**WE ARE A NATIONAL AND INTERNATIONAL REFERENCE IN WATER MANAGEMENT**

**See catalog on Water Supply and Management in the Region of Murcia**



**THE BEST CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF ALL SELF-CONSUMPTION METHODS.**

# Rolf van Nauta Lemke, een globetrotter die zijn hart heeft verpaid aan Spanje

In mijn beginjaren in Spanje was ik, RvN - uw interviewer van dienst, gevraagd om namens een opdrachtgever een onderhandeling te voeren met een Spaans bedrijf. Een buitengewoon lastig dossier waarvoor ik de hulp inriep van mijn kompaan en goede vriend Rolf van Nauta Lemke. We kwamen 'face to face' te zitten tegenover een viermans board die allerminst van zin waren een duimbreed toe te geven. De CEO, breed geposteerd aan het hoofd van de tafel, was op zekere leeftijd en duidelijk oude stempel. Veel trots en weinig ruimte voor weerwoord, tegenspraak of gezichtsverlies. Na een uurtje heen en weer praten, meer heen dan weer want het opperhoofd zei niet veel en de rest mocht niets zeggen, stond de baas op en verliet de kamer zonder iets te zeggen. 'Kom' zei Rolf, 'meekomen'. We vonden hem in zijn eigen kamer achter zijn bureau. Binnen vijf minuten was er een deal. Het weglopen was door Rolf ervaren als een signaal dat er zakengedaan konden worden, maar dat de rest van de board niet hoefde te weten hoeveel er werd ingeleverd. Toen we terugkwamen volstond de mededeling dat de bijeenkomst was beëindigd en er een tafel was gereserveerd voor de lunch. Waar overigens bleek dat de heren wel degelijk spraakzaam en gezellig konden zijn. Sportieve verliezers. Voor Rolf, ervaren als hij was, just another day in a Spanish office, voor mij een leerzame ervaring die ik niet snel zal vergeten.

## Rolf, je bent een man van de wereld. Vertel er eens iets over....

Na mijn studie ben ik bij Shell in dienst gekomen en heb daar door de jaren heen tal van functies in verschillende landen uitgevoerd. Van raffinage tot marketing en van retail tot restructurering. Naarmate ik meer seniore posities kreeg verschoof het accent naar strategie, business development en mergers & acquisitions. Londen was mijn eerste buitenlandse post, daarna volgden Toronto, Calgary, Houston, Madrid, Lissabon en Jamaica. Ik heb overal met plezier gewoond en gewerkt, maar Madrid heeft toch het meest mijn hart gestolen.

## Kende je Spanje al voordat je er door Shell naartoe werd gestuurd?

Ja en nee. Als kind was ik er met mijn ouders geweest en in 1977, relatief kort na de dood van Franco dus, heb ik er samen met een vriend een maand kriskras door Spanje gereisd. Tijdens die reis raakte ik onder de indruk van de mogelijkheden van dit land. Ik belde mijn ouders, nog best een gedoe in die tijd, en adviseerde hen een huis te kopen in Spanje. Tot mijn plezier geloofden ze mij en kochten een huis in Javea. Toen nog met een paradijselijk ononderbroken uitzicht op de zee, inmiddels is die mooie herinnering letterlijk volgebouwd. Als 'toerist' kende ik het land dus wel, maar zakelijk moest ik nog het nodige leren toen ik in Madrid aankwam.



## Sprak je toen al Spaans?

Casi nada. In mijn eerste week nam ik dagelijks 10 uur Spaanse les. 5 uur in de ochtend en 5 uur na mijn werk in de avond. Afwisselend bij een mannelijke en bij een vrouwelijke docent om verschillende intonaties van praten te leren begrijpen. Ik herinner mij dat ik in mijn tweede week al een presentatie moest geven in Sevilla, in het Spaans. Ik had het goed ingestudeerd en kreeg na afloop een daverend applaus. Achteraf vroeg ik mij af of dit was van-

## Spanje, veel verschillende culturen en héérlijk eten...



wege hun respect voor mijn Spaanstalige presentatie of omdat ze er geen fluit van hadden begrepen en blij waren dat het was afgelopen. In ieder geval heb ik vanaf dag 1 er alles aan gedaan om de Spaanse taal heel goed te leren. In mijn beleving hangt zakelijk succes in dit land, waar nauwelijks iets anders wordt gesproken dan Spaans, af van de mate waarin je met de taal en cultuur uit de voeten kunt. Ik weet dat de jongere generatie steeds beter Engels spreekt, zeker in Madrid waar ik de meeste van mijn activiteiten heb, maar wil je zelf de regie houden dan is beheersing van de taal essentieel. Tenzij je een bar in Benidorm of Marbella hebt natuurlijk.

## Maar je werkte toch voor het grote Shell, paste men zich ook niet een beetje aan jou aan?

Niets is minder waar. Vergis je niet, Shell is in Nederland een begrip maar in Spanje was, en is, dat zeker niet het geval. Toen ik daar kwam, in 1994, was Shell een relatief kleine speler. De vierde qua marktaandeel, waarbij 1, 2 en 3 heel veel groter waren. Het was dus zeker niet zo dat alle deuren opengingen, ik moest er heel hard voor knokken.

## Niet altijd eenvoudig dus, toch ben je van dit land gaan houden...

Zoals ik tijdens mijn studententijdreis alervaarde, ik memoreerde daar eerder aan, heb ik steeds gezien dat Spanje een land is met eindeloos veel mogelijkheden. En ik vind dat nog steeds. Zeker als je bereid bent een beetje Spanjaard te worden. De familiewaarden, en dat zie je ook terug in de vele familiebedrijven, ook hele grote,

staan op nummer 1, 2 en 3 in de Spaanse cultuur. Ik heb daar altijd veel belangstelling voor gehad. Omdat ik begreep dat dit belangrijk was maar vooral ook omdat ik het oprecht leuk vond te integreren in de Spaanse gemeenschappen. Spaanse families zijn vaak heel groot. Wie kent in Nederland zijn achter achter nicht? In Spanje kennen ze ze niet alleen van naam maar echt goed. Op een bruiloft wordt daarom in de regel alleen familie uitgenodigd, dan zit je al snel aan 80 of meer mensen. Door de jaren heen zijn er heel wat zakelijke contacten overgegaan in dermate vriendschappen dat mijn vrouw en ik een stukje van de familie zijn geworden. Ik kan daar erg van genieten.

## Niet iedereen is altijd even lovend over het werken met Spanjaarden

Ik denk dat je dat in eigen hand hebt. Als je op je compound van buitenlanders blijft

zitten, zonder de Spaanse taal te beheersen en hun cultuur te begrijpen, dan valt er genoeg te klagen over wat er in jouw beleving niet naar jouw wensen gebeurt. Maar vergeet niet, je bent in Spanje. Het land van Spanjaarden met hun taal en cultuur. Omarm je die en weet je het vertrouwen te krijgen, cruciaal voor een Spanjaard in het zakendoen en in vriendschap, dan is het in alle opzichten een paradijs om te wonen en te werken. Spanjaarden staan ook zeker open voor buitenlanders. Om zaken mee te doen en om van te leren. Het enige is dat zij zelf niet veel naar het buitenland gaan. Spanje heeft alles. Zelfs skiën kunnen ze in eigen land. Ze begrijpen die buitenlanders dan ook niet altijd even goed. Mooi voorbeeld is dat we in Nederland klagen dat de Spanjaarden de 'hele' middag zitten te lunchen, overigens niet zelden werkgerelateerd want vertrouwen opbouwen en zakendoen gebeurt nu



eenmaal bij een lunch, maar zij begrijpen er geen fluit van dat er in Nederland na 5 uur niemand meer te bereiken is, terwijl zij tot 7 of 8 uur op kantoor zitten. Maar daar hoor je ze niet over.

*Dus je bent het er niet mee eens dat Spanje door Nederlanders nog wel eens wordt gezien als een minder ontwikkeld land?* Daar ben ik het zeker niet mee eens. In Nederland is er 18 miljard uitgegeven aan een Hogesnelheidstrein en die hebben we nog steeds niet. Het netwerk van Hogesnelheidstreinen in Spanje is fenomenaal. Gedeeltelijk met EU-geld gerealiseerd, maar het ligt er wel en functioneert. In mijn appartement in Madrid heb ik aansluiting op de glasvezelkabel, in mijn huis in Den Haag nog steeds niet. De mobiele telefoondekking in Spanje is hoger dan bijvoorbeeld in Duitsland. Zo kan ik nog wel even doorgaan. De infrastructuur is over het algemeen erg goed, de kinderopvang is top geregeld en het niveau van onderwijs is hoog. Wellicht iets te theoretisch ingericht, maar er zijn hier eindeloos veel universiteiten met hoge internationale rankings. En natuurlijk is het niet allemaal koek en ei in Spanje. Overheidsorganisaties, telefoonmaatschappijen en banken zijn tenenkrommend, maar is dat bij ons zoveel beter? Opvallend verschil is overigens dat Spanjaarden niet zo goed zijn in plannen, maar als gevolg daarvan heel goed in improviseren. Nederlanders zijn juist heel goed in plannen maar lang niet zo creatief in het zoeken naar oplossingen bij onverwachte problemen.

*Zakelijk succes in Spanje hangt af van de mate waarin je met de taal en de cultuur uit de voeten kunt*



*Van Shell naar Repsol, kan dat wel?* Zo is het niet helemaal gegaan. De laatste jaren bij Shell was ik vooral bezig met fusies en overnames maar Shell trok zich terug uit Spanje en verkocht een deel van haar business aan Repsol. Namens Shell voerde ik daarover onderhandelingen met Repsol. En dat is nou weer het mooie aan Spanje. Toen die waren afgerond en ik had besloten om ontslag te nemen om voor mijzelf te beginnen en hopelijk in Spanje te kunnen blijven werken, startte ik mijn eigen M&A-boutique, dat was in 2004, was het diezelfde Repsol die mij vroeg de board te ondersteunen in hun M&A. De man die in de onderhandelingen zich namens Shell spijkerhard had opgesteld, werd met open armen ontvangen. Hard zakendoen wordt in Spanje op prijs gesteld, spelletjes spelen niet.

*Dus...* Ik ben de 65 voorbij. Ga zeker niet stoppen met werken, maar wel rustiger aandoen. Wij hebben recent een fijn appartement gekocht niet ver van het Retiropark in Madrid waar ik regelmatig hoop te kunnen zijn. Ik voel mij hier als een vis in het water, een land met eindeloos veel mogelijkheden voor wie bereid is om bruggen te bouwen. Denk daarbij ook aan de kansen voor Nederlandse bedrijven in de sectoren alternatieve energie en waterstof. Maar het meest geniet ik van de mensen. Trots en met karakter, echte levensgenieters voor wie familie en vrienden belangrijk zijn. Een land met eindeloos veel verschillende culturen en heerlijk eten. Wellicht

is mijn bril een beetje gekleurd, maar het is hoe ik het ervaar omdat ik door die gekleurde bril heen wil kijken en een van hen wil zijn.

## Sjoelen of schaken



Over zakencultuur zijn vele en dikke boeken geschreven. Dat de zakencultuur van Spanjaarden verschilt van die in Nederland is een open deur. Maar zo sprekend als een Spaanse zakenman het ten opzichte van onze redacteur verwoordde hadden wij het nog niet gehoord. *'De wereld is vol met schakers. Zet voor zet en met geduld onderweg naar hun doel. Zo anders is de Nederlander, een sjoeler. De eerste steen het liefst meteen in het gaatje, lukt dat niet dan gaat de tweede steen er snel en extra hard achteraan om alsnog te scoren.'*



## Het spoor breidt uit

De Spaanse NS heet Renfe, [www.renfe.es](http://www.renfe.es). Een paradepaardje in het Spaanse personenvervoer. Wil je van centrum Guadalajara naar centrum Madrid, een afstand van ruim 60 kilometer, dan kost je dat met de auto al snel een uur, en dan moet het niet tegenzitten. Per trein doe je dat in 27 minuten.

De regionale treinen voor middellange afstand, media distancia, rijden onder de naam Regionales. Cercanias zijn de regionale treinen voor de korte afstand. In veel regio's is dit een redelijk fijnmazig netwerk van frequent rijdende treinen, maar er zijn ook veel witte vlekken waar er helemaal geen verbindingen zijn. De Spaanse hogesnelheidstreinen zijn wereldwijd bekend en het netwerk is het meest

ontwikkelde van Europa en op China na van de wereld. De eerste hogesnelheidslijn, de AVE (Alta Velocidad Española) werd geopend in 1992. Madrid en Sevilla, een afstand van bijna 550 kilometer (ongeveer net zo ver als Amsterdam - Karlsruhe en verder dan van Amsterdam - Parijs), zijn sindsdien in een tweeënhalf uur reistijd met elkaar verbonden. De naam van de hogesnelheidstrein kan per traject verschillen. Zo rijdt van Barcelona naar Valencia en Alicante de Euro-med, reis je op veel trajecten in en naar het noorden en oosten met Alvia en van Madrid naar het zuiden met Avant. Niet alle hebben ze dezelfde maximumsnelheid en ook het comfort kan verschillen. Goedkoop is met name de AVE meestal niet. De trajecten met de Cercanías en Regionales hebben een vaste prijs, maar bij de hogesnelheidslijnen werkt het net als bij vliegtickets. De tarieven verschillen

### Netwerk hogesnelheidstreinen is meest ontwikkelde in Europa

per periode, tijdstip van de dag en het moment van boeken. Met name het traject tussen Barcelona en Madrid kan prijzig zijn, maar tegenwoordig rijden daar ook low-cost treinen van Ouigo ([www.ouigo.com](http://www.ouigo.com)) en Iryo ([www.iryoe.es](http://www.iryoe.es)). De hogesnelheidslijnen hebben, afhankelijk van het traject en type trein, een aantal klassen; Turista, Turista+, Preferente en (soms) Club. De prijsverschillen kunnen heel groot zijn, maar soms ook helemaal niet. Op momenten dat er weinig zakenreizigers zijn is Preferente reizen vaak nauwelijks duurder dan Turista, heel soms zelfs goedkoper. Check daarom altijd de verschillende prijzen alvorens te boeken. Alle informatie, denk ook aan wijzig-



baarheid van de tickets, is op de website van Renfe te vinden maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat het niet altijd even duidelijk is, zeker als je de Spaanse taal niet beheerst. Desondanks is het sterk aan te bevelen om online te boeken. Een kaartje kopen op het station kan, naast de niet zelden lange wachttijd, tot een veel hogere prijs leiden of zelfs tot een volle trein. Er is een aantal Nederlandstalige websites, waaronder happyrail.com, waar je deze tickets ook kunt boeken. De toeslag daarvoor is beperkt en kan je de nodige frustratie besparen. Kaartjes voor de Cercanias koop je gewoon op het station in de automaat.

De Spaanse spoorwegen hebben tal van nieuwe trajecten in voorbereiding of studie. In het komende jaren zal het netwerk flink verder worden uitgebreid waarmee de trein een nog aantrekkelijker alternatief wordt voor vliegtuig of huurauto.



# Valencia en Bilbao

Wie aan vestigingsplaatsen in Spanje denkt komt vaak uit op Madrid en Barcelona. Begrijpelijk gelet op de omvang en het belang van deze steden. Afhankelijk van de branche kan het ook de beste keuze zijn, maar zeker niet altijd. Twee steden van aanzienlijke zakelijke importantie stellen zich voor:



**Valencia** is één van de grootste steden van Spanje, alleen Barcelona en Madrid zijn groter. De stad aan de Middellandse Zee is ongeveer honderd jaar voor Christus gesticht door de Romeinen. Valencia is de op drie na grootste regionale econo-

*De haven van Valencia is de grootste van Spanje en van de Middellandse Zee*

mie van Spanje. De belangrijkste economische drijver is de dienstensector, goed voor ongeveer 65% van het regionale bbp en 63% van de totale werkgelegenheid. De haven van Valencia is de grootste van Spanje en van de Middellandse Zee

## *Jaarlijks ontvangt de regio Valencia naar schatting 7 miljoen toeristen*

met momenteel ruimte voor 7,5 miljoen containers per jaar. Een nieuwe terminal, kosten 1,2 miljard euro, is in ontwikkeling. Als deze klaar is zal de capaciteit zijn verdubbeld, dichtbij die van toonaangevende Noord-Europese havens en de concurrentiepositie van Valencia verder versterken, onder meer als doorvoerhaven. Voorts zijn talloze bedrijven in de regio gespecialiseerd in B2B-dienstverlening, zoals merchandising en marketing, IT-diensten en consultancy. De dienstensector speelt ook een grote rol vanwege het toerisme in Valencia. Jaarlijks ontvangt de regio Valencia naar schatting 7 miljoen toeristen, waarvan 2 miljoen van buiten Spanje. Andere grote sectoren in Valencia zijn de industriële sector en de bouwsector. Binnen de industriële sector spelen de voedingsmiddelenindustrie, de metaalindustrie, de winning van mineralen en de productie van energie een belangrijke rol. Verder is de auto-industrie van belang. De landbouwsector in Valencia heeft een relatief klein aandeel, maar is niet onbelangrijk omdat deze verantwoordelijk is voor een aanzienlijk deel van de Spaanse teelt van citrusvruchten (sinaasappels, mandarijnen en citroenen). Jaarlijks worden er in de regio Valencia bijna vier miljoen ton aan citrusvruchten geteeld.





**Bilbao**, Ibaizabel in het Baskisch, is de hoofdstad van de provincie Vizcaya. De plaatsnaam is waarschijnlijk afkomstig van Bialbo, dat in euskera "twee zijden" betekent, ter verwijzing naar de beide oevers van de getijrivier de Nervion waaraan de stad is gebouwd. De Heer van Bizkaia, Diego Lopez de Haro, verleende de stad in 1300 de stadsrechten. Toen nog een klein dorp van staalbewerkers, zeelieden en landbouwers. IJzererts en de zee zijn tijdens de hele geschiedenis dominante factoren van Bilbao geweest. Het ijzer van de nabijgelegen mijnen werd reeds door de Romeinen gewonnen en heeft in de 20e eeuw gezorgd voor de ontwikkeling van de zware ijzer- en staalindustrie. Basken zijn trots op hun regio en daar hebben ze reden voor. Economisch is het, samen met Madrid, al vele jaren de best presterende regio van Spanje maar het ziet er tegenwoordig ook schoner en netter uit dan de rest van Spanje. Dat is niet altijd zo geweest. Met het verplaatsen van de haven en de industrie naar onder meer Santurce, buiten de stad, verbeterde de situatie aanzienlijk. 1997 is een belangrijk jaar voor Bilbao, het Guggenheim museum wordt dan geopend waarmee de stad een enorme impuls krijgt als toeristische bestemming. Naast Guggenheim is de Torre Iberdrola een opvallende landmark van de stad. De toren, gebouwd als hoofdkantoor van energiereus Iberdrola, is met haar hoogte van 165 meter en 40 verdiepingen het hoogste gebouw van Baskenland. Het gebouw werd in 2012 geopend door koning Juan Carlos. Naast de kantoren van Iberdrola is er een groot atrium en zijn er veel andere bedrijven en bedrijfjes gevestigd. Momenteel zet de regio vol in op ontwikkelingen in de waterstofsector.

*Het Guggenheim museum gaf Bilbao een enorme impuls als toeristische bestemming*



# Silvia Asenjo, onze consul in Bilbao

Baskenland heeft niet altijd even positief in het nieuws gestaan, maar gelukkig is dat alweer heel lang geleden. Langer dan we ons wellicht realiseren. Op 22 maart 2006, bijna 20 jaar geleden, kondigde de ETA voor het eerst een wapenstilstand aan, die overigens al snel werd gebroken en op 20 oktober 2011 kondigt de beweging aan al haar activiteiten definitief te staken, op 20 maart 2017 gevolgd door de vrijwillige eenzijdige overdracht van alle wapens. Dat stuk geschiedenis heeft plaats gemaakt voor economische groei van ongekende omvang. Het GDP per capita is er, op Madrid na, het hoogste van Spanje. Tijd voor een interview met 'onze' Honorair Consul in Bilbao. We besluiten te tutoyeren.

### Wie is onze Honorair Consul in Bilbao?

Mijn naam is Silvia Asenjo. Geboren, getogen en woonachtig in Bilbao. Mijn studies heb ik aan de universiteit Deusto van Bilbao gedaan. Eerst een combinatie van toerisme, marketing en commerciële richtingen, recent een studie gericht op Health Management. Momenteel werk ik in een oogkliniek, iets heel anders maar ook hier gericht op service en dienstverlening, wat altijd al mijn passie is geweest.

### En hoe komt de functie van Honorair Consul dan op je pad?

Ik zag een advertentie op een van de social mediapagina's van de ambassade die mij aansprak en heb gesolliciteerd. De selectieprocedure en interviews gingen kennelijk goed want op een gegeven moment kreeg ik het bericht te zullen worden aangesteld. Ik voelde mij vereerd en vind het geweldig om iets terug te mogen doen voor Nederland.

### Wat bedoel je met terugdoen? Wat heeft Nederland voor jou gedaan?

Tijdens mij studie heb ik in Nederland stage gelopen bij Royal Hansa Tours. Die promootten onder meer het netwerk van Spaanse paradores. Zo leerde ik bij jullie ook het een en ander over mijn eigen land (grote smile; red). In die tijd kreeg ik ook een relatie met een Nederlandse jongen uit Deventer. In de periode 1988-1992 verbleef ik daar met enige regelmaat en ben verliefd geworden op jullie mooie land.

### Je hebt een fulltime job, is dat te combineren met de consulwerkzaamheden?

Wat leuk is geeft energie en ik vind dat ik ook wat dingen voor de goede zaak moet doen op vrijwillige basis. Het is ook geen heel tijdrovende functie hoor. In feite zijn wij de oren en ogen van de ambassade



op onze locatie. We hebben onze netwerken en kunnen daarmee het werk van de ambassade gemakkelijker maken, maar het echte werk wordt door de medewerkers van de ambassade gedaan. Als er een handelsmissie komt, zoals in maart de waterstofmissie hier was, dan vind ik het wel heel leuk om daarbij te zijn. Daar neem ik dan wat vrije dagen voor op, maar dat vind ik het waard. Uiteraard helpen wij als Honorair Consuls op verzoek van de ambassade ook met consulaire noodgevallen.

### Is de aanstelling alleen voor Baskenland?

Nee, ook voor Navarra. Net als Baskenland zakelijk gezien een interessante regio. Na Madrid en Baskenland is Navarra een van de meest geavanceerde en competitieve economieën in Spanje.

### Wat maakt Baskenland zo interessant voor Nederlandse bedrijven?

Van oudsher hebben we hier veel industrie, maar de internationale samenwerking was beperkt. Als ik vroeger naar Nederland ging moest ik altijd via Madrid of Barcelona. Tegenwoordig zijn er dagelijks meerdere rechtstreekse vluchten tussen Bilbao en Amsterdam. Dat is niet voor niets, de bedrijvigheid tussen beide landen maakt een enorme ontwikkeling door. Een mooi voorbeeld is het Memorandum of Understanding over vergaande samenwerking dat de Port of Bilbao en de Port of Amsterdam hebben getekend. Maar niet alleen met Nederland, het wordt hier steeds internationaler. Vooral ook door ontwikkelingen waar deze regio traditioneel al goed in was, zoals de ener-

giesector. Die overigens zeer met haar tijd meegaat. Energy transition krijgt veel aandacht. Denk aan waterstof, waarvoor we hier in maart nog een missie hadden, met de hydrogene maritime corridor die Bilbao en Amsterdam gaan verbinden. Maar ook op het gebied van windenergie, wave energy en watermanagement.

### Interessante ontwikkelingen, maar vooral voor een beperkt aantal, vaak grotere, bedrijven. De kleinere MKB-ondernemer, heeft die ook iets te zoeken in Pais Vasco?

Jazeker, sectoren als agricultuur, automatisering, machinebouw, automotive, visserij en bio health zijn belangrijk hier. Vanwege de industriële achtergrond van Basque Country zijn er hier bijvoorbeeld zeer goede Universiteiten op het gebied van engineering met volop sectorgerichte specialisaties

### Tegen lage lonen?

Dat niet zo zeer, zeker niet de laagste van Spanje. Baskenland is een van de Spaanse regio's met een zeer goede indicator op het gebied van sociaal welzijn, toegang tot diensten en levensstandaard, en waar de gastronomie een belangrijke rol speelt. De Baskische primaire sector is veel meer dan een economische sector. Het is een sleutelaspect in de overdracht en bescherming van onze waarden en het milieu. Het voorziet ons van duurzaam en kwalitatief voedsel, genereert werkgelegenheid en welvaart. De waardeketen toont niet alleen kwaliteit, maar ook voortdurende



innovaties om klimaatverandering te bestrijden en de circulaire economie te bevorderen. Laten we zeggen Value for money.

### Je kent de Nederlandse cultuur goed, verschilt die erg van die in het noorden van Spanje?

Ach, de algemene dingen. We hebben hier onze eigen cultuur waar we trots op zijn. We eten wat later dan in Nederland, maar ik zie juist ook veel dingen waar we heel erg op elkaar lijken. Samenwerkingen gaan dan ook in de regel heel goed, onder meer doordat de professionaliteit en het

committeren aan afspraken vergelijkbaar zijn.

### Dank voor het interview Silvia, nog een laatste opmerking om mee af te sluiten?

Het meeste is wel gezegd, onze regio ontwikkelt zich erg goed en dat betekent veel kansen voor Nederlandse ondernemers. Ik ben blij daar, samen met de ambassade, een beetje aan te kunnen bijdragen.

### Oren en ogen van de ambassade



## Hoe relevant is uw waardepropositie in Spanje?

Hoeveel bedrijven en merken ken je die ooit heel succesvol waren maar inmiddels niet meer bestaan of nog slechts een rol in de marge spelen? Daar hoeft je niet lang over na te denken, er zijn voldoende voorbeelden, zowel internationaal als Nederlandse bedrijven en merken. Waardeproposities hebben een beperkte houdbaarheid. In de vorige eeuw kon dat wel eens tientallen jaren zijn, maar met name sinds de opkomst van internet ontstaan er door innovatieve technische ontwikkelingen in hoog tempo nieuwe producten en nieuwe businessmodellen. Disruptie alom!

Los daarvan is het niet vanzelfsprekend dat een sterke waardepropositie in Nederland even krachtig is in Spanje. De waardepropositie zit immers in de vraag en beleving van de klant, niet in wat je zelf wilt of denkt te zijn of je missie en visie. Waarom is iemand of een bedrijf klant bij jou? Waarom hebben ze jullie bedrijf gekozen boven de concurrentie? Vraag en reputatie zijn slechts twee van de vele factoren die verschil uitmaken. Niet voor niet zijn veel producten of merken in Nederland populair en niet succesvol in andere landen, of andersom.

In het boek *The wheel of value* zijn diverse modellen samengevat. Een helder en compact overzicht van het proces van analyse en het ijken van je waardepropositie in eigen land en een het maken van een inschatting hoe dat naar verwachting is Spanje zal zijn op basis van 12 spaken naar uniciteit. In welk van de volgende aspecten is uw bedrijf of merk uniek ten opzichte van andere (bestaande) aanbieders?

- **Economische uniciteit**
- Product
- Prijs
- Kwaliteit
- Differentiatie
- **Emotionele uniciteit**
- Verlokking
- Duurzaamheid
- Personeel
- Leadership
- **Probleemoplossende uniciteit**
- Ontzorgen
- Gebruiksvriendelijkheid
- Logistiek
- Service

*Haar leven stortte in maar ze stond weer op als flamenco-zangeres*

Je in alles onderscheiden is onmogelijk, tal van elementen staan haaks op elkaar, maar kun je van geen enkel van deze elementen naar eer en geweten zeggen dat je tot de uitblinkers in de markt behoort of kan gaan behoren, dan is er werk aan de winkel.

De Nederlandstalige versie van *The wheel of value* is te bestellen bij [rob@rvnbeheer.nl](mailto:rob@rvnbeheer.nl)

## Luna Zegers

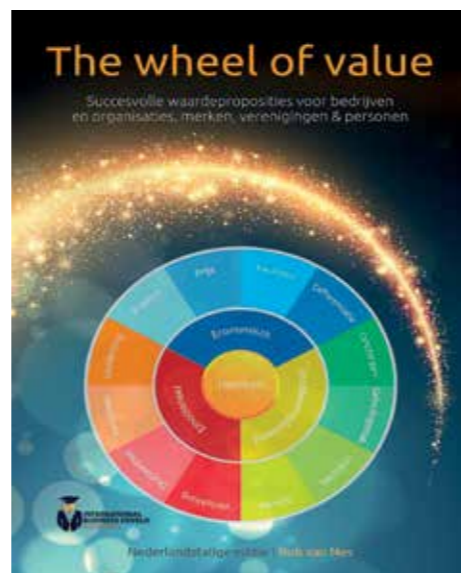
Wie het levensverhaal van Luna Zegers hoort of leest gelooft niet dat het waar kan zijn. Hoe kan het dat je op jeugdige leeftijd in heel korte tijd je vader, je moeder en je zus verliest. Dat je er ineens helemaal alleen voor staat, in alle opzichten. Dat het kan erwaarde Luna. Haar leven stortte in maar ze stond op. Ze ging naar India om zichzelf te hervinden en kwam daarna in Spanje terecht waar ze werd gegrepen door de flamenco.



In 2015 studeert Luna als eerste niet-Spaanse af aan de opleiding flamenco-zang aan het prestigieuze conservatorium "ESMUC" in Barcelona met de volledig door haarzelf geschreven (teksten & muziek) eindexamenvoorstelling "Entre Dos Mundos" (Tussen Twee Werelden). Sindsdien vecht ze zich een weg door de wereld van haar grote liefde, de muziek. Luna componeert en arrangeert haar nummers zelf. Ook neemt ze deels de muzikale productie op zich.

Daarnaast schrijft ze graag. Haar boek Solo, een levensverhaal vormgegeven als familiechroniek en reisverslag, is het lezen meer dan waard. Net als haar columns in het glossy magazine España.

De niche waarin Luna werkt is klein en in Nederland is de financiële druk op de theaters groot waardoor het succes niet



automatisch komt aanwaaien, zelfs niet na een aantal TV-optredens. Woonachtig in zowel Amsterdam als Barcelona kan zij in beide thuislanden haar prachtige stem laten horen en weten steeds meer bedrijven en organisaties Luna te vinden om een bedrijfsevent een culturele tint op heel hoog niveau te geven.

[www.lunazegers.com](http://www.lunazegers.com)



## Nieuwe bedrijven en producten van Nederlandse herkomst in Spanje

### Solarmadera

Tuinen, parken, campings, paden of parkeerplaatsen decoratief verlichten op zonne-energie is nu ook in Spanje beschikbaar op basis van in Nederland ontwikkelde en geassembleerde zonnepanelen. Zelfs op een sombere winterdag in Nederland, waarop weinig zonne-energie kan worden opgevangen en opgeslagen, is er dankzij de unieke technologie in de zonnepanelen, van 5 uur 's middags tot 8 uur 's ochtends licht. Het design van de houten palen is eveneens in Nederland ontwikkeld maar is van Spaanse hout en geassembleerd in Spanje. Bezoek de website [www.solarmadera.es](http://www.solarmadera.es) voor uitgebreide (Spaanstalige) informatie.



### WDD

WDD ondersteunt vers-bedrijven in de AGF & sierteelt sector bij het maximaal benutten van de mogelijkheden op gebied van data. Dit gebeurt via innovatieve oplossingen om de verspilling bij onze klanten te verminderen en ze efficiënter te laten werken. WDD zegt zich te onderscheiden door een combinatie van kennis van de AGF & sierteelt sector en met de kennis en ervaring met dataoplossingen. WDD is al vele jaren succesvol in Nederland en heeft haar vleugels nu ook naar Spanje uitgeslagen met onder meer een landenmanager in Almeria. Voor info [www.wdd.nl](http://www.wdd.nl)

**wdd**  
partner in groei



### FlatPower

Onze ambassadeur noemde het tijdens het elders in dit magazine gepubliceerde interview, Nederland hoort tot de top van de wereld als het gaat om technologie rond elektrische auto's. Niet alleen Fastned is een mooi voorbeeld van een voorloper die zich wortelt in Spanje, ook FlatPower is zo'n voorloper. Een Noordwijkse ondernemer / techneut viel het op dat mensen zonder eigen oprit geen gelegenheid hebben hun elektrische auto op eigen energie op te laden. Veel gemeen-

ten staan een kabel over het trottoir niet toe. Extra sneu voor wie zonnepanelen heeft en daarmee niet zijn/haar eigen auto kan opladen. Drie jaar ontwikkelen, testen, doorontwikkelen en nog meer testen leidden tot een ultraplatte kabel met een dikte van 0,5 cm. Zelfs de Vereniging van Blinden en Slechtzienden was enthousiast. Na Nederland is Spanje het tweede land waar deze kabel beschikbaar is. [www.flatpower.tech](http://www.flatpower.tech)



### Lencon España

Na 25 jaar van succes en groei heeft het engineeringbureau Lencon haar vleugels uitgeslagen naar Spanje. 35 hoogopgeleide engineers staan er dagelijks klaar voor opdrachtgevers in tal van sectoren op zoek naar technische ondersteuning bij productontwikkeling. En de groei is er bepaald nog niet uit, maar de strijd om ervaren engineers is in Nederland pittig. Spanje bleek voor Lencon een interessant alternatief. Met haar vele universitaire technische opleidingen, waarvan meerder in de Europese top 100, is het land een poel van talent. In de teams die werken aan projecten voor Nederlandse opdrachtgevers kunnen sinds dit jaar Spaanse engineers zitten. Vanaf volgend jaar hoopt Lencon ook voor Spaanse opdrachtgevers te kunnen werken, die dan gebruik kunnen maken van de back-up van meer dan 25 jaar expertise van het team in Nederland. Engineers worden van harte uitgenodigd te solliciteren via [hr@lencon.nl](mailto:hr@lencon.nl)



OUR EXPERTISE YOUR INNOVATION

LENCON

*Nederlandse bedrijven slaan hun vleugels uit naar Spanje*

### Vega Sicilia Unico

De meest bekende (rode) wijn van Spanje is de Vega Sicilia Unico uit de Ribera del Duero. Unico wordt alleen in de allerbeste jaren gemaakt, in andere jaren moet je genoeg nemen met de Valbuena. Volgens verhalen krijgt zelfs de koning maar een beperkte hoeveelheid van de Unico. Dat lijkt overigens een broodje -aap-verhaal, de Unico is immers goed verkrijgbaar, zelfs bij El Corte Ingles. Reken wel op een prijskaartje van rond de driehonderd euro per fles.



Uitgebreide informatie over Spaanse wijnen en wanneer Spanjaarden welke wijnen drinken is te lezen in het boek *Ondernemen in Spanje*.



### Ondernemen in Spanje... het boek

Ondernemen in Magazine is een spin-off van het Boek *Ondernemen in Spanje*, waarvan de eerste editie in 2020 verscheen en een bijgewerkte tweede uitgave in 2023. Wie zakendoet en/of woont in Spanje vindt hierin tientallen onderwerpen die bij de voorbereiding, bedrijfsoprichting of aan de lunchtafel met Spanjaarden van pas kunnen komen. Van een stukje historie en maatschappelijke thema's tot Nederlandse business clubs en nuttige websites. *Ondernemen in Spanje* is als hardcover te bestellen bij [managementboek.nl](http://managementboek.nl)



### Vergeet je jas niet

'In Spanje, in Spanje, in Spanje.... In Spanje schijnt altijd de zon' is een klassieker van onze nationale kindervrienden Bessie en Adriaan. Maar helemaal kloppen doet dat niet. Dat hebben vele landgenoten gemerkt die in de winter in Madrid in Bermuda-short het vliegtuig uitstapten. En wie zakelijk of als toerist het noorden van Spanje heeft bezocht begrijpt waarom het daar zo groen is. De gemiddelde jaartemperatuur in Bilbao is weliswaar zo'n 5 graden hoger dan bij ons, maar er valt statistisch anderhalf keer zo veel regen als in Amsterdam. Nog meer regen valt er in Galicia. Santiago de la Compostella, het einddoel van de pelgrimstochten, de camino, behoort tot de natste steden van Europa. De noordwestenwind die vanaf de Atlantische Oceaan en over de Golf van Biskaje komt botst tegen de hoge Picos de Europa en lost daar haar natte lading. Kortom, even vooraf checken of de regenjas mee moet kan geen kwaad, al is de situatie zoals op deze weerkaart wel erg uitzonderlijk.



*In Spanje, in Spanje, in Spanje....  
In Spanje schijnt altijd de zon*

### Iber Business Group

Iber Business Group (IBG) is een full service bureau dat Nederlandse bedrijven ondersteunt bij het zakendoen in Spanje en Portugal.

IBG is opgericht in 2004 en heeft sindsdien vele opdrachtgevers, groot en klein, in tal van branches, ondersteund bij hun activiteiten op het Iberisch Schiereiland.

- **Support**  
IBG ondersteunt haar opdrachtgevers bij haalbaarheidsstudies, markt-onderzoek, concurrentieanalyses, bedrijfsoprichting, strategische audits, waardepropositie (re)desing voor Spaanse en/of Portugese markt. IBG-partners vervullen voor uiteenlopende bedrijven non-executive board functies.
- **Interim-Management**  
De executive partners van IBG hebben ruime ervaring in het (interim) leiden van bedrijven in uiteenlopende bedrijfstakken, zowel bij de startup van een nieuwe landenorganisatie als in periode van heroriëntatie, afwezigheid van de CEO en vooruitlopend of volgend op een joint venture of bedrijfsovername.



- **Fusies & overnames**  
Voorwaartse, horizontale of achterwaartse integratie is in veel gevallen meer succesvol dan greenfield ontwikkeling van een nieuwe markt. IBG kent de markt als geen ander en vindt het voor uw marktentry of -groei best passende bedrijf. Onze executive partners hebben ervaring in het begeleiden van fusies en overnames tot een waarde van 1 miljard euro.

Contacteer IBG voor een vrijblijvende kennismaking via [info@iber.info](mailto:info@iber.info)



*Vervullen van non-executive board functies, begeleiden van overnames en fusies...*

## Bart van Grinsven, voorzitter van de Zakenkring Valencia

Er was een warme zomermiddag geagendeerd om Bart van Grinsven het hemd van het lijf te vragen over zijn leven in Valencia, over zijn ervaringen en over wat hem heeft doen besluiten om het bestuur van de Zakenkring Valencia voor te zitten.

*Bart, een Belg als voorzitter van een Nederlandse businessclub... Leg eens uit* Het spijt mij te moeten beginnen je te corrigeren. Ten eerste is de Zakenkring een businessclub voor Nederlandstaligen. We hebben dan ook behoorlijk wat leden van Belgische origine. Tweede correctie is dat ik een geboren Nederlander bent, een Brabander om precies te zijn. In 1975 in Goirle het levenslicht gezien. Op mijn 8e ben ik met mijn ouders naar België verhuisd en daar verder opgegroeid. De tongval die je op het verkeerde been heeft gezet komt inderdaad daar vandaan.

*Lekker begin als interviewer Bart, nooit verstandig om uit te gaan van aannames. Vertel eens wat over je pad van België naar Spanje.*

Na mijn middelbare school ben ik naar een businessschool gegaan met een specialisatie marketing. Het laatste jaar van de opleiding volgde ik in Bilbao. Mijn eerste kennismaking met Spanje. Terug in België ben ik aan het werk gegaan op de marketingafdeling van een Amerikaans bedrijf. Na een tijdje veel geleerd te hebben op dit vakgebied werd het tijd voor iets anders. Sales, daar wilde ik meer van weten. Zonder enige kennis van zaken werd ik verkoper bij een fabrikant van bakkerijmachines. Gewapend met een adressenlijst, een catalogus en een stratenboek ging ik de baan op. Man man, daar heb ik een dikke huid van gekregen. Jean Claude, de seniorverkoper, ben ik tot op de dag van vandaag dankbaar voor wat ik van hem heb geleerd. Toen hij mij op mijn eerste werkdagen vertelde dat het hem twee jaar had geduurd voordat hij zijn eerste sales had keek ik hem meewarig aan. Gelukkig had ik na drie maanden al goede verkopen, maar toen begreep ik hem wel. Succesvol zakendoen heeft namelijk alles te maken met het opbouwen van relaties en vertrouwen en dat kost tijd. Hoe vaak ben ik niet door boze bakkers de deur uitgekegeld om later met een glimlach weer door de achterdeur naar binnen te gaan. De lessen van Jean Paul en de ervaringen in die eerste jaren heb ik mijn hele carrière meegenomen. Maar ja, je bent jong en hebt het kunstje door. Tijd dus voor iets nieuws.



### *We hangen aan je lippen Bart*

In Bilbao zat ik in de klas met een fantastische Baskische dame met wie ik nog steeds heel gelukkig getrouwd ben. Het liefst wilde ik in Spanje blijven, maar de bankrekening liet dat niet toe en de banen lagen er niet voor het oprapen. Anders dan in België, waar we beiden vlot aan de slag konden, zoals ik zojuist vertelde. Ook de sales job bakkerijmachines was niet voor heel lange duur want mijn vader wilde graag dat ik zijn agentuur in fashion overnam. Niet mijn zelf uitgestippelde carrièrepad, maar toch gedaan en samen met mijn vrouw hebben we het bedrijf succesvol uitgebouwd over kredietcrisis en andere uitdagingen heen. Spanje bleef echter altijd trekken en toen we in 2015 in Tarifa een collectiepresentatie hadden sloeg het virus hard toe. De kaart van Spanje kwam op tafel en de hele kust werd gescand om te kijken waar we een ander leven met ons gezin konden opbouwen. Het bleef echter een tijd van bikkelhoud werken, zo hard dat we op een punt kwamen dat we dat allebei echt iets anders wilden. Begin 2019 hebben we uiteindelijk de knoop doorgehakt... 'we gaan alles verkopen, volgen ons hart en gaan in Spanje wonen'. De serie El Embarcadero maakte wat los en inspireerde

*Bij sommigen mensen is het glas altijd halfleeg, anderen staan in het leven, zien kansen en grijpen ze.*

ons om eens in Valencia te gaan kijken. En de droom die een jaar eerder onmogelijk leek was ineens realiteit; een half jaar later woonden we in Valencia.

### *Zonder baan dus, maar wel een plan?*

Zonder baan en zonder plan. Man, vrouw, drie kinderen en verder niets anders dan het gevoel dat we een goede stap hadden gezet. Wel een spannende, dat zul je begrijpen. Maar het gevoel vanuit het niets mijzelf te kunnen heruitvinden was fantastisch. Het versterkte mijn beeld waar het in het leven echt om draait en dat wilde ik delen. In de 18 jaar dat ik in de fashion business had gezeten heb ik heel veel mensenkennis opgedaan. Ik werkte met kleine ondernemers en met grote ketens en leerde dat succes vooral draait om mindset. Bij sommigen is het glas altijd halfleeg, anderen staan in het leven, zien kansen en grijpen ze. Dat boeide mij en ik ging coachopleidingen volgen. Sindsdien begeleid ik succesvolle ondernemers naar een volgende fase in hun loopbaan, een fase van meer zingeving en balans. Het leven is namelijk te kostbaar om te leven volgens de standaarden van anderen. En tijd is onze grootste asset want elk uur wat voorbij is komt nooit meer terug.



*Geen spijt dat het Valencia is geworden en niet bijvoorbeeld Baskenland, wat in jouw geval ook een logische keuze zou zijn geweest?*

Daar zou ik het vast en zeker ook erg naar mijn zin hebben gehad, maar ik geniet hier met een grote G. Wij allemaal overigens. De kinderen moesten wel even wennen maar hebben het hier geweldig. Het fijne aan Valencia is dat het een stad zonder pretenties is. Een stad van open mensen die zichzelf realiseren hoe hoog de levenskwaliteit hier is. Het feit dat het een stad is die zich al jaren ontwikkelt en zich zal blijven ontwikkelen omdat het nog niet af is, dat geeft een fijne dynamiek. Bovendien is Valencia zeer goed verbonden met de rest van de wereld. Het is vast niet voor niets dat Valencia al twee keer is uitgeroepen tot beste stad ter wereld voor expats.

### *De Zakenkring Valencia*

Nieuw in een stad is een stap naar een businessclub een logische en snel gemaakt, al gebeurde er in die tijd vanwege corona wat minder. Hierdoor konden we wel heel rustig landen en toen de boel weer openging waren we best goed geworteld. We gingen regelmatig naar de bijeenkomsten van de Zakenkring en op een of andere manier viel ik kennelijk op en kreeg ik het eervolle verzoek om voorzitter te worden. Onverwacht en wellicht een beetje vroeg, maar het idee te kunnen bijdragen aan een dynamische gemeenschap van ondernemers in een stad in volle expansie sprak mij aan en het antwoord was uiteindelijk dan ook bevestigend. Nog geen dag heb ik daar spijt van gehad. Met een enthousiast bestuur van doeners en leden die er blijk van geven de activiteiten

die wij organiseren te waarderen is het fijn werken. Met dank aan onze voorgangers en aan onze opvolgers. Iets goed doen is namelijk met respect voor alles en iedereen die er voor je was en met ruimte voor alles en iedereen die na je komt.

### *Dat is een mooie quote Bart, sluiten we hiermee af?*

Dan wil ik graag nog een ding kwijt. Voor ik ging verhuizen naar Spanje dacht ik 'ik ben gek'. Maar toen ik eenmaal hier was zag ik dat er een heleboel 'gekken' waren, genietend van het leven hier. Volg je hart!



# Interview met de toekomst

De techniek snelt voort. Ook bij het ondernemen in Spanje? Wij stelden ChatGPT de volgende vraag:

## Hoe kijkt ChatGPT aan tegen de toekomst van zakendoen in Spanje?

'De toekomst van zakendoen in Spanje ziet er veelbelovend uit, mede dankzij verschillende factoren die een gunstig ondernemersklimaat bevorderen. Hier zijn enkele belangrijke trends en overwegingen:

### 1. Digitalisering en Innovatie:

- Technologische vooruitgang: Spanje investeert steeds meer in technologie en innovatie, met speciale aandacht voor sectoren zoals kunstmatige intelligentie, big data, en de digitale economie.
- Startup cultuur: Steden zoals Madrid en Barcelona zijn hotspots geworden voor startups, met een groeiend aantal incubators, accelerators en venture capital firma's.

### 2. Duurzaamheid en Groene Economie:

- Duurzame initiatieven: Er is een groeiende focus op duurzaamheid en milieuvriendelijke bedrijfspraktijken. De Spaanse overheid stimuleert investeringen in groene technologieën en duurzame energiebronnen.
- Regelgeving en subsidies: Spanje biedt subsidies en belastingvoordelen voor bedrijven die duurzame initiatieven ondernemen.

### 3. Toerisme en Gastvrijheid:

- Toeristische aantrekkingskracht: Spanje blijft een van de populairste toeristische bestemmingen ter wereld, wat een sterke stimulans biedt voor de horeca en aanverwante sectoren.
- Herstel na COVID-19: De toeristische sector herstelt zich snel na de pandemie, wat kansen biedt voor investeringen en groei.

### 4. Internationale Handel:

- Strategische ligging: Spanjes geografische ligging maakt het een belangrijk knooppunt voor handel tussen Europa, Afrika en Latijns-Amerika.
- Handelsverdragen: Spanje profiteert van EU-handelsverdragen en is actief in het bevorderen van internationale handel.

*Over het algemeen biedt Spanje een dynamische en gunstige omgeving voor zakendoen, met tal van kansen in verschillende sectoren en een ondersteunend beleidsklimaat'.*



ChatGPT



### 5. Arbeidsmarkt en Onderwijs:

- Getalenteerde beroepsbevolking: Spanje beschikt over een goed opgeleide beroepsbevolking, met veel universiteiten en technische scholen die hoogopgeleide werknemers leveren.
- Flexibele arbeidsmarkt wetgeving: De arbeidsmarkt wetgeving is in beweging, met hervormingen die gericht zijn op het verhogen van de flexibiliteit en het verbeteren van de werkgelegenheid.

### 6. Infrastructuur en Logistiek:

- Uitgebreide infrastructuur: Spanje heeft een goed ontwikkelde infrastructuur, waaronder een uitgebreid netwerk van wegen, spoorwegen, en havens.

- Logistieke hub: Dit maakt Spanje een aantrekkelijke locatie voor logistieke en distributiebedrijven.

### 7. Kleine en Middelgrote Ondernemingen (KMO's):

- Ondersteuning voor KMO's: Er is een sterke focus op het ondersteunen van kleine en middelgrote ondernemingen, die de ruggengraat van de Spaanse economie vormen.
- Financieringsmogelijkheden: Diverse financieringsopties en subsidies zijn beschikbaar om KMO's te helpen groeien en innoveren.

### 8. Cultuur en Lifestyle:

- Levenskwaliteit: De hoge levenskwaliteit en de levendige cultuur maken Spanje een aantrekkelijke locatie voor expats en internationale bedrijven.
- Werk-privé balans: De Spaanse cultuur hecht veel waarde aan een goede werk-privé balans, wat bijdraagt aan het welzijn en de productiviteit van werknemers.

# Voetbalweetjes

Spanje is een sportgek land, in tal van sporten worden er prestigieuze titels binnengehaald. Niet in de laatste plaats in voetbal. Real Madrid grossiert in bekercups met grote oren, Barça en Atletico Madrid worden door elke Europese ploeg gevreesd, de Spaanse dames zijn in ieder geval tot 2027 Wereldkampioen en de mannenploeg mag zich voorlopig vier jaar Europees Kampioen noemen.

Het spreekt dan ook voor zich dat voetbal een populair gespreksonderwerp is bij zakenlunches en -diners. Of dat gevoelig ligt? Over het algemeen valt dat wel mee. Veel Spanjaarden zijn voor een lokaal team en voor Barcelona of Real Madrid. Zo zijn de mensen in Sevilla in de regel voor Betis of Sevilla en, in dit geval, meestal voor Real. In Girona zijn ze voor Girona en in meerderheid voor Barcelona. Is er al rivaliteit dan is het tussen Real Madrid en Barcelona fans. Waar de voorkeur van uw gast of gastheer naar uitgaat hoor je vanzelf na de vraag of ze het voetbal een beetje volgen. Het enthousiasme en de felheid van het antwoord verraden de voorkeur en de mate van, al dan niet gezonde, hekel aan de andere ploeg. Overigens speelt dit in Madrid zelden, in Barcelona komt het vaker voor dat je te maken hebt met mensen met een forse afkeer van de Madrilenen. Hoe dan ook, het maakt altijd indruk wat feitjes over het Spaanse voetbal paraat te hebben. De volgende 'weetjes' kunnen van pas komen:

- In de afgelopen 10 jaar werden Barcelona en Real Madrid ieder 4 keer landskampioen. Twee titels waren er voor Atletico Madrid.
- Sinds 1929 is Real Madrid 35 keer landskampioen geweest en Barcelona 26x. Andere kampioenen in de afgelopen 95 jaar zijn Athletic Bilbao (8x), Valencia (6x), Real Sociedad (2x), Sevilla (1x), Real Betis (1x) en Deportivo La Coruna (1x). Deze laatste met de Nederlandse spits Roy Makaay in de gelederen.
- Real Madrid, Barcelona en Athletic Bilbao spelen als sinds de start van de Primera División in 1928 onafgebroken op het hoogste niveau.
- De 'Cup met de grote oren' nu Champions League voorheen Europacup 1, werd het vaakst door een Spaans team gewonnen, 21 keer waarvan 16 keer door Real Madrid en 5 keer door Barcelona. Italië en Engeland staan op deze lijst gedeeld 2e met 12 titels.
- De meest succesvolle Nederlandse trainers in Spanje waren Johan Cruyff (4 landstitels en een Europacup 1 met Barcelona), Leo Beenhakker (3 landstitels met Real Madrid), Frank Rijkaard (2 landstitels en een Champions League met Barcelona) en Louis van Gaal (2 landstitels met Barcelona).
- Johan Cruyff is als speler en trainer zonder twijfel de meest bekende en gewaardeerde, ook door fans van andere clubs, voetballer. Hij speelde van 1973 tot 1978 voor Barcelona en in 1981 nog korte tijd voor Levante. Van 1988 tot 1996 was Cruyff trainer van Barcelona. In tegenstelling tot wat in Nederland vaak wordt gezegd was de bijnaam van Cruyff in Spanje niet 'El Salvador (de verlosser)'. Een mythe die door Edwin Winkels, op basis van uitgebreid archiefonderzoek, in een van zijn boeken wordt ontkracht. Zijn werkelijke bijnaam was 'El Flaco', de magere.
- Faas Wilkes was in 1953 de eerste Nederlander die naar Spanje vertrok. Hij speelde tot 1959 voor Valencia en Levante.



*In tegenstelling tot wat wij in Nederland denken is de bijnaam van Cruyff in Spanje niet 'El Salvador (de verlosser)*



# Wintersport in Spanje

Als Nederlanders denken we voor onze wintersport niet zo heel snel aan Spanje. Natuurlijk is het wel bekend dat er in de Pyreneeën resorts zijn waar kan worden geskiëd, waarbij de gedachten dan meestal vooral uitgaan naar Andorra. Minder bekend, althans onder Nederlanders, zij de gebieden Baqueira - Beret - Bonaigua en Formigal, elk met behoorlijk wat kilometers pistes.

In de hooglanden tussen de Pyreneeën en Madrid zijn er tal van kleine skigebieden. Leuk, maar de verre reis wellicht niet helemaal waard, tenminste niet voor de fanatiekelingen die flink meters willen maken. Verblijf je in Madrid dan is een bezoek

aan Puerto Navacerrada de moeite wel waard om een dagje heen te gaan. Negen liften ontsluiten 10 km piste tussen 1.703 en 2.174 meter. Je kunt de besneeuwde toppen bij helder weer vanuit de stad zien liggen en hebt geen auto nodig. Het OV brengt je in anderhalf uur van centrum Madrid naar de voet van de lift.

Spectaculair is het skigebied Sierra Nevada, ten zuiden van Granada. Meer sneeuwzeker dan je zou verwachten zo diep in het Spaanse zuiden. Al is ooit, in 1995, het Wereldkampioenschap skiën afgelast bij gebrek aan sneeuw. Een jaar later ging het wel door met grote namen als de Oostenrijker Patrick Ortlieb (afdaling), de Noor

Atle Skårdal (Super G), de Italiaan Alberto Tomba (slalom en reuzenslalom) en de Luxemburger Marc Girardelli (combinatie) als winnaars. Meer dan 110 km piste wordt ontsloten door 23 liften. Het dorp ligt op 2.200 meter, de hoogstgelegen piste begint op 3.300 meter met een prachtig uitzicht over de vlakten van Andalucia en bij helder weer tot aan Afrika. Wie gewend is aan wintersport in de Alpen moet even wennen aan een lunch met gamba's al ajillo in plaats van Tiroler Gröstl of Currywurst met Pommes. Daarentegen kun je wel een ochtend heerlijk skiën bij min 20 om dan in een goed uur naar Motril te rijden en daar bij plus 20 te lunchen op een terras aan de Middellandse Zee



## Nederlandse Business Clubs in Spanje

Eenmaal gevestigd in Spanje dan is het lidmaatschap van een van de Nederlandse of Nederlandstalige business clubs het overwegen waard.

- Dutch Business Club Madrid - [www.thedutchbusinessclub.com](http://www.thedutchbusinessclub.com)
- De Kring Barcelona - [www.dekring.org](http://www.dekring.org)
- Zakenkring Valencia - [www.zakenkringvalencia.com](http://www.zakenkringvalencia.com)
- Nederlandstalige Business Club Costa Blanca - [www.nbccostablanca.com](http://www.nbccostablanca.com)
- Marbella Dutch Business Club - [www.marbelladutchbusinessclub.nl](http://www.marbelladutchbusinessclub.nl)

Daarnaast bestaan er tal van Nederlandse verenigingen. Een overzicht daarvan is te vinden op [www.spanjevandaaa.com](http://www.spanjevandaaa.com)



# Carlos Alcaraz, portret van een nu al groot tennisser

Spanje mag gerust een tennisland genoemd worden. Koning der koningen is natuurlijk Rafael Nadal, een van de heel weinigen met een Golden Grand Slam (alle Grand Slams gewonnen plus Olympisch Goud). Maar Spanje heeft door de jaren heen veel meer toppers voortgebracht, zoals Alberto Berasategui, Sergi Bruguera, Àlex Corretja, Albert Costa, Carlos Costa, David Ferrer, Juan Carlos Ferrero, Conchita Martínez, Carlos Moyà, Tommy Robredo, Emilio Sánchez Vicario, Javier Sánchez Vicario, Arantxa Sánchez Vicario en Fernando Verdasco.



Op 5 mei 2003 werd er in El Palmer (Murcia) een groot talent geboren die wellicht ooit Nadal naar de kroon kan gaan steken, Carlos Alcaraz Garfia. Zestien jaar oud maakte hij in 2020 in Rio de Janeiro zijn ATP-debuut. Zijn Grand Slamdebuut volgde in januari 2021 bij het Australian Open, waar hij in de eerste ronde onze landgenoot Botic van de Zandschulp naar huis stuurt. In dat jaar schoot hij door de wereldranglijst heen naar nummer 32 en won hij de Next Generation ATP Finals, het eindejaarstoernooi voor de beste acht spelers tot 21 jaar. Zelf was hij toen nog maar 18. De grote doorbraak van Alcaraz kwam in 2022 toen hij in maart het toernooi van Miami op zijn naam schreef door drie top 10-spelers te verslaan en daarna op het ATP-toernooi van Madrid achtereenvolgens Nadal en Djokovic opzijzette en in de finale afrekende met de Duitser Alexander Zverev. 2022 was ook het jaar dat hij zijn eerste Grand Slamtitel haalde na winst op Casper Ruud in de finale van de US Open. Alcaraz werd daarmee de jongste nummer 1 van de ATP-Wereldranglijst ooit.

### Jongste nummer 1 van de ATP-Wereldranglijst!

Onderbroken door enkele blessures zet Carlos zijn zegetocht voort. Inmiddels heeft hij Roland Garros en twee keer Wimbledon op zijn naam geschreven, deze laatste in 2024 na een finale waarin Novak Djokovic alle hoeken van de baan kreeg te zien. 'Nole' naam twee maanden later wel wraak door in Parijs in de finale het olympisch goud voor de neus van Alcaraz weg te kapen (6-7, 6-7). Hierop zal de Spanjaard dus nog tenminste vier jaar moeten wachten.

Of dat er gaat komen...., interessant om te volgen. Aan de top komen is één, er blijven is weer iets anders. Een aantal andere jonge spelers, waaronder in ieder geval de Italiaan Sinner, klopt stevig op de deur. Maar hoe dan ook, Spanje heeft wederom een uitzonderlijk tennistalent.

# Hurtan



Kek karretje toch? En nog relatief betaalbaar ook (afhankelijk van het type en de uitvoering vanaf € 59.000). Engels?, nee Spaans. Een kleine werkplaats in de omgeving van Granada produceert al vele jaren een beperkte hoeveelheid auto's per jaar. Motor en chassis worden door Renault geleverd. De carrosserie en het binnenwerk met de hand gemaakt op basis van uw specificaties. Iedere auto is daarmee uniek. Het management van Hurtan en Iber Business Group kennen elkaar al vele jaren. Wilt u de bezitter worden van zo'n bijzonder voertuig dan heeft u als IBG-contact vast een streepje voor. Kijk op [www.hurtan.com](http://www.hurtan.com) voor een impressie van de beschikbare modellen.



# TAAL- BARRIÈRES IN BUSINESS- TO-BUSINESS?

## Iber Lengua

TAAL EN CULTUUR

**U** ziet kansen in Spanje, maar wat doet u om uw mogelijkheden te verkennen, uw bedoelingen over te brengen en de reacties van uw nieuwe gesprekspartners te begrijpen? Taal- en cultuurverschillen kunnen amusant zijn, behalve wanneer ze uw business in de weg staan. Voor ondernemers en bedrijfsmedewerkers die in het zakelijk verkeer culturele misverstanden willen voorkomen, heeft het taal- en cultuurbureau Iber Lengua een aantal speciale diensten ontwikkeld.

### Taaltraining Spaans

Geen kale spraakles maar een complete introductie in de zakenconversatie en cultuur toegespitst op de branche waarin de deelnemers actief zijn. Deze trainingen kunnen in-company bij u worden verzorgd, maar ook gedurende een korte intensieve periode in ons opleidingscentrum in Haarlem of op onze locatie in Extremadura, Spanje.

Daarnaast kunt u bij Iber Lengua ook terecht voor taaltrainingen, vertalingen en tolkdiensten in meer dan vijftien verschillende talen.

### Belangstelling?

Bel Iber Lengua voor meer informatie: **023 - 5389849**  
of mail [info@iberlengua.nl](mailto:info@iberlengua.nl).

[www.iberlengua.nl](http://www.iberlengua.nl)

## Spaans leren

Het is zeker waar, er zijn plaatsen in Spanje waar je met Engels, Nederlands of Duits verder komt dan met Spaans, maar over het algemeen is het toch wel een heel groot voordeel om een flink mondje Spaans te spreken als je zakendoet, werkt of woont in dit mooie land. Veel mensen voelen zich ongemakkelijk om het te spreken, bang dat het niet goed genoeg is. Maar het helpt al enorm als je een gesprek kunt volgen, een vraag kunt verstaan of een tekst of aanwijzing kunt begrijpen. Investeren in je Spaans is dus absoluut geen overbodige luxe. Er zijn eindeloos veel instituten of privé docenten waar je terecht kunt. Bijvoorbeeld bij Sparkling Spanish: [www.sparklingspanish.com](http://www.sparklingspanish.com) of bij het al vele jaren zeer hoog aangeschreven taalinstuut Iber Lengua in Haarlem en Jarandilla de la Vera in het noorden van Extremadura, ongeveer 2 uur rijden van Madrid en Salamanca ([www.iberlengua.nl](http://www.iberlengua.nl)).



## Trufas de España



Wie aan truffels denkt, die denkt vaak aan Italië of Frankrijk. Slechts weinigen weten dat de wilde zwarte truffel in veel gebieden in Spanje voorkomt, met name in de bossen en velden van Sorio, het grootste productiegebied, Huesca, Aragon en Guadalajara.

Het 'zwarte goud', met prijzen tot duizenden euro's per kilo, groeit onder de grond aan de wortels van de eik, den, wilg en hazelaar. Uit de symbiose met de boomwortels haalt de truffel haar voedingsstoffen. Varkens hebben een goede neus voor het vinden van rijpe truffels, maar als groot liefhebber ervan eten ze de truffels het liefst zelf op. Vandaar dat tegenwoordig door truffeljagers gebruik wordt gemaakt van speciaal hiervoor getrainde honden.

Er bestaan zo'n tweehonderd soorten truffels waarvan de meeste niet eetbaar zijn. Drie soorten zijn favoriet in de gastronomische wereld. De witte truffel (*Tuber magnatum*) is verreweg de duurste. Deze komt vooral uit Italië en soms uit Kroatië. Dan volgt de zwarte of Perigord truffel (*Tuber melanosporum*), die iets minder duur is en op heel veel manieren in gerechten wordt verwerkt. De zwarte truffel wordt vooral gevonden in Spanje, Zuid-Frankrijk en Italië. Als laatste culinair interessante truffel is er de



zomertruffel (*Tuber aestivum*). Deze truffel heeft een grotere verspreiding en komt ook in wat noordelijker streken voor.

Naar de herkomst van de zwarte truffel is veel onderzoek gedaan. Er blijkt onder onderzoekers internationaal inmiddels wel consensus over de origine ervan: de zwarte truffel komt uit Andalusië. In de laatste ijstijd, zo'n vijftien-duizend jaar geleden, werden de eiken in heel Europa weggevaagd, behalve in Andalusië. Sindsdien heeft de truffel zich meer en meer verspreid over Zuid-Europa.



In het verleden hingen er veel mythen rondom truffels. In de middeleeuwen verbood de Rooms Katholieke kerk het eten ervan zelfs omdat ze uit de hel afkomstig zouden zijn. In geen enkel oud kookboek wordt de truffel als ingrediënt genoemd. Tijdens de Spaanse burgeroorlog, toen er in de buurt van de stad Teruel loopgraven moesten worden gemaakt, stuitten de soldaten op de 'patatas negras', de zwarte aardappelen. De soldaten hechten er toen geen enkele waarde aan. Pas jaren later toen de Fransen in het gebied kwamen en de truffel ontdekten, werd de truffel daar een belangrijke economische impuls die het tot de dag van vandaag nog steeds is.

Geniet van de vele toepassingsmogelijkheden van dit bijzondere product, maar realiseer je dat de meeste truffelolie, truffelboter, truffelmayonaise etc. is gemaakt met aroma's, niet van echte truffel. Dan kan het nog steeds lekker smaken, maar wie bij een zakenlunch of -diner indruk wil maken overtuigt zich vooraf van de echtheid. Is uw gast een kenner dan onderscheidt die beslist truffel van het aroma met die naam.



# Bridging the **Communication** Gap: Leveraging AI for Internal Processes in Engineering Companies

Columnist: Yuliia Didur; In haar thuisland Oekraïne was Yuliia (39) een gekend consultant en coach voor innovatieve bedrijven die haar kennis en ervaring inzetten om innovaties duurzaam en winstgevend te maken. Om haar talenten verder te kunnen ontplooiën trok ze naar West-Europa. Na enige tijd in Nederland gewoond en gewerkt te hebben heeft Yuliia sinds een jaar Valencia als thuisbasis voor haar zakelijke activiteiten in Spanje, Nederland, België, Dubai en Oekraïne. <https://www.linkedin.com/in/yuliia-didur/>

In a rapidly evolving landscape, innovation and efficiency are paramount. While much focus is often placed on utilizing artificial intelligence (AI) to enhance customer interactions, the potential of AI to streamline internal processes and communication within companies is equally transformative. For firms, where departments like production, engineering, sales, and top management often operate in silos with different communication styles and priorities, AI can be the key to harmonizing efforts and achieving superior results for clients.

## The Challenge of Cross-Department Communication

Companies are characterized by their complexity and the diverse nature of their departments. Each department speaks its own "language". Production teams focus on operational efficiency and precision, engineering departments are driven by technical innovation, sales teams prioritize customer relationships and targets and top management is concerned with strategic oversight and profitability. This diversity can lead to communication barriers, misunderstandings and inefficiencies, ultimately impacting the final product delivered to the client.

Effective internal communication is crucial for aligning these diverse teams towards a common goal. This is where AI comes into play, offering advanced solutions to facilitate seamless communication and collaboration across departments. AI can revolutionize internal communication by providing tools that bridge the gap between departments, ensuring that information is conveyed accurately and efficiently.

- **AI-Enhanced Messaging Platforms:**
- Smart Assistants: AI-driven assistants can manage routine queries,



schedule meetings and route messages to the appropriate departments, ensuring timely and relevant communication. For example, an AI assistant can automatically remind team members of upcoming deadlines or meetings, freeing up human resources for more critical tasks.

- **Natural Language Processing (NLP):** AI with NLP capabilities can understand and translate the technical jargon of different departments, making it easier for teams to comprehend each other's messages. This ensures that critical information is not lost in translation, and everyone has a clear understanding of their roles and responsibilities.

- **Intelligent Document Management**
- **Automated Organization:**
- AI can automatically categorize and organize documents based on content, making it easier for employees to find the information they need. This reduces the time spent searching for documents and ensures that everyone has access to the latest information.
- **Version Control:**
- AI ensures that all team members are working with the most up-to-date documents, reducing the risk of errors due to outdated information. For instance, engineering changes and updates can be automatically disseminated to all relevant departments.

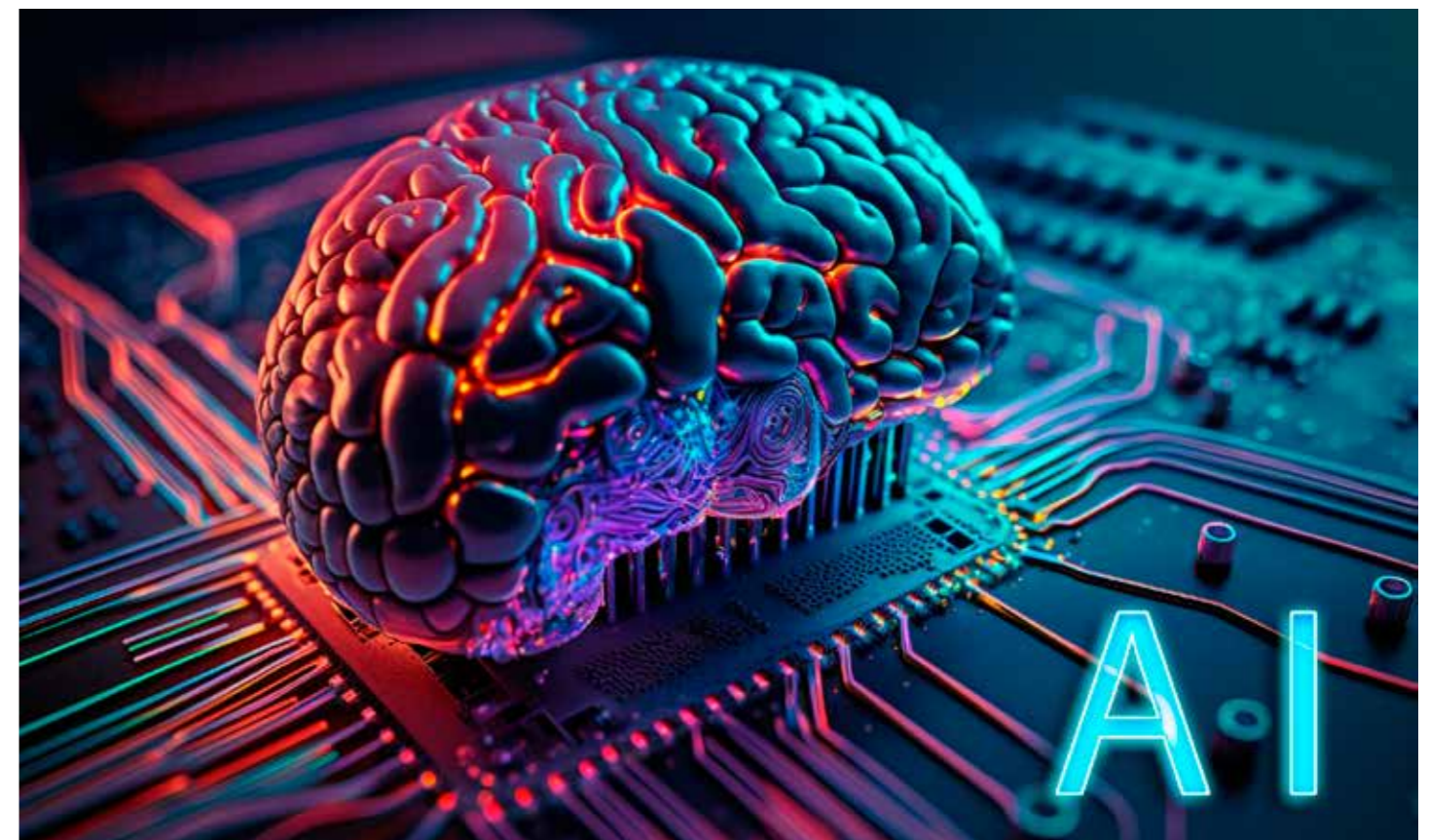
- **AI-Driven Collaboration Platforms**
- **Integrated Project Management:**
- AI can provide a centralized platform where all departments can track project progress, share updates, and collaborate in real-time. For example, AI can analyse project data to predict potential bottlenecks and suggest solutions, ensuring smoother workflows and timely project completion.
- **Predictive Analytics:**
- AI can analyse project data to predict potential issues before they become critical, allowing for proactive management and problem-solving.
- **Streamlining Task Management**
- Correct task assignment and tracking are critical for project success. AI can play a pivotal role in ensuring tasks are correctly set and monitored across departments.
- **Automated Task Allocation**
- Smart Allocation: AI algorithms can allocate tasks based on individual expertise and current workload, ensuring optimal resource utilization. This helps in balancing workloads and leveraging the strengths of each team member.
- **Real-Time Adjustments:** AI can dynamically adjust task assignments in response to changing project needs and unforeseen challenges, ensuring that projects stay on track.
- **Progress Tracking and Reporting**
- Real-Time Updates: AI tools can provide real-time updates on task progress, ensuring all departments are aware of the current status and any issues that arise. This promotes transparency and keeps everyone aligned with project goals.
- Automated Reporting: Regular progress reports generated by AI can keep everyone informed and aligned, reducing the need for frequent status meetings and allowing more time for productive work.
- **Enhancing Interpersonal Communication**
- AI can also improve the quality of interpersonal communication within engineering companies by providing insights and tools that facilitate better understanding and collaboration.
- **Sentiment Analysis:**
- Employee Feedback: AI can analyse communication patterns and feedback to gauge employee sentiment, helping managers address issues proactively and improve team morale. This creates a healthier work environment and fosters better teamwork.
- Conflict Resolution: By identifying potential areas of conflict early, AI can help mediate and resolve issues before they escalate, ensuring smoother interpersonal relations.

- **Language Translation:**
- Multilingual Support: In global engineering companies, AI-powered translation tools can break down language barriers, ensuring clear communication across international teams. This fosters better collaboration and understanding among diverse teams.

In companies where precision, efficiency, and collaboration are paramount, AI offers transformative solutions to enhance internal communication. By leveraging AI-powered tools for messaging, document management, task allocation, and data analysis, companies can bridge the communication gap between departments. This not only improves internal workflows but also ensures that the entire organization is aligned towards delivering superior results for the client.

Investing in AI for internal communication is not just about adopting new technology; it's about fostering a culture of collaboration, efficiency, and continuous improvement. Engineering companies that embrace AI will be better equipped to navigate the complexities of modern projects, drive innovation, and maintain a competitive edge in the industry.

*Consultant en coach voor innovatieve bedrijven*





Voor geweldig zaken doen in Spanje



100+ enthousiaste collega's | 25+ jaar ervaring | 10+ kantoren in Spanje

**EUROECONOMICS**  
Compliance

**Bedrijfsoprichtingen en belastingaangiften**  
Sinds 1996

**OTIS** Legal Group

**Oplossingsgerichte advocaten**  
Sinds 2005

**ifar** Insurance & Finance

**Verzekeringen en hypotheke**  
Sinds 2007

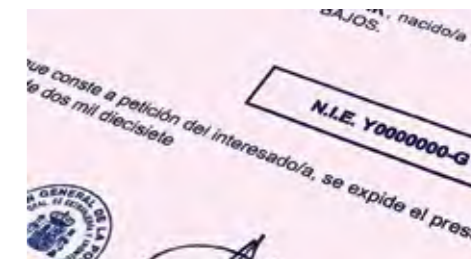
**EUROECONOMICS**  
Group

We make it easy

EuroEconomics.com

## Bedrijfsoprichting

Om te exporteren naar Spanje is het niet nodig om daar een bedrijf op te richten. Je kunt eenvoudig vanuit Nederland goederen of diensten leveren en daarvoor een factuur sturen. Werk je met een distributeur of agent, dan geldt hetzelfde. Voorheen, toen de vennootschapsbelasting in Spanje lager was, kon het fiscaal aantrekkelijk zijn om een vennootschap op te richten. Maar die tarieven zijn, op een enkele bijzonderheid na, ongeveer hetzelfde als in Nederland. Zodra je personeel in dienst wil nemen en/of bedrijfsruimte wil huren dan is het wel zaak om een bedrijf naar Spaans recht op te richten. Dat ging in het verleden heel gemakkelijk, maar is tegenwoordig een stuk lastiger. Je zult moeten aantonen dat je daadwerkelijk bedrijfsactiviteiten hebt, inclusief een vaste inrichting.



Er zijn diverse ondernemingsvormen mogelijk. Elk daarvan heeft voor- en nadelen. Het is daarom van belang de bedrijfsactiviteiten en -doelstellingen, nu en voor in de toekomst, goed te omschrijven. De meest voorkomende bedrijfsvormen zijn:

- S.L., vergelijkbaar met een B.V.
- S.A., vergelijkbaar met een N.V.
- Sucursal, een filiaal van een buitenlandse vennootschap zonder eigen rechtspersoonlijkheid.

Voor de S.L. en S.A. bestaan er diverse varianten, afhankelijk van het eigendom van het aandelenkapitaal en/of de aard van de werkzaamheden (bijvoorbeeld vrije beroepen). Naast de S.L., S.A. en de Sucursal zijn er nog andere vormen waaronder de Vaste Inrichting (Establecimiento Permanente), Representation Office, stichtingen, verenigingen en ondernemingsvormen voor natuurlijke personen, zoals de vennootschap onder firma.

De meest gangbare rechtsvorm is de S.L., de sociedad de responsabilidad limitada. Deze is gebaseerd op de Europese richtlijnen en vergelijkbaar met de Nederlandse B.V. Enkele verschillen daarmee zijn:

- Het minimum te storten kapitaal is in Spanje € 3.006;
- Er is een uitgebreidere bestuurdersaansprakelijkheid;
- Een negatief eigen vermogen is niet toegestaan;
- De formele vereisten bij het nemen van bestuurs- en aandeelhoudersbesluiten zijn uitgebreider;
- Niet-residente bestuurders en aandeelhouders moeten een fiscaal vertegenwoordiger (administrador) benoemen;

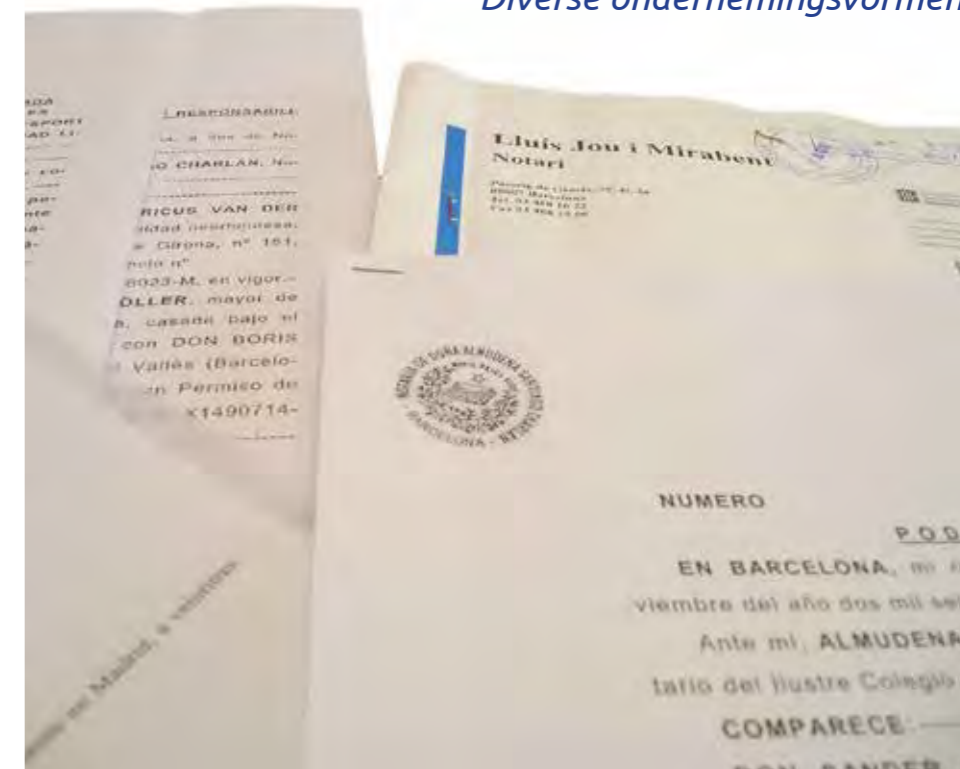
De administrador heeft een belangrijke functie. Een Spaanse SL dient altijd minimaal één bestuurder (administrador) te hebben. Alle formele documenten worden door de administrador persoonlijk ondertekend. Denk daarbij aan notariële aktes, jaarstukken, fiscale zaken, bankdocumenten en personeelscontracten. Je kunt ervoor kiezen om zelf administrador



te zijn, je landenmanager of een ander personeelslid in Spanje die functie geven of een derde daarvoor vragen. Alle vor-

men hebben voor- en nadelen die in het boek Ondernemen in Spanje uitgebreid zijn beschreven.

### Diverse ondernemingsvormen



# Boveland in Barcelona

Columnist: Floris Jan Boveland, 241-voudig Nederlands hockeyinternational, meervoudig Europees, Wereld en Olympisch kampioen.

Tijdens de Olympische Spelen gebeuren er rare dingen; favorieten gaan kopje onder, vedettes zakken door het ijs, outsiders bereiken ongekende snelheid, hoogte en sterkte. De Olympische Spelen zijn zo complex, er is zo veel te doen en alles is zo anders, dat het toernooi niet met andere te vergelijken is. Ik schets u een zomerse ochtend in juli tijdens de Olympische Spelen van 1992 in Barcelona.

In de hal van ons appartement pak ik een colaatje uit de automaat. Een druk op de knop is al genoeg, want ja het is allemaal gratis. Voor ik de eerste bocht neem, passeer ik een bak Magnums. Een pakje roomboter op een stokje, het voelt slecht maar is wel lekker. Nog verder richting eetzaal komen we langs een lange rij computers. Daarin staan de biografieën van alle atleten, maar belangrijker, we kunnen elkaar berichten sturen. Nog voor de wedstrijden beginnen zijn de eerste romances een feit. De Kaapverdische schone die wij net passeerden wordt binnen een minuut getraceerd. Zwemster. We berichten haar, wensen haar succes en zien haar wellicht (zeker) later nog.

De Italiaans volleybalploeg passeert ons; twee meter lange macho's, sikje hier, tatootje daar. Wat een uitstraling en wat een mooie arrogantie. Rechts ligt ons privé-strand, wij slaan linksaf de eetzaal in. Drieduizend stoelen. Vierentwintig uur per dag overvloed aan pasta, salade, brood en vruchten, rijst, curry en andere Aziatische prutjes, pizza, friet en hamburgers. Er zijn vier Mac Donalds restaurants. Zonder bediendes! De Big Macs glijden zo van de bekende glijbaantjes op je bord. Niet een, twee of drie, nee zo veel je maar wilt.

## Op zoek naar Boris Becker, en Michael Jordan.

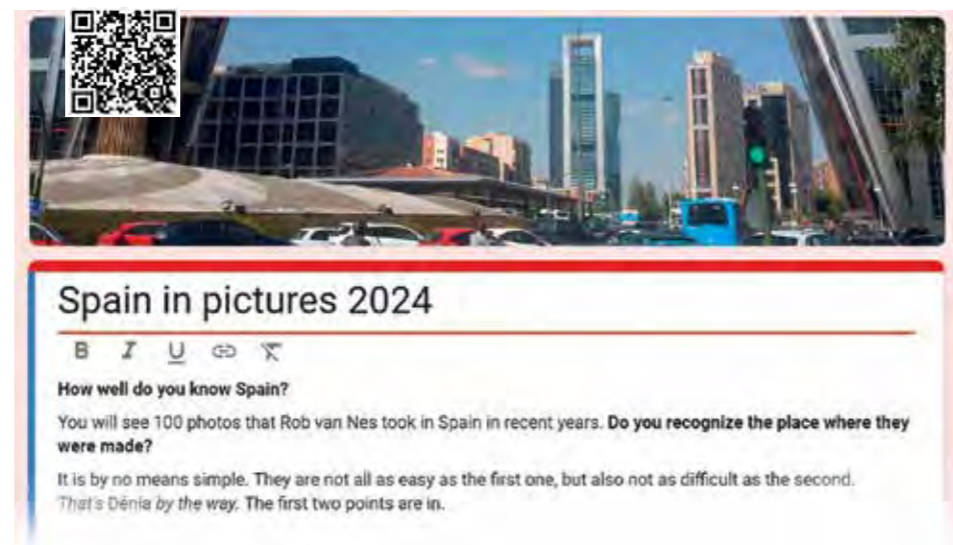
Met ons bord vol scannen wij de ruimte, op zoek naar bekende sporters. Voor een hockeyer zijn wij misschien heel wat, maar voor sporters wereldwijd zijn wij natuurlijk niets. Wij gaan op zoek naar Boris Becker, Navratilova en misschien wel Michael Jordan. We belanden aan een tafel met drie prachtige en vooral krachtige Amerikaanse atleten. Later zien we op televisie dat het Devers, Ashford en Torrence zijn, de Olympische sprintmedailles van toen. Terug van het eten stuiten we op een oploopje. Het is een cameraploeg met Julio Iglesias die de Spaanse ploeg bezoekt. We schieten snel een foto en gaan op een holletje naar huis want al over vijf minuten begint de teamspreking. Higgend komen we binnen. Bezweet luisteren we naar de coach en kijken op ons horloge. Over tien minuten beginnen de volleyballers met hun wedstrijd...

Een Olympisch dorp is het walhalla voor sporters. 12.000 sporters en sporters only. Alles is aanwezig, gratis, groot en prachtig. De mooiste plek op aarde.



## Wie kent Spanje echt?

Dat Spanje een fotogeniek land is dat trekt niemand in twijfel. Maar wie kent al die bijzonder plaatsen. In de online-quiz *Spain in Pictures* zijn er 100 bijzondere plaatsen op een rij gezet. In meerkeuze geeft de deelnemer de locatie aan. Eenvoudig is het zeker niet en er valt niets te winnen, maar zeker ook niets te verliezen. Test uw kennis van Spanje via QR code of vraag de link op via [info@iber.info](mailto:info@iber.info)



# Nieuw! Ondernemersplein-Spanje, één platform waar Nederlanders zaken met elkaar kunnen doen in Spanje.

Steeds meer Nederlanders en Nederlandse bedrijven vinden hun weg naar het fijne Spanje. Of het is voor zakelijke kansen of voor persoonlijk geluk, in Spanje zijn de omstandigheden gunstig voor menigeen.

Zo kwam ook Anne-Margreet van Huffelen, een van de oprichters van het nieuwe netwerk- en marketingplatform Ondernemersplein-Spanje, naar Spanje om te genieten van het buitenleven onder de zon. Om die droom waar te maken stopte ze met haar loondienstbaan en begon voor zichzelf. Toen ze vorig jaar voor het eerst naar een Nederlandstalige netwerk-bijeenkomst ging viel het kwartje: We zijn met velen, ondernemers hebben veel te bieden, en zowel particulier als zakelijk doen we zaken het liefst in onze eigen taal. Het probleem? We kunnen elkaar nog niet altijd even makkelijk vinden en bereiken.

Zó ontstond het idee voor een platform. Al snel zat Anne-Margreet met een zakenpartner aan tafel om een platform te creëren voor alle Nederlandstaligen die zakendoen in of vanuit Spanje. Zakendoen is dan ook zeer breed bedoeld. Zowel het aanbieden van producten en diensten, als het plaatsen van vacatures en het delen van kennis en informatie moet mogelijk zijn op dit platform. En, niet geheel onbelangrijk, het makkelijk vindbaar maken van ondernemers. Het moest mogelijk zijn om op locatie en bedrijfsactiviteit te kunnen zoeken en dan gelijk een dienstverlener bij je in de buurt te kunnen vinden.

Zogezegd, zo gedaan. In slechts een paar maanden tijd hebben de twee ondernemers, die naast het platform ook nog een marketing-, communicatie- en designbureau runnen, het hele platform vanuit het niets opgebouwd. De eerste versie van het platform is inmiddels live gegaan. Het aantal aanmeldingen neemt toe, en er worden evenementen, producten en vacatures aangeboden.

De ambitie van Ondernemersplein-Spanje is om dé plek te zijn waar Nederlanders in Spanje elkaar kunnen vinden. In eerste instantie online, maar de toekomstplannen zijn om het platform uit te breiden met nóg meer mogelijkheden zoals bijvoorbeeld een boekingsysteem en fysieke evenementen.



Alle Nederlandstalige bedrijven (groot, klein en opstartend) die in of vanuit Spanje zakendoen kunnen zich aanmelden. Er zijn verschillende lidmaatschapsvormen maar lid worden van het platform biedt voor alle ondernemers voordelen. Voor particulieren is er een gratis optie waarmee zij via het platform contact kunnen leggen met ondernemers. Je blijft dan ook op de hoogte van evenementen, producten en vacatures. Bedrijven, producten, evenementen, vacatures en diensten zijn voor alle bezoekers van het platform zichtbaar.

Bekijk de mogelijkheden en meld je aan op [www.ondernemersplein-spanje.nl](http://www.ondernemersplein-spanje.nl). De eerste 50 ondernemers aanmeldingen krijgen een gratis adviesgesprek over de marketing voor hun bedrijf en worden geholpen bij het opzetten van hun account.



# Marieke is niet meer zenuwachtig

Marieke Jonker (40) woont met haar gezin sinds augustus 2023 in Valencia. Ze startte hier met 2 compagnons een openlucht bioscoop (www.solaxcinema.es), geeft bedrijfsadvies in de culturele sector en pitch trainingen aan nieuwe of innovatieve ondernemers in Spanje (www.movesabout.nl)

Het is 13 juni 2012. Ik ben zenuwachtig. Gelukkig is het mijn tweede keer in Las Vegas, dus ik word niet helemaal omvergeblazen, maar het rinkelt, piept en knippert overall om me heen. Al is het pas 8:30 's ochtends, tussen de fruitmachines zitten doorrookte types grote glazen whiskey weg te tikken. Men zegt dat ze extra zuurstof in casino's pompen, zodat je langer wakker blijft. Ik ben echter al high van de zenuwen.

Vandaag moet ik in een conferentiezaal van Caesar's Palace de bioscoopwereld vertellen over de mogelijkheden van een digitale projector. Wat mij betreft is het de democratisering van de bioscoop. Eenmalige voorstellingen zijn nu makkelijk. Je hoeft geen celluloid meer aan elkaar te plakken. Je kunt nu zelf bepalen wat er draait in de bioscoop en via een group-buying platform zorgen dat je favoriete film op je verjaardag in de bioscoop draait.

Mijn PowerPoint is klaar en mijn verhaal van twaalf minuten heb ik zo vaak geoefend dat ik het achterstevoren kan vertellen. Ik ben ruim op tijd voor mijn technische doorloop, doe de deur open naar de zaal... en schrik me wezenloos. Twee en een half duizend stoelen zijn er veel meer als je ze voor je ziet. Ze staan in vier blokken met looppaden ertussen. Links en rechts van het podium hangen popconcertschermen, zodat de achterste rij mijn klamme zweet ook kan zien. Ik lever mijn usb-stick in bij de regie.

De zaal is enorm en leeg. Ik krijg een headset en uitleg dat ik mijn presentatie op de monitoren op het podium kan volgen. De generale is een drama. Ik stotter, twijfel aan alles en weet niet meer wat de beste aanpak is.

De rest van de ochtend kijk ik naar andere sprekers. De ontbrekende rij bij het damestoilet verklapte het al: ik ben de enige vrouw op het podium en de enige onder de vijftig. So far voor innovatie in de filmsector. Maar ik krijg er steeds meer lol in, want wat ik ga vertellen is zó anders. Wanneer ik eindelijk op het podium sta, heb ik er zin in. Mijn verhaal komt er vlot uit en ik negeer de schermen om me heen. Het gaat goed en ik krijg zelfs een lach uit de zaal. De rest van de conferentie word ik vaak aangesproken.



## De ontbrekende rij bij het damestoilet verklapte het al

Nu, 12 jaar later, weet ik dat dit het begin was van een bijzondere periode met veel spreekbeurten over innovatie en nieuwe businessmodellen. Na die zaal met duizenden mensen durfde ik ook te pitchen voor

wedstrijden en financiers. Ik stond steeds meer ontspannen op podia, won awards en schudde zelfs de hand van de kroonprins van Denemarken. Maar wat ik vooral leerde, was dat je het gewoon moet doen. Niet bang zijn of je laten wegblazen door de grootsheid van een event, mensen die ouder zijn of meer ervaring hebben. Laat je nooit 'mansplainen'. Omarm dat je anders bent of denkt, en geloof in je verhaal, dan word je vanzelf interessant voor anderen. Ook in een ander land.

# Bijzondere plaatsnamen

Als we kijken naar gemeenten in Spanje met de langste namen dan staat het 76 inwoners tellende dorp Colinas del Campo de Martín Moro Toledano in de provincie León met 39 letters (inclusief spaties) en 7 woorden bovenaan de lijst. Op de tweede plaats in deze 'ranglijst zonder importantie' vinden we het dorp Cruilles Monells i Sant Sadurn de l'Heura (1.090 inwoners) in de provincie Girona. De vele duizenden steden en dorpen in Spanje hebben soms bijzondere namen. Een kleine bloemlezing:



- Adios (Navarra) - Tot ziens
- Ajo (Cantabrië) - Knoflook
- Alcantarilla (Murcia) - Riool
- Ampolla (Tarragona) - Met penis
- Cabeza La Vaca (Badajoz) - Koeienhoofd
- Cabra de Santo Cristo (Jaén) - De geit van de Heilige Christus



- Cariño (A Coruña) - Schatje
- Cebolla (Toledo) - Ui
- Cenicero (La Rioja) - Asbak
- Consuegra (Toledo) - Schoonmoeder
- scucha (Teruel) - Luister
- Guarromán (Jaén) - Vieze man
- La Hija de Dios (Ávila) - De dochter van God
- Laguardia (Álava) - Bewaker
- Limpas (Cantabrië) - Schoonmaken
- Malcocinado (Badajoz) - Slecht gekookt
- Marbella (Málaga) - Mooie zee
- Matagorda (Almería) - Doodt de dikke vrouw
- Ojós (Murcia) - Ogen
- Pancrudo (Teruel) - Rauw brood
- Parderubias (Pontevedra) - Een stel blondjes



- Pepino (Toledo) - Komkommer
- Puerto Lápice (Ciudad Real) - Potlood haven
- Somosaguas (Madrid) - We zijn water
- Templeque (Toledo) - Wiebelend

- Torrijas (Teruel) - Wentelteefjes
- Ventosa (La Rioja) - Winderig
- Viladecans (Barcelona) - Honden dorp
- Villapene (Lugo) - Dorp penis
- Villarubia de los Ojos (Ciudad Real) - Blonde dorp van de ogen

Bron: SpanjeVandaag (www.spanjevandaag.com), een website met interessante weetjes en actueel nieuws

## Wist je dat...

... er tal van interessante Spaanse uitvindingen zijn. Bijvoorbeeld tafeltennis (in 1937 maakte een Baskische timmerman het eerste tafeltennisbalspel met pingpongbal), het astronautenpak (in 1935 in Granada ontwikkeld), de zwabber met emmer (1956), de wegwerpspuit (1975), de voorloper van de helikopter (ontwikkeld door een in Murcia geboren luchtvaartwetenschapper die in 1936 om het leven kwam bij een crash met een KLM-toestel onderweg naar Amsterdam), de onderzeeër (1888 in Cartagena), de digitale rekenmachine (1914) en de lolly (1957).

... volgens het Spaanse statistiebureau er 1.800 dorpen zijn, 'pedanías, parroquias en diseminados' genoemd, met slechts 1 inwoner. Banco de España rapporteert dat er 3.400 dorpen zijn die op het punt staan te verdwijnen. 70% van het grondgebied van Spanje wordt bevolkt door nog geen 13% van de bevolking. Er is dus nog ruimte voor wie van rust houdt. Financieel is het ook aantrekkelijk, een heel dorp kopen is niet zelden voordeliger dan een appartement in een grote stad of aan de costa's.

... het Parlement en de Senaat in 2022 een wet heeft aangenomen waarin de klantenservice wordt gereguleerd. Via de 'Ley de Servicios de Atención a la Clientela' wordt geregeld dat bedrijven en instanties verplicht zijn om persoonlijk, dus door een mens, de klant die belt te woord te staan. Dat betekent dat automatische robots en antwoordapparaten niet meer zijn toegestaan. Verder is er een limiet van maximaal 3 minuten op de wachttijden en moeten bedrijven binnen 15 dagen klachten oplossen. Zou het werken?

... José Antonio Osborne, hoofd van het familiebedrijf Osborne, in 1956 zocht naar een ontwerper van een logo voor zijn Brandy. Manolo Prieto schetste een stier op een stuk papier en de Osborne-stier was geboren. De eerste stier werd in 1957 langs de weg van Burgos naar Madrid geplaatst. Een houten stiertje van maar 4 meter hoog. Later wordt er wettelijk bepaald dat reclameborden minimaal 125 meter van de weg verwijderd moeten zijn. Om toch zichtbaar te blijven werd er een metalen constructie van 14 meter hoog gemaakt die in 1988 helemaal

zwart werd geschilderd. Op talloze plekken in het land is deze stier te zien.

... de hoogste huizenprijzen in Spanje zijn te vinden in San Sebastian, gemiddeld € 5.191 per m², gevolgd door Barcelona (4.630), Madrid (3.935), Palma (3.531) en Bilbao (3.774).

... Spanje 62 universiteiten kent, waarvan er 19 particulier. De oudste is die van Salamanca, opgericht in 1218. De Universidad Complutense in Madrid, opgericht in de 13e eeuw, is met ca. 100.000 studenten een van de grootste ter wereld. Onder de alumni zijn er vele bekende historici, filosofen en Prime Ministers.

... de regio Murcia 2,2% van het Spaanse grondoppervlak beslaat, maar goed is voor 20% van de Spaanse export van groenten en fruit. Maar liefst 70% van de geëxporteerde kool, 66% van de sla, 62% van de selderij, 56% van de citroenen en 55% van de meloenen komt uit deze regio.

... Loterijkantoor La Bruixa d'Or in het Pyreneese bergdorp Sort een soort pelgrimsoord is voor de kopers van een lot voor de Spaanse kerstloterij (El Gordo). In 1994 viel op een daar gekocht lot de eerste hoofdprijs en sindsdien is dat veel vaker gebeurd.



... Om je auto te parkeren je volgens het meest recente jaarrapport van EasyPark in Barcelona het duurste uit bent, ruim € 3 per uur. Twee keer zoveel als Madrid waar het gemiddelde tarief € 1,52 bedraagt. Het Baskische Vitoria zit daar met € 1,85 tussenin. In andere steden is het parkeren goedkoper dan Madrid. Beetje flauw misschien om Amsterdam in de vergelijking mee te nemen.

Van deze en heel veel andere interessante wetenswaardigheden ben je op de hoogte als lezer van de nieuwsbrief van Spanje Vandaag: [www.spanjevandaag.com](http://www.spanjevandaag.com)

# Kies een partner die weet uit welke hoek de wind waait!

De **Iber Business Group** is een full service business development bureau gespecialiseerd op de lijnen Nederland – Spanje en Nederland – Portugal en vice versa. IBG biedt Nederlandse bedrijven de mogelijkheid om succesvol de Iberische markt te betreden. Een markt met meer dan 50 miljoen consumenten en honderdduizenden bedrijven die openstaan voor Nederlandse kwaliteit. Vele bedrijven hebben inmiddels de weg gevonden, maar de kansen die er vooral voor het MKB nog liggen zijn legio. Daarbij bieden de partners van IBG, ieder vanuit een eigen vakdiscipline en gebaseerd op jarenlange ervaring, de ondersteuning die nodig is.

[www.iber.info](http://www.iber.info)



**IBG**  
Iber Business Group

## Iber activiteiten:

Consultancy & Business Development • Market research • Strategy • Partner Search • Marketing  
Mergers & Acquisitions • Interim Management • Outsourcing • Legal