

TEKST KOEN VAN SANTVOORD
BEELD MAARTEN NOORDIJK

ONDERNEMEN IN DE ZON



Velen dromen ervan om een bedrijf te beginnen op een tropisch eiland. Slechts enkelen doen het ook. Sprout sprak vijf ondernemers die hun droom waarmaken. Hoe bevalt het ze? “Chillen op de Antillen? Vergeet het maar. **Ik weet nu pas wat hard werken is.**”

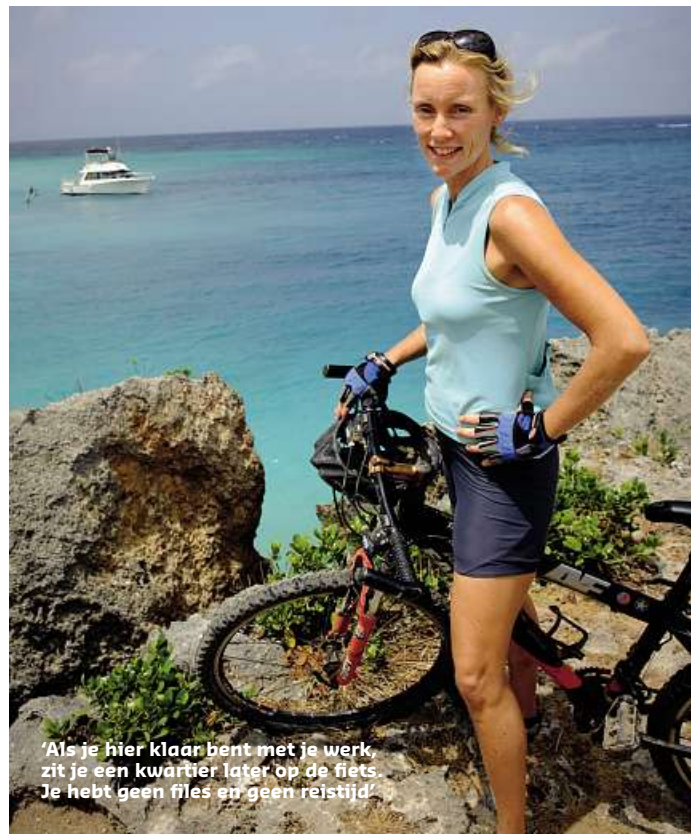
‘Curaçao is een verademing’

Als Ellemieke van Beek haar hoofd om de hoek van haar kantoortje steekt, kijkt ze uit over de azuurblauwe Caribische Zee. Als ze twintig passen zet, kan ze haar handdoekje uitspreiden, terwijl ze onderweg nog een cocktail bestelt. Haar rietgedekte pandje staat namelijk op het terrein van Zanzibar, een populaire strandtent op Curaçao. Van Beek is 38, maar haar leven lijkt nu al op een pensioenreclame. Zeker, haar vertrek uit Nederland was een vlucht, zegt ze terwijl ze aan een cappuccino nipt. “Ik werkte als marketeer bij Spaarbeleg en maakte lange dagen. Mijn leven verliep volgens een vast ritme, was niet spannend meer. Ik was het beu.” Eind 2000 besloot ze op reis te gaan en belandde op Curaçao. “Het was een verademing. Ik waardeerde de ruimte heel erg, ook geestelijk. Ik ontmoette veel meer soorten mensen dan de standaard hoogopgeleide carrièremakers in Amsterdam. Ik ging terug naar Nederland, zegde mijn baan op, verkocht mijn huis en nam het eerste vliegtuig terug.”

Geen files

Vier jaar later startte ze haar eigen onderneming, na op Curaçao in loondienst te hebben gewerkt. Op het eiland was ze verknocht geraakt aan mountainbiken, een hobby die ze in Nederland nooit had ontwikkeld. “Als je hier klaar bent met je werk, zit je een kwartier later op de fiets. Je hebt geen files en geen reistijd.”

In 2004 schreef ze een businessplan. Met Wannabike wilde ze toertochten organiseren om toeristen kennis te laten maken met de natuur. “Ik was veel te optimistisch, dacht wekelijks tien tochten te kunnen maken. Maar toeristen komen hier vooral om te zonnen of te duiken, niet om te fietsen.” Ze zocht naar andere inkomstenbronnen en ontdekte de lokale jeugd. Iedere dondermiddag traint ze met haar medewerkers dertig schoolkinderen, daar is zelfs een wachtlijst voor. Ook breidde ze haar diensten uit richting de zakelijke markt. Met haar tweede bedrijf Wannago Outdoors richt ze zich op teambuil-



‘Als je hier klaar bent met je werk, zit je een kwartier later op de fiets. Je hebt geen files en geen reistijd.’

ding. Dan blijkt ineens het voordeel van een klein eiland. “Ik was de eerste die zoiets deed. Er is nauwelijks concurrentie. Als je hier een goed idee en een netwerk hebt, kun je snel groeien.” Laatst organiseerde ze bijvoorbeeld een evenement voor 120 salesmanagers van een multinational. Dat soort opdrachten geven haar tevens de ruim- >>



'Als je hier komt omdat je klaar bent met Nederland, red je het meestal niet.'

te om meer inhoudelijk bezig te zijn en de diepte in te gaan. Inmiddels heeft ze in die jaren 6500 klanten bediend.

Het ondernemen lijkt haar makkelijk af te gaan. Maar je moet niet te licht denken over de cultuurverschillen, waarschuwt Van Beek. Mensen denken op de Antillen een soort Nederland in de Cariben aan te treffen, maar de verschillen zijn net zo groot als met Japan, waar ze ook gewoond heeft. "Je moet je Nederlandse maatstaven loslaten. Sommige leveranciers hebben geen e-mail. Dus ga je koffiedrinken, een praatje maken en na een paar bezoeken zet je je handtekening onder een handgeschreven klasje dat voor een offerte doorgaat. Zo

bouw je hier je netwerk op. Persoonlijke contacten zijn heel belangrijk, je rijdt eindeloos rondjes over het eiland."

Kopje onder

Op een steenworp afstand treffen we ondernemer Marc Brummelhuis (41). Hij is een fanatiek sporter en oogt zo fit als Lance Armstrong. En hij is net zo'n doorzetter. Brummelhuis vertrok achttien jaar geleden met lege handen naar Curaçao, verbleef de eerste vier jaar illegaal op het eiland en is inmiddels een van de succesvolste ondernemers. Hij is mede-eigenaar van Kooyman Techniek, dat jaarlijks acht miljoen euro omzet en vijftig medewerkers in dienst heeft. Daarnaast heeft hij met twee zakenpartners dit jaar de deuren geopend van Morena Resort, het eerste eco-resort van het eiland. Terwijl hij ons rondleedt langs roodgeverfde vakantiewoningen, vertelt hij dat ze bouwtechnieken gebruikten die door de komst van airco grotendeels vergeten waren. Door maximaal rekening te houden met de windrichting en de stand van de zon warmen zijn huisjes nauwelijks op en verbruiken ze een minimum aan energie.

We strijken neer bij de bar met uitzicht op het zwembad. Brummelhuis, afkomstig uit het oosten van Nederland, spreekt op de kenmerkend nuchtere wijze over de realisatie van zijn resort, een project van acht miljoen euro. "Het ging heel soepel. We kennen het eiland, hebben veel relaties en hebben een goede naam opgebouwd. Dat maakt het een stuk makkelijker om hier iets te realiseren. Door de overheid en door de bank word je direct serieus genomen."

Zo makkelijk als hij het nu vertelt, is het voor een nieuwkomer natuurlijk niet. In al die jaren heeft hij veel Nederlandse ondernemers zien komen, en vooral zien gáán. "Als je hier komt omdat je klaar bent met Nederland, red je het meestal niet. Die mensen klagen vanaf dag één dat er geen Albert Heijn is. Zij blijven Nederlands denken en voelen. Je moet echt kopje onder gaan hier, niet je boterhammen met pindakaas blijven eten. Ik emigreerde vanuit mijn hart. Ik was op zoek naar avontuur, naar de rafelranden die Nederland niet heeft. In Nederland wordt alles voor je geregeld, hier moet je zelfvoorzienend zijn. Het leven is harder hier, dat trekt me."

Smeltkroes van culturen

Veel ondernemers beginnen te lichtzinnig aan hun Caribische avontuur, merkt Brummelhuis. "Ze beginnen meteen, zonder het land te verkennen en de cultuur te proeven. Curaçao is een smeltkroes van Zuid-Amerikaanse en Caribische culturen. Reis eerst eens naar Colombia en Venezuela, dan snap je veel meer van het leven hier. Als je in Nederland een goed reclamebureau hebt, wil niet zeggen dat je dat hier ook lukt."

Dat neemt niet weg dat er volop kansen zijn. "In Nederland is het belangrijk dat je concept top is, anders red je het niet. De uitvoering is makkelijk, want je schakelt bedrijven in die het werk voor je doen. Hier hoeft je idee niet top te zijn, maar is de uitvoering veel belangrijker. Mensen leven hier bij de dag. Hun leven draait niet om werk, maar om de familie: samen eten, koken, domino spelen, een soap kijken. Daardoor kost het veel meer energie om je plannen op lange termijn te realiseren. Ook het vinden van gemotiveerd personeel is lastig." ■

Het leven op **Aruba** is relaxed

Aruba maakt een minder rafelige indruk dan Curaçao. Het begint al op het vliegveld, waar het hoogpolig tapijt ligt uitgerold voor de Amerikaanse toeristen. Ook het eiland zelf maakt een aangeharkte indruk; de hotels langs de kust staan keurig in het gelid. In een zakenrestaurant op het terrein van een golfclub spreken we met advocaat Annemarie Verblackt (35), die ruim zes jaar geleden haar Nederlandse werkgever verruilde voor een Arubaans advocatenkantoor. Het was de zon die haar

naar de Antillen trok. "Ik ben een zommersmens. In de zon bloei ik op en barst ik van de energie. Het was een gok om naar een nieuw land te verhuizen, maar vanaf dag één voel ik me hier thuis."

Vooraf het relaxte leven op Aruba spreekt haar aan. "Mensen hebben geen volle agenda's, genieten meer van het leven. In Nederland was ik zondagmiddag al onrustig, zat ik al na te denken over dossiers waar ik maandag mee aan de slag moest. Hier ga ik zondag lekker naar het strand. Ik leef hier als in mijn studententijd." Als we die avond naar het >>

ARUBA HEEFT EIGEN REGELS

De regels voor het beginnen van een bedrijf zijn op Aruba strenger dan op de andere eilanden. Om een vestigingsvergunning en de noodzakelijke directeursvergunning te verkrijgen moet je minimaal vijf jaar legaal op het eiland verblijven, anders moet zestig procent van de aandelen in bezit zijn van een Arubaan. Het is mogelijk om een stroman in te schakelen, maar die is vervolgens wel statutair directeur van het bedrijf en daarmee hoofdelijk aansprakelijk voor belastingschulden en dergelijke. Dat zal die persoon alleen doen als hij honderd procent inzicht heeft in de bedrijfsvoering en de feitelijke ondernemer volledig vertrouwt.





‘Als iemand zegt dat hij terugbelt, gebeurt dat vaak niet’

happy hour gaan in de tuin van het Hyatt hotel, begrijpen we wat ze bedoelt. Terwijl we goedkope, maar prima cocktails drinken, speelt een bandje opzweepende merengue. We komen razendsnel in contact met lokale zakenmensen die hier het einde van de werkweek vieren. De sfeer is los, je hebt geen LinkedIn nodig om contacten te leggen. En netwerken, zal iedereen beamen, is cruciaal op de eilanden. “Toen ik hier net was, irriteerde het me dat iedereen alles regelde via zijn relaties”, zegt de advocate. “Nu ik zelf een groot netwerk heb opgebouwd, doe ik het ook. Zo werkt het hier. Het eiland is klein, de lijnen zijn kort.”

Op 1 juli van dit jaar begon Verblact haar eigen advocatenkantoor, Aruba Legal, en koos ze definitief voor een toekomst op het eiland. “Ik ga twee keer per jaar op familiebezoek in Nederland, dat is genoeg. Alleen toen mijn vader even ernstig ziek was, realiseerde ik me hoe ver weg ik was.”

Slechte betaalmoraal

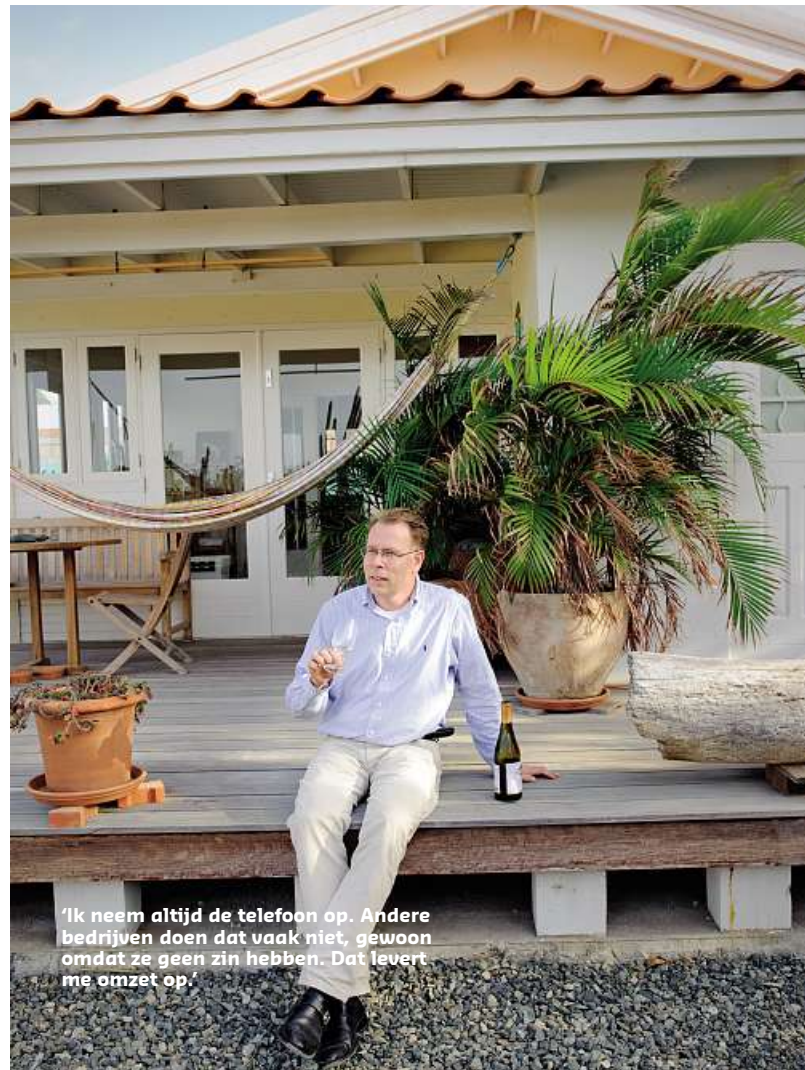
Aruba leeft van het toerisme, zo’n tachtig procent van de economie drijft erop. Zo ook wijngroothandel Arion, van Govert van der Hout (44). Hij ontvangt ons met een romige, Amerikaanse Chardonnay en vertelt met aanstekelijk enthousiasme over het lokale zakendoen. Van der Hout, afgestudeerd vinoloog en in een vorig leven sommelier bij De Hoefslag, organiseert regelmatig wijnproeverijen en is gewend om mensen te entertainen.

Hij praat ons bij over het belang van netwerken, de enorme bureaucratie op het eiland, de slechte betaalmoraal en de starre houding van banken. Om met het laatste te beginnen: hij had vanwege een importeurschap eens 30.000 euro nodig en ging naar de bank voor een rekening-courant. Met verontwaardiging in zijn stem: “Mijn grond moest als onderpand, mijn wijnvoorraad ook, en mijn moeder moest een achtergestelde lening verstrekken. En dan nog kost zo’n lening twaalf procent! Je moet zorgen dat je hier zelf geld hebt, anders krijg je het lastig.”

Ondernemen op de Antillen is een delicaat spel, dat vraagt om tact en geduld. Nederlanders zijn vaak arrogant, denken alles beter te weten en willen vaak te snel, horen we van de ondernemers die we spreken. Van der Hout: “Als iemand zegt dat hij terugbelt, gebeurt dat vaak niet. Het heeft geen zin om een dag later zelf te bellen, want dan ben je een zeurpiet en haken ze af. Je moet gewoon een week wachten, even op de koffie gaan, de tijd nemen. Je wordt vanzelf relaxed hier.”

Begrijp hem niet verkeerd, Van der Hout zou nergens anders willen wonen. Als tiener woonde hij al even op Aruba en als eindwintiger keerde hij terug, voorgoed. “Toen ik landde, róók ik het eiland. Het voelde alsof ik thuiskwam.”

Alle strubbelingen ten spijt is ondernemen op Aruba soms verbluffend eenvoudig, zegt hij lachend. “Ik neem altijd de telefoon op. Andere bedrijven doen dat vaak niet, gewoon omdat ze geen zin hebben. Dat levert me veel omzet op.” ■



‘Ik neem altijd de telefoon op. Andere bedrijven doen dat vaak niet, gewoon omdat ze geen zin hebben. Dat levert me omzet op.’



'We hadden nooit durven dromen dat het zo succesvol zou zijn. Iedere zondag komen er ruim honderd gasten, dan sta je echt te genieten.'

Sint Maarten kent veel bureaucratie

De laatste etappe van onze trip voert ons duizend kilometer in noordoostelijke richting, naar Sint Maarten. Vanuit het vliegtuig zien we groene bergen opdoemen, een scherp contrast met de vaak dorre vegetatie op Curaçao en Aruba. Ook de grote lagune met zijn zeilboten en megajachten geeft een mooie eerste aanblik. Minder aantrekkelijk is de enorme hitte en het gebrek aan wind. En waar we helemaal geen rekening mee hadden gehouden, zijn de files op het eiland. Sint Maarten is de afgelopen jaar enorm bebouwd, maar de infrastructuur is niet meegegroeid. Een ritje van west naar oost, amper tien kilometer, duurt zomaar anderhalf uur.

Pal naast het vliegveld maken we kennis met Jorrit Heekelaar (26) en Marleen Gerritsen (27), afgestudeerd in respectievelijk bedrijfskunde en Frans. Het jonge stel realiseerde een droom die velen koesteren: een eigen strandtent op een tropisch eiland. De naam van hun uitspanning, Karakter, doet recht aan hun doorzettingsvermogen, temeer omdat ze braaf de officiële kanalen hebben gevolgd.

Het eerste anderhalf jaar dat ze hier woonden, had Heekelaar - met ruime horeca-ervaring - een eenvoudig baantje in de bediening. Zijn vriendin gaf rondleidingen in een vlindertuin. Ondertussen werkten ze aan de realisatie van hun droom. "Niemand geloofde erin", zegt Heekelaar. "Mijn collega's hadden al zo vaak dromers voorbij zien komen." Achteraf begrijpt hij hun scepsis wel. "Het is zo ontzettend complex, het is niet na te vertellen. We hadden een restaurantvergunning nodig, een vestigingsvergunning, een verblijfsvergunning en een directievergunning. Alles loopt door elkaar en je moet langs talloze kantoortjes." De bureaucratie was soms gekmakend. "We had-

den ooit een zegel nodig van tien Antilliaanse gulden. Die hadden we keurig meegenomen, werden we weer teruggestuurd omdat we twee zegels van vijf nodig hadden en niet één van tien. Waren we weer een halve dag verder."

Orkaan

Naarmate de opening dichterbij kwam, begonnen ze steeds meer te twijfelen. Zouden de mensen Karakter wel weten te vinden? Die vraag is inmiddels beantwoord. "We hadden nooit durven dromen dat het zo succesvol zou zijn", zegt Gerritsen. "Iedere zondag komen er ruim honderd gasten. Gisteren hadden we een avond met tapas, cocktails en jazz. Het zat helemaal vol, dan sta je echt te genieten achter de bar."

De keerzijde is dat ze lange dagen maken. Zes dagen per week zijn ze veertien uur in touw. "We wisten dat we hard moesten werken", zegt Heekelaar. "Nu weten we pas wat dat inhoudt." Gerritsen: "Mensen zeggen vaak: lekker chillen op de Antillen. Nou, vergeet het maar. We hebben weinig tijd voor een sociaal leven."

Tot overmaat van ramp scheerde vorig najaar, vier maanden na de opening, orkaan Omar voorbij. Hun strandje was helemaal weggeslagen; het was een ravage. Gerritsen: "We hebben staan janken. We hadden zó hard gewerkt en in een paar uur was alles weg. Op zo'n moment mis je je vrienden en familie."

"En toch," zegt Heekelaar, "kan ik me niet voorstellen dat ik nu in Nederland op kantoor zou zitten. We zijn aan het ondernemen en we zijn lekker buiten, wat wil je nog meer?" ■

'We zijn aan het ondernemen en we zijn lekker buiten, wat wil je nog meer?'