



zo 15 jun 2014, 05:30

'Ondernemen is hier ook genieten van het land en die waardering laten blijken'

Windenergie groeit in olierijk Brazilië

Dorinde Meuzelaar

ROUVEEN -

De wind komt in Brazilië uit een andere hoek. Letterlijk zelfs, want de laatste paar jaar maakt windenergie een grote opmars door in het olierijke Brazilië. Goed nieuws voor Dirk Jan Kootstra en Sjeff van Breugel. Hun bedrijf Pontis Engineering ondersteunt bedrijven in de windenergiesector, maar ook bij de ontwikkeling van composietproducten. „Wij werken niet alleen voor buitenlandse klanten aan projecten in Brazilië, ook Braziliaanse bedrijven weten ons steeds vaker te vinden.” Dat betekent niet alleen zoveel mogelijk lokaal aanwezig zijn, maar ook caiprinha's drinken en samen voetbal kijken. „Je contacten onderhoud je hier deels informeel.”

Kootstra rijdt naar het hoofdkantoor van Pontis, gelegen in een rietgedekte boerderij in het prachtige dorpje Rouveen, onder de rook van Zwolle en Staphorst. „Een heel bijzondere locatie”, zegt Kootstra: „Ons kantoor moet een fijne plek zijn voor het personeel.” Dat is belangrijk, vindt Kootstra, die net terug is uit Las Vegas. Een groter contrast lijkt niet denkbaar met het lintdorp tussen de weilanden, waar je terug naar het verleden lijkt te gaan. „Voor de vorm heb ik een dollar in een automaat gegooid, maar ik ben blij dat ik weer terug ben. Een Amerikaanse klant zei ooit dat Rouveen maar een uurtje van Amsterdam is, maar je gaat honderd jaar terug in de tijd.



Door al dat reizen (Kootstra schat in dat hij bijna de helft van de tijd op pad is) krijg je wel meer waardering voor je omgeving.”

Pontis ondersteunt bedrijven bij het ontwikkelen van composietproducten. Composieten zijn twee materialen die met elkaar gecombineerd worden zodat het materiaal sterker of duurzamer wordt. „Het is eigenlijk een soort hogere kleuterschool”, lacht Kootstra: „Gewoon knippen en plakken.”

Al klinkt hogere kleuterschool wel heel oneerbiedig voor de projecten die Pontis realiseert, zoals het maken van tachtig meter lange windmolenbladen voor de offshore windindustrie. Hoewel het leeuwendeel van de klanten uit de energiesector komt, met multinationals als Siemens en General Electric, is Pontis ook actief in de luchtvaart en de bouw van jachten. „Eigenlijk overal waarbij composieten worden gebruikt. Soms zijn we pas in de laatste fase, bij de productie, betrokken bij een project. Maar we worden steeds vaker gevraagd om al vanaf het ontwerp mee te kijken.”



Kootstra beschrijft het bedrijf als 'de olie in de machine'. Als voorbeeld noemt hij een windmolenproject in Brazilië, dat Pontis begeleidt. „Een Braziliaanse klant heeft het ontwerp van een turbine in de VS gekocht en het ontwerp voor het blad in Duitsland. De mallen voor het blad voor de windmolen komen uit China. Dit alles komt in Brazilië samen, om er daar een windmolen van te maken. Ons is gevraagd om het ontwerp te controleren en het hele traject te coördineren. Dus gaan we naar Brazilië, maar wij hebben ook kantoren in China en de VS.”

De stap naar Brazilië was snel gemaakt. In de tijd dat Kootstra nog voor General Electric werkte, kwam hij er al regelmatig. Vanaf de oprichting van Pontis in 2007 waren de contacten overzee dus al gelegd. „Dat resulteert er nu in dat we niet alleen projecten doen van buitenlandse klanten in Brazilië, maar dat ook Braziliaanse bedrijven ons nu weten te vinden.”

De laatste drie jaar nam het aantal activiteiten in Brazilië snel toe, inmiddels haalt Pontis gemiddeld 15% van de omzet uit het land. Binnen de energiesector is Petrobras de bekendste naam in het olierijke Brazilië, maar het land maakt op grote schaal gebruik van waterkracht en in toenemende mate van windenergie.

„En naarmate de welvaart toeneemt, neemt het aantal mensen dat zich een jacht kan veroorloven ook toe. Bovendien zijn de loonkosten in Brazilië nog relatief laag. Maar hoe beter de economie draait, hoe sneller die omhoog gaan. Dat betekent dat er slimmer en efficiënter geleverd moet worden. Dat is precies waar wij onze klanten bij helpen.”

Vorig jaar vloog Kootstra bijna iedere maand naar Brazilië. „Nu is het wat minder, al hebben we er nu wel twee man zitten om een project te begeleiden. Je moet er zijn om je contacten goed te kunnen onderhouden.” Dat levert heel wat frequent-flyer miles op. „We hebben vorig jaar alle vliegkilometers van onze medewerkers opgeteld, en kwamen toen over een miljoen heen.”

Werken in Brazilië noemt Kootstra heel plezierig. „Mensen zijn er heel optimistisch en open.” Al vereist het land wel aanpassingsvermogen. „Nederlanders willen vaak heel efficiënt en gericht aan de slag. Daar werkt dat soms wat anders, dan moet je aan een ander touwtje trekken.” Dat wil niet zeggen dat het de Brazilianen aan discipline ontbreekt. „Wij werken daar met een heel grote klant, echt een gevestigde naam daar. Je hoort veel bedrijven klagen dat klanten te laat betalen, maar hij betaalt altijd binnen de betalingstermijn.”

Hoewel Brazilianen volgens de ondernemer vaak vol enthousiasme aan projecten beginnen, is er vaak wat druk nodig om op tijd de eindstreep te halen. „Dat zie je ook bij de stadions voor het WK. Daar zijn ze te optimistisch geweest. Maar als het moet, gaan de Brazilianen ervoor en wordt er dag en nacht gewerkt om iets voor elkaar te krijgen.” Nederlanders kunnen op hun beurt wat leren van de Braziliaanse levensgenieters. „Je contacten onderhouden is deels informeel. Dat betekent dus ook samen eten en een lekkere caipirinha op het strand drinken. Brazilië is een geweldig mooi land. Als je laat zien dat je dat waardeert, gaan de contacten ook makkelijker. Je hoeft je niet altijd heel zakelijk of strak op te stellen. Als je dat wat meer los laat, wordt het ondernemen alleen maar leuker. Neem daar dan ook de tijd voor.”

Kootstra brengt die Braziliaanse les in Nederland eveneens in de praktijk. „Wij gaan met onze buitenlandse klanten een rondje varen door de Amsterdamse grachten en dan gaat er ook een kratje

bier mee. Al is het verschil met Zuid-Amerika wel dat het daar altijd mooi weer is”, lacht de ondernemer.

In 2012 ging Kootstra mee met een handelsmissie met, toen nog kroonprins, Willem-Alexander en Máxima. Een enorm succes, zegt de ondernemer. „Ik heb groot respect voor de inzet die Willem-Alexander en Máxima hebben getoond. Zo heb ik die hele week niet normaal gegeten, het was alleen maar hapjes op de ene receptie na de andere!”, knipoogt hij vrolijk. Serieuzer gaat hij verder: „Je merkt dat het koninklijk paar deuren opent die anders gesloten blijven. Want ook al heeft Brazilië geen koningshuis, het leeft er wel. De missie is al twee jaar geleden, maar ik word er nog op aangesproken. „Jij was toen met het Koninklijk Huis op pad.”

Het belangrijkste van de missie was het leggen van nieuwe contacten. Kootstra: „Zo werd er een receptie georganiseerd in São Paulo waar je zelf ook gasten mee naartoe kon nemen. Die vonden dat fantastisch, want het koninklijk paar was aanwezig. Er werden dus formeel dingen georganiseerd, maar de sfeer bleef heel informeel.”

Hoewel de missie geen directe contracten opleverde, zitten die er nog wel aan te komen, zegt Kootstra. „Bij ons lopen projecten heel lang, al gauw een jaar. Ik heb daar wel contacten opgedaan die op termijn voor ons concrete opdrachten gaan opleveren. Dus ik kan iedereen aanraden op een dergelijke reis mee te gaan.”

Kootstra vindt het goed dat er veel aandacht is gekomen voor het organiseren van handelsmissies. Wel vindt hij het een nadeel dat er maar weinig aandacht is voor de Nederlandse maakindustrie. „Die dreigt te verdwijnen. Het is niet voor niets dat al onze klanten in het buitenland zitten. In Nederland profileren we ons echt als een diensteneconomie, maar het is belangrijk een maakindustrie te behouden. Zeker voor de tak van sport waar wij in zitten, is het belangrijk om daar voeling mee te houden.”