



NAVID OTAREDIAN

## Laat allochtonen ons gidsen

'Nederland is al vier eeuwen een handelsland, daar ligt onze grote kracht', stelde prof. Frank den Butter, drijvende kracht achter Amsterdam Trade University en docent aan de VU, onlangs bij het Economen Forum in Delft. Maar er is in vierhonderd jaar wel veel veranderd. Was het ontdekken van verre markten en exotische producten het geheim achter het grote succes, nu lijkt het alsof we niet verder willen kijken dan de buurlanden. Er is enige creativiteit voor nodig om de blik te verruimen.

Een analyse van de handelsstromen in 2005 laat zien dat meer dan tachtig procent van onze export naar buurlanden in Europa en de VS gaat. Opvallend is dat de export naar Azië en Afrika nog geen tien procent is van onze totale export.

Misschien denken we dat in deze gebieden de risico's van zakendoen hoger zijn. Dit is wellicht waar, maar het betekent niet dat deze markten oninteressant zijn en er geen winsten te behalen zijn. Vooral voor het mid-

den- en kleinbedrijf is er een wereld te winnen.

Nog maar een paar jaar geleden gingen veel bedrijven failliet en steeg de werkloosheid. De overheid vond het bestrijden van het begrotingstekort belangrijker dan investeren in onze economie. Mijn ingenieursbureau, dat voorheen aan grote infrastructurele projecten had gewerkt, moest genoegen nemen met kleine projecten in de woningbouw en zelfs woningrenovaties.

Het bedrijf noodgedwongen inkrimpen was niet leuk, maar geen ramp. Ondernemen is altijd uitdagend, een proces van creatief zijn. Om de economische impasse te doorbreken, ging ik ver buiten Nederland op zoek naar mogelijkheden. Met mijn kennis en ervaring van andere werelddelen zou ik mijn bedrijf en andere Nederlandse bedrijven kunnen helpen om in het Midden-Oosten en Afrika voet aan de grond te krijgen.

Toen ik daarmee begon, bleek het een gat in de markt. We zijn gestart met een businessclub voor mensen met

speciale kennis van, of interesse in een ander werelddeel en bedrijven die verder wilden kijken dan de buurlanden. Natuurlijk, zo'n stap vergt lef. Want de route naar potentiële klanten in verre oorden is niet eenvoudig en vereist grote investeringen. Het valt niet mee om op afstand een betrouwbare lokale partner te vinden, de risico's in te schatten en zaken te doen. Nog los van communicatieve en culturele problemen.

Daar heb ik het volgende op gevonden: de inzet van allochtone Nederlanders die iets willen doen in hun land van herkomst. Deze mensen hebben daar een natuurlijk netwerk en met hun kennis van de taal en cultuur zijn ze in staat veel sneller en efficiënter resultaat te boeken. Wat ze missen is kennis van onze producten en diensten. Wij selecteren de juiste mensen, die we getraind en gewapend met onze kennis en kunde op pad sturen.

Bij een goede match snijdt het mes aan twee kanten. De inzet van allochtonen brengt de transactiekosten voor

een bedrijf omlaag, je boort een nieuwe markt aan en je lost hier een probleem op. Zo heb ik vier jaar geleden iemand aan een baan geholpen die de totale wanhoop nabij was. Deze Palestijn van Jordaanse afkomst kreeg maar geen werk als ingenieur, wat ik ook voor hem probeerde te doen. Nu vertegenwoordigt hij ons met succes voor een aantal bedrijven in Dubai. Ik ben ervan overtuigd dat, als hij hier was gebleven zonder werk, hij zo gefrustreerd was geworden dat hij van het rechte spoor was afgeweken.

We hebben intussen mensen in onder andere Irak, Egypte, Jordanië en Syrië en ik probeer een brug te slaan naar Iran. Na vierhonderd jaar Hollandse handel sturen we nu hoogopgeleide allochtonen als gidsen op 'onze schepen' naar den vreemde.

Navid Otaredian heeft een ingenieursbureau, is directeur van reïntegratiebedrijf Advexis voor hoogopgeleide allochtonen, oprichter van twee businessclubs die ondernemerschap onder allochtonen bevorderen en Nederlandse bedrijven helpen in het buitenland, verbonden aan De Baak Management Centrum en bestuurslid MKB-Delft.