

EIGEN ZAAK NAAR HET BUITENLAND



Hans van der Gulik



Lisette Keus



Menno Vinck



Dennis Dare

Ondernemers die willen uitbreiden naar het buitenland moeten hun zaak op Curaçao eerst goed op de rit zetten. De overheid zou de regelgeving voor ondernemen over de grens transparanter moeten maken en ambtenaren bij de belastingdienst zouden beter op de hoogte moeten zijn van die regelgeving. Drie conclusies van drie ondernemers. Dennis Dare van de Kamer van Koophandel luisterde en discussieerde mee. Hij helpt ondernemers bij de export van goederen en diensten of uitbreiding van de zaak.

Tekst Dick Drayer
Beeld Brett Russel

EIGEN ZAAK NAAR HET BUITENLAND

Hans van der Gulik is general manager van Dynaf, een bedrijf dat backupsystemen voor levering van elektriciteit verkoopt aan andere bedrijven, inclusief het onderhoud daarvan. Hij startte Dynaf Caribbean in 1999 en opende een tweede vestiging op Aruba in 2005. Op dit moment heeft Dynaf vestigingen op Curaçao, Aruba, Sint Maarten, Trinidad en in Colombia. De consument kent het bedrijf vooral door de zonnepanelen die het bedrijf inmiddels ook verkoopt, maar alternatieve energie is slechts een heel klein onderdeel van Dynaf.

'Toen ik in 2002 op Aruba wilde beginnen, maakte ik één grote fout', zegt Hans. 'Ik had mijn eigen bedrijf in Curaçao nog niet goed op de rails. Een uitbreiding vergt een focus van honderd procent, maar ik moest mijn tijd echt verdelen tussen Curaçao en de nieuwe activiteiten op Aruba. Dat werkte niet. Je basis moet goed zijn. Ik begon daar met een club die mijn bedrijfsactiviteiten erbij nam. Ook dat werkte niet. Uiteindelijk heb ik iedereen bedankt voor bewezen diensten en ben helemaal opnieuw begonnen, met nieuwe mensen. Toen liep het wel.'

Voor Lisette Keus ligt de zaak iets anders. Zij is haar bedrijf op Curaçao gestart en focuste vanaf het begin op het buitenland. 'Ik had eerder in Bangladesh gewoond om leren tassen te maken waarvan het ontwerp door klanten online zelf aangepast kon worden. Dat avontuur liep uiteindelijk stuk en terug op Curaçao heb ik het idee van online *customization* omgedraaid. Ik zou tassen gaan maken die klanten na aankoop zelf aan kunnen passen, zodat je desgewenst elke maand een andere tas hebt, zonder iedere keer een nieuwe te kopen. Ik laat ze in Colombia maken en verkoop de tassen in Nederland, daar is de markt groot genoeg om een start te maken.' Lisette liep als exporterende ondernemer tegen een woud van regelgeving aan en kon daar niet meteen wegwijs uit worden. Hoe zit dat met de belasting, exportvergunning of gewoon een vestigingsvergunning op Curaçao? Lisette hoorde van een speciale exportregeling, maar kon online daarover geen informatie vinden. 'In ieder geval niet hapklaar. Ik heb niet het geld om mensen in te huren om me daarmee te helpen.'

'Dan moet je bij de Kamer van Koophandel zijn', zegt Dennis Dare. Daar is informatie gratis. Dennis helpt ondernemers met hun exportplannen. 'Op de afdeling Trade Promotion, Investment Promotion and Business Information worden vragen van ondernemers beantwoord. Vergeet niet, de Kamer heeft een groot netwerk aan contacten, kent ambassades en Kamers van Koophandel in andere landen.' Gebrek aan kennis van de buitenlandse markt is over het



algemeen een groot struikelblok, denkt Dennis. 'Het eerste wat je je moet afvragen bij export of uitbreiding, is of er vraag is naar jouw product of dienst. Ken je je potentiële klanten, onderscheidt jouw product zich van andere producten die op de markt te krijgen zijn? Maar ook: wie zijn je concurrenten?' Voor Lisette speelden al die vragen niet. 'Ik spring in het diepe en zie wel. Om mijn tassenhandel te financieren, maak ik nu zelf sieraden en die verkoop ik hier lokaal.' Trots toont ze haar creaties aan tafel. 'Het begon met het schieten van Lionfish. Van de huid van die vis maak ik de oorbellen, die ik verkoop bij duikwinkeltjes. In de zoutpannen vond ik veren van flamingo's. Die gebruik ik nu ook. Toen ik ze wilde exporteren naar Nederland vroeg ik bij de douane of dat mocht. Flamingo's zijn bedreigde diersoorten. Zeiden ze tegen mij: dan zeg je toch dat het ganzenveren zijn!'

Het gebrek aan kennis en kunde van sommige ambtenaren die een ondernemer op zijn pad vindt, is voor de tafelgasten een bron van ergernis. Als voorbeeld noemt Hans de exportfaciliteit, waarmee je een bijzonder laag winstbelastingtarief over je export hoeft te betalen. 'Als je een goede administratie voert, kun je hier gebruik van maken, ook zonder een bedrijf in de E-zone te hebben. Maar dan kom je bij de Belastingdienst en dan heb je kans dat een ambtenaar dat niet goed inschat. Ik kreeg aanslagen waar ik vervolgens drie tot vier jaar mee bezig was om ze te corrigeren.'

Menno Vinck herkent deze situatie. Hij is al drie jaar *country leader* Aruba bij BearingPoint Caribbean. 'Wij automatiseren overheidsdiensten. Processen in het ambtelijk apparaat en de betreffende wetgeving omzetten in een IT-systeem. Regelingen goed toepassen is vaak een kwestie van goede informatietechnologie. Die kan helpen om de juiste informatie beschikbaar te stellen door de historie van een bedrijf vast te stellen. Belastingambte-

naren kunnen daarmee een aangifte snel verwerken.' Menno ziet daarin ook een taak van de overheid. 'Die zou meer moeten investeren in digitale informatievoorziening voor ondernemers. Je kunt natuurlijk de regels vereenvoudigen, dat is waar, maar veel regels zijn er niet voor niets. Daar zijn goede redenen voor. Je kunt met behulp van automatisering zaken makkelijk maken. Dat leidt vaak al tot een hogere *compliance*, het voldoen aan regelgeving. Ondernemers willen vooral duidelijkheid.' Hans is het niet eens met Menno. Maak je bij de Belastingdienst online één foutje, dan ga je volgens hem zo weer de papieren molen in. 'We zijn ook nog niet klaar met de automatisering', antwoordt Menno. 'Maar Curaçao maakt op dit moment grote stappen en dat is goed voor iedere ondernemer.' Beleidsmakers binnen de overheid zouden volgens Hans in ieder geval meer moeten praten met ondernemers. 'Kruip eens in de huid van een ondernemer, probeer te denken vanuit hun positie. Ik doe dat ook met mijn klanten, verplaats me in hun situatie. Pas als ik hem of haar goed begrijp, verkoop ik.'

Wat import en export duur maakt op Curaçao zijn de kosten van betalingen over transacties. Daar zijn alle drie de ondernemers het over eens. Hans: 'Als ik kijk naar wat ik jaarlijks afreken bij de banken, dan is dat redelijk absurd. De *licence fee* van één procent bijvoorbeeld. Die houdt de Centrale Bank in over alle transacties tussen mij en mijn buitenlandse klant. Ik zet soms producten in de markt weg met een scherpe marge van zes tot zeven procent. Als ik dan ook nog twee procent daarop verlies door de Centrale Bank, eerst bij de import één procent en dan bij de export opnieuw, heb ik een probleem. Die betalingen gaan daarom nu buiten Curaçao om. Via een offshore bankrekening of een bankrekening in Friesland. Dat scheelt vaak tienduizenden gulden. Banken op Curaçao hebben grote invloed en hanteren relatief hogere tarieven dan elders. Dan móet je wel creatief worden.'

Waar moet je als ondernemer op letten bij export naar de regio?

- Is er vraag naar uw product of dienst?
- Kent u uw potentiële cliënt?
- Is uw product of dienst onderscheidend?
- Wie zijn uw concurrenten?
- Welke importtarieven zijn er in het land waar u naar exporteert?
- Exporteert u naar een CARICOM-lidstaat, dan is er vaak een flinke importheffing voor goederen en diensten die daar al te krijgen zijn.
- Zijn er andere barrières, zoals technische, hygiënische en douanevoorschriften?

Wie over de grenzen gaat, kan dat volgens Menno beter met diensten doen dan met producten. De logistiek van inkoop, opslag en export is niet altijd even makkelijk. Dat probleem heb je niet met de export van dienstverlening. 'Wij automatiseren overheidsdiensten; we werken al op de diverse Antilliaanse eilanden en gaan nu uitbreiden naar Engelstalige Caribische eilanden. Vooral de resultaten van de Belastingdienst Caribisch Nederland hebben deuren voor ons geopend in de rest van de Caribbean. Momenteel voeren we gesprekken met St. Lucia, Barbados, Anguilla, British Virgin Islands, Turks & Caicos. De Caribische markt telt meer dan 40 miljoen bewoners en miljoenen toeristen.'

Zowel Hans als Menno werkt in een bedrijf met goede omzet en veel mensen. Zijn er problemen, dan wordt dat opgelost door kennis in te kopen. Voor Lisette ligt dat anders. Als zelfstandig ondernemer zonder personeel heeft ze vooral internet gebruikt om antwoorden op haar vragen te krijgen. Een bezoek aan de Kamer van Koophandel had haar volgens Dennis veel tijd kunnen schelen. 'De Kamer is betrokken bij Curaçao Business Point en Carib Connect. Daarin brengen we ondernemers en investeerders bij elkaar. Op het laatste platform zijn ook templates te vinden voor je business-, export- en financiële plannen.' <