

## **Meta-ondernemer Jacob Willemsen over zaken doen in Amerika: “The devil is in the detail” (Jalta, 19 februari 2016)**

*Het is heel normaal: Nederlanders die wat bereikt hebben genadeloos neersabelen. Om dit tegen te gaan vanaf nu de maandelijkse rubriek op Jalta waarbij we Nederlanders die dit verdienen aan het woord laten. Om de trots mee te voelen, om van te genieten en om van te leren. Vandaag deel 2: Jacob Willemsen, ondernemer in the city that never sleeps.*

Volgend jaar woont hij 20 jaar in Amerika. En zijn leven leest als een jongensboek: Jacob Willemsen kwam in 1997 met twee koffers naar Amerika om een project uit te voeren, nu runt hij al bijna 15 jaar zijn eigen onderneming “Trans Atlantic Business Services: TABS”, waarbij hij Nederlandse bedrijven zoals SuitSupply en Nedap helpt om de Amerikaanse markt te veroveren. Naast enkele grote ondernemingen komt het ook vaak voor dat Nederlandse startups de andere kant van de Atlantische Oceaan willen verkennen, waarbij TABS dan helpt om ze op te starten. Inmiddels woont hij met zijn gezin aan de Jersey Shore, maar zijn kantoor zit nog steeds in hartje Manhattan. In gesprek met een praktische ondernemer die andere ondernemers helpt om succesvol te zijn.

### **Wat zijn de grote valkuilen voor Nederlandse ondernemers als ze naar Amerika komen?**

Deze vraag is gesneden koek voor Jacob, dit is zijn werk. Hij deelt: “In veel opzichten onderschatten Nederlandse ondernemers de Amerikaanse markt”. Als eerste worden de verschillen met de Nederlandse cultuur onderschat. Waar deze verschillen op voorhand duidelijker lijken te zijn met bijvoorbeeld China, zijn ze met de VS subtieler, maar niet minder belangrijk. Zo betekent “interesting idea” eigenlijk dat het niets is, Amerikanen zijn simpelweg te beleefd om te zeggen dat ze een bedrijfsconcept al eerder hebben gezien. Daarnaast onderschat men de potentie van de Amerikaanse markt die 18.000 miljard dollar GDP groot is. Qua afzet is de markt veel verder geïntegreerd dan bijvoorbeeld de Europese markt en met meer dan 300 miljoen consumenten is het te simpel om te denken dat het “just another export country” is. Iets anders dat wordt onderschat zijn de aanloopkosten voordat je in de VS operationeel bent. Er zijn significante juridische, accountancy en marketing kosten te maken die op een hoger niveau liggen dan in Europa. Veel Nederlandse ondernemers gaan ervan uit dat kwaliteit zichzelf verkoopt en budgetteren te weinig voor sales en marketing. En hoewel de Amerikaanse markt homogeen lijkt, zijn er toch een hoop bureaucratische regels tussen de verschillende staten. Zo kan een registratie van een product in Wyoming soepel verlopen terwijl er in California heel moeilijk wordt gedaan. Er zijn verschillende belasting niveaus en zelfs werknemersrechten verschillen. In dat opzicht is het niet veel anders dan Europa, waar je ook niet zo makkelijk een Bulgaar in Sofia kan aannemen en daarvoor in Nederland lasten kan afdragen. De laatste valkuil die benoemd moet worden is de vaak Europese manier van omgaan met werknemersrechten. Het is in Amerika ongebruikelijk om een contract te hebben als werknemer, je werkt “at-will”. Dit betekent dat er snel afscheid kan worden genomen, maar dat het gemiddelde salaris ook iets hoger ligt om dit risico af te dekken. Nederlandse ondernemers betalen soms wel de hoge salarissen, maar geven daarnaast ook nog een contract. In de Amerikaanse mindset is dat dubbelop, iets dat een werknemers natuurlijk blind accepteert. En de ondernemer zit met de gebakken peren als het misloopt.

### **Waarom zijn Nederlandse bedrijven beter dan Amerikaanse?**

“Ik vind Nederlandse bedrijven over het algemeen beter in concept development, industrieel design en procesgericht denken.” Vanzelfsprekend zijn er de bekende voorbeelden die dit zouden kunnen ontkrachten (Google/Apple/Tesla), maar die zijn in de VS uitzonderlijk. De gemiddelde Nederlandse ondernemer is denk ik veel verder daarin dan de gemiddelde Amerikaanse onderneming. Het geven van verantwoordelijkheden en vrijheden aan werknemers en het nemen van verantwoordelijkheden door werknemers is minder goed ontwikkeld in Amerika. Dikwijls krijgen Nederlandse ondernemers het deksel op hun neus als ze de Amerikaanse verkopers vrijheden hebben gegeven die verkeerd of niet hebben uitgepakt. Nederlanders hebben van nature denk ik meer verantwoordelijkheidsgevoel. Amerikanen zijn opportunistischer. Een formule die zichzelf meermalen nuttig heeft getoond is een Nederlandse General Manager als expat naar Amerika sturen om de Amerikaanse sales te laten overzien.

### **Stel dat Europa implodeert door de grote miljoenen vluchtelingen en er volgt weer een emigratiegolf net als in de 19<sup>e</sup> eeuw naar Amerika, zie jij dat gebeuren?**

In Europa gaat het immigratievraagstuk veel meer over vermeende persoonlijke onveiligheid die zou toenemen met immigranten en het verlies aan culturele identiteit. Het immigratievraagstuk in de Verenigde Staten is vooral gericht op de economische impact en de binnenlandse veiligheid in relatie tot terrorisme. De VS heeft een luxe positie dat het 'crème de la crème' kan kiezen vanuit miljoenen aanvragen voor economische immigratie. Nederlanders hebben daarbij over het algemeen bij E-visa (investering) en L-visa (intercompany managers) zelden problemen om naar de VS te kunnen als ze een solide plan hebben. In hoeverre dat na januari 2017 zal blijven valt te bezien. Republikeinen struikelen over elkaar om verder naar rechts te komen en immigratie in alle opzichten te beperken. Dat zal ook impact krijgen voor Nederlanders. Zo maar in de VS je geluk zoeken zonder een plan, zoals dat in jaren 50 nog wel ging, is ook nu al niet meer mogelijk en dit zal in de toekomst alleen maar minder worden, of je nu een Hispanic bent, een Aziat of een Nederlander. Ik denk daarom dat de emigratiegolf naar de VS vanuit Europa beperkt zal blijven.

### **In de USA is efficiëntie vaak ver te zoeken met veel verborgen werkeloosheid, met daar tegenover de Nederlandse zucht naar efficiëntie: hoe kijk jij daar tegen aan?**

Het is fantastisch om zeer efficiënt te zijn met grondstoffen, producten en energie. Minder verbruik, minder afval, duurzaamheid, maar met arbeid heeft het op macro-economische schaal in Nederland niet heel veel zin om efficiënt te zijn als je vervolgens de 'bespaarde krachten' in NL vanuit humanitair oogpunt een economisch vangnet moet aanbieden. De kosten van deze 'inactieve' krachten (arbeidsongeschiktheid, ziektewet, ontslagregelingen) zijn in Europa daardoor hoog, en er is een groot deel van de bevolking die formeel inactief achter de geraniums thuis zit (die in de praktijk dan wellicht gaat zwartwerken). De kloof tussen een uitkering en het minimumloon in Nederland is veel kleiner dan in Amerika. Dus de incentive om te moeten werken in de VS is veel groter. In de VS zijn de kosten van blue collar arbeid lager. Het aannemen en ontslaan is over het algemeen goedkoper en uitkeringen zijn lager. Redenen waarom de inactieve groep veel kleiner is. "Ik zie zelf het voordeel wel van al die laaggeschoolde arbeid". Goede voorbeelden zijn tuiniers, security mensen en conciërges. Waarschijnlijk noemen we dat in Nederland verborgen werkeloosheid, maar ze hebben wel een baan, ritme en discipline om naar het werk te gaan. Ook blijven ze actief in de maatschappij en verdienen het respect van maatschappij.

### **Hoe kijk je tegen Nederlands leiderschap aan versus Amerikaans leiderschap?**

Het Amerikaanse leiderschap duldt denk ik weinig inspraak van het ondersteunend personeel. Het is meer de generaal op het paard die de strategie aangeeft. Daardoor kan er heel snel bijgestuurd worden. In Nederland moet er dan met allerlei inspraakorganen ellenlang worden gepolderd. De Nederlander is denk ik in vrijwel alle opzichten een veel kritischer individu. Keerzijde: Misschien is het besluitvormingsproces in Nederland langer, maar daardoor staan wel alle neuzen (een soort van) dezelfde kant op en is er 'ownership' bij het hele bedrijf. In de VS voeren de arbeiders uit wat de leiding zegt, al kan dat in de praktijk issues opleveren of sub-optimaal zijn.

### **Amerika en Nederland: een goed huwelijk**

Jacob sluit af: "Na bijna 20 jaar geniet ik nog steeds iedere dag van zakendoen in Amerika. Door de ervaring die ik heb, kan ik andere ondernemers helpen om op een goede manier te starten in Amerika. Dat is mijn passie." Over het algemeen werken Nederlanders en Amerikanen ook erg goed samen, maar zoals uit de verschillende zaken blijkt moet je de details niet uit het oog verliezen. Je plan kan nog zo goed zijn, als de uitvoering niet werkt, dan gaat het niet werken. The devil is in the detail.

*Dr. Rutger van den Noort is te volgen op twitter via @RutgervdNoort*