

TURKS EN NEDERLANDS ONDERNEMERSCHAP

Verslag van een avond met debat & theater

Datum	05-11-2012
Locatie	Zwitserleven / SNS Reaal, Graadt van Roggenweg 500, Utrecht
Organisatie	Johanneke Minnema, Faem
Moderatie	Danielle Arets, Capada
Presentatie	Danielle Arets, Capada
Flyer	Marit Turk
Fotografie	Peter Dubois
Met dank aan	Gemeente Utrecht, Ugiad & Zwitserleven



“ We hebben als 2^{de} of 3^{de} generatie al zoveel meer bereikt dan onze ouders; dat moeten we vieren!”

Met die woorden eindigde mevrouw Kombeci, bestuurslid van de Turkse ondernemersvereniging in Utrecht UGIAD het debat over de Nederlandse-Turkse ondernemersgeest op maandag 5 november. Het volledige slotwoord is te vinden in de bijlage.

Het debat werd georganiseerd in het kader van de 400 jaar diplomatieke betrekkingen die zowel Nederland als Turkije dit jaar vieren. De discussie agendeerde zowel deze rijke historische banden, maar verkende vooral hoe Nederland en Turkije de komende jaren hun handelsbetrekkingen onderhouden en mogelijk verstevigen. Dat Turkije de komende jaren een alsmaar belangrijkere handelspartner voor Nederland wordt, staat buiten kijf. De Turkse economie bloeit sterk en het land is met zijn strategische ligging een ideale brug met het Midden-Oosten. Reden voor de gemeente Utrecht om dit jaar extra aandacht te besteden aan de relatie tussen Turkije en Utrecht (zie ook toelichting in de bijlage) en zich als partner aan dit debat te committeren.

Op de avond van het debat vertrok het kersverse kabinet Rutte 2 op handelsmissie naar Istanbul. Dat had echter geen grote gevolge voor de opkomst; zo'n 75 ondernemers, waarvan een groot deel van Turkse origine, kwamen naar het restaurant van Zwitserleven, dat voor deze gelegenheid de locatie ter beschikking stelde.

Eef Spronck, directiesecretaris van Zwitserleven (verbonden aan SNS reaal) opent de avond door te benadrukken dat het voor ondernemers, juist in tijden van crisis, belangrijk is te denken aan het zogeheten ‘appeltje voor de dorst’. Een gedegen financieel vangnet, al dan niet met verzekeringen of extra spaarpotjes is daarvoor zeker aan te raden. Haar ervaring is dat veel ondernemers te weinig aandacht besteden aan financiële weerbaarheid en vergeten de nodige verzekeringen af te sluiten of voorzieningen te treffen voor slechtere tijden.

Dit thema zal in de tweede helft van het debat nog ter sprake komen.

400 jaar; hoe nu verder?

Voorzitter **Danielle Arets** start de avond door te verkennen wat de afgelopen 400 jaar betrekkingen ons gebracht hebben; hoe is de huidige band met Turkije en waar kunnen we die versterken?

Het forum, bestaat deze avond uit **Hein Roelfsema**, directeur van het Utrechtse centrum ondernemerschap, **Laurent van den Nouwland**, werkzaam bij Rabobank Nederland, voorheen lid van het directieteam van Rabobank Utrecht en **Gulnaz Aslan** (foto), eigenaar van Ana's Kuzin, een cateringbedrijf. *“De sterke band tussen Turkije en Nederland wordt niet altijd goed erkend en gewaardeerd”*, zo trapt Gulnaz Aslan de discussie af.



“Tijdens alle vieringen van afgelopen jaar had er wat haar betreft wel eens stilgestaan mogen worden bij het ‘eren’ van de eerste generatie gastarbeiders.”

Aslan krijgt echter weinig bijval van de zaal. De Turkse ondernemers uit het publiek zijn er trots op dat ze een bloeiende onderneming runnen en zien juist dat ze zelf en hun kinderen een zeer snelle ontwikkelingen hebben doorgemaakt, mede dankzij de intieme betrekkingen tussen beide landen. Zo stijgt het aantal Turkse ondernemers in Nederland ieder jaar, evenals het opleidingsniveau van de Turkse jongeren.

Roelfsema schetst dat we in die 400 jaar vooral geleerd hebben dat het onderhouden van contact cruciaal is om zowel een goede handel als verstandhouding op te bouwen. Ook de nieuwe politieke wind die door Turkije en Nederland waait helpt daarbij.

Bovendien is Van den Nouwland van mening dat de Turkse en Nederlandse economie sterk te vergelijken zijn: *“Er is een sterke dienstensector in beide landen.”*

Annemien van der Veen (foto) onderzoekt vanuit de Business School Utrecht samen met studenten de Turkse marktkansen voor ondernemers. Zij ziet hoe moeilijk het is voor deze ondernemers om daadwerkelijk succesvol te worden. Hoe vind je een goede partner, hoe zit het met regelgeving, cultuuraspecten. Zij zou graag samen met gemeente, provincie, Kamer van Koophandel, Ugiad, grote en kleine bedrijven en kennisinstellingen een task force willen vormen: studenten kunnen onderzoek doen op veel gebieden en de kennis die ze opdoen nemen ze mee als toegevoegde waarde naar hun toekomstige werkgever. De andere partijen worden ondersteund bij productontwikkeling en het vermarkten van hun producten. Door het gezamenlijke optreden ontstaat er een duidelijke win-win-situatie, die uiteindelijk zal leiden tot euro's en werkgelegenheid.

Een aantal ondernemers in de zaal is goed te spreken over het ondernemende klimaat in Utrecht. *“De banden zijn kort; we kunnen hier goed floreren”*, aldus een ondernemer uit het publiek.



Verbindingen



Het debat wordt onderbroken met een theatrale voorstelling van muzikant **Tjerk Ridder** (foto), bijgestaan door **Matthijs Spek**. Tjerk Ridder lifte met een caravan, zonder auto, van Nederland naar Turkije. Op zijn lifttocht getiteld *Trekhaak Gezocht* sprak hij onder andere met veel Nederlandse en Turkse ondernemers en hij is er stellig van overtuigd dat je de ander nodig hebt om verder te komen. Een uitspraak die je in zijn geval letterlijk moet nemen om de ruim 4000 kilometer tussen Utrecht en Istanbul te overbruggen. Deze metafoor verwerkte Ridder in een theatrale voorstelling. Aan het eind van de voorstelling richt hij het woord rechtstreeks aan de aanwezige ondernemers:

'Je hebt anderen nodig om verder te komen', dat heb ik aan den lijve ondervonden tijdens mijn Europese caravanlift-avontuur van Utrecht naar Istanbul.

Steeds opzoek naar de juiste verbindingen: naar een concrete trekhaak maar ook voor alle stappen die je moet zetten in het realiseren je droom. Het realiseren van je eigen droom en die van de ander. Het is gelukt om, in 3

maanden tijd, de 'Trekhaak Gezocht caravan' aan de trekhaak van 53 verschillende auto's de Bosporus te doen bereiken. Onderweg heb ik ervaren dat veel mensen, los van hun opleiding, leeftijd, gender, nationaliteit of religie door heel Europa een grote overeenkomst hebben in hun manier van denken en doen. Ze lieten ruimte voor het onverwachtse, stonden open en haakten aan - letterlijk en figuurlijk. Een kwestie van mentaliteit niet van cultuur.

Ik heb ervaren dat veel mensen bereidt zijn te helpen als dat nodig is. En dat jezelf kwetsbaar opstellen geen teken van zwakte hoeft te zijn. Integendeel: durven vragen om hulp, kan een sleutel zijn tot vele mooie en onverwachte mogelijkheden. Die zich anders nooit zouden openbaren.

Ik wens u een mooie ondernemende reis! – Tjerk Ridder

Financiële weerbaarheid in tijden van crisis

Na dit intermezzo vervolgde het debat met het verkennen van de financiële weerbaarheid van de ondernemers in de zaal. De meeste ondernemers blijken weinig last te hebben van de financiële crisis; een aantal ondernemers is juist in deze moeilijke periode gestart en is ervan overtuigd dat echte ondernemers juist in deze tijden het best floreren. *“Je moet je zelf in de moeilijkste omstandigheden kunnen uitdagen, aldus een onderneemster in de zaal.”*



Bovendien, zo wordt duidelijk uit de diverse opmerkingen uit de zaal, helpen Turkse ondernemers elkaar onderling. Er zijn sterke familiebanden en ook leningen worden vaak aan elkaar verstrekt. Dat is deels ook bittere noodzaak, verzuchten enkele waaronder ook cateraar Aslan. *“Toen ik een lening voor mijn zus wilde krijgen, wezen alle banken me naar de deur. Ik heb de indruk dat het nog steeds niet echt veranderd is.”* Ze krijgt bijval uit de zaal en ook Van den Nouwland (foto) erkent dat het moeilijk is om financiering te krijgen. Banken zijn nogal strikt in heldere ondernemersplannen en die zijn er niet altijd bij de startende ondernemer; dan kun je dus voor een gesloten deur staan”



Het is duidelijk dat juist op dit aspect nog veel winstpunten te behalen zijn. Zowel de aanwezige experts van Rabobank als SNS zijn duidelijk onder de indruk van de weerstand die de Turkse ondernemers blijkbaar ondervinden. Een aantal Turkse ondernemers onderstreept ook het belang van dit soort avonden; *“400 jaar handelsbetrekkingen ten spijt zien we dat we nog steeds matig in contact zijn met Nederlandse ondernemers; we zullen elkaar moeten voeden.”*

Dat laatste wordt letterlijk genomen bij de borrel waar typische Nederlandse borrelhapjes, kaas en worst, worden afgewisseld met Turkse dolma's en geitenkaasrolletjes.

Meer informatie over het debat via de organisatie

Johanneke Minnema / Faem / post@faem.nl / www.faem.nl

Danielle Arets / Capada / info@capada.nl / www.capada.nl

Bijlagen

Bijlage 1 Toelichting gemeente Utrecht op haar rol mbt profilering Utrecht-Turkije

Utrecht is zich bewust van de snelgroeiende Turkse economie en probeert op die punten samenwerking te bevorderen, waar dat voor zowel Turkse als Utrechtse instanties en burgers van belang is. De gemeente Utrecht streeft naar initiatief en eigenaarschap van de Utrechtse burgers en organisaties. De rol van de gemeente is daardoor vooral het stimuleren van organisaties en burgers om uitwisselingsmogelijkheden te ontplooiën. Sinds 2008 doen wij dat via het landen van Herkomst Programma (onderdeel van de afdeling Bestuurlijke, Internationale en Subsidiezaken). *Dit programma heeft diverse uitwisselingsprojecten (op het gebied van kennis, cultuur en ondernemerschap) gesubsidieerd en indien nodig gefaciliteerd, waaronder het ondernemersdebat van Faem.*

Tijdens het Nederland-Turkijejaar zijn meer uitwisselingsprojecten op poten gezet dan voorheen (zie ook de Utrechtse agenda op <http://www.nltr400.nl/nl/agenda/daterange/year/locality/Utrecht/pastevents/1/>). De gemeente heeft op diverse manieren een bijdrage geleverd, denk daarbij aan subsidies, netwerken, communicatie en strategieën uitgewerkt. Ook in de komende jaren kunnen initiatiefnemers uitwisselingstrajecten kenbaar maken en kan de gemeente steunen op de vlakken waar dat nodig is. Voor wat betreft de taken van de gemeente richting de handel met Turkije, zijn deze beperkt. Dat ligt namelijk in handen van Agentschap.nl en de Kamer van Koophandel.

Bijlage 2 Slotwoord mevrouw Kombeci, bestuurslid Ugiad

Allereerst wil ik u allen bedanken voor u komst. Deze avond om de 400 jarige betrekkingen van Turkije met Nederland te vieren is tot stand gebracht door Faem, Capada, Gemeente Utrecht, Zwitsersleven en Ugiad. Wij als UGIAD willen in het bijzonder Zwitsersleven onze (Hogiaf) partner bedanken voor het beschikbaar stellen van deze locatie. Ook wil ik de heer Van den Nouwland, de heer Roelfsema, mevrouw Aslan, mevrouw Van der Veen, mevrouw Minnema en mevrouw Arets en de heren van Trekhaak Gezocht hartelijk bedanken.

2012 is een bijzonder jaar. Het is het 400ste jaar van diplomatieke betrekkingen tussen Nederland en Turkije. En dit wordt feestelijk gevierd. De geschiedenis van Nederland en Turkije gaat terug tot in de 17e eeuw, toen de eerste vertegenwoordigers van de Staten-Generaal naar de hoofdstad Istanbul werden gezonden. De betrekkingen tussen de twee staten en volken zijn sindsdien onverminderd gebleven en verder versterkt door de komst van Turkse gastarbeiders naar Nederland in de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw.



De tulp is het symbool van de relaties tussen twee culturen en we weten dat de nationale bloem van Nederland, de tulp uit Oost-Turkije komt. Maar het belangrijkste voor ons is dat Nederland de tulp heeft weten te vermarkten. Daar zijn wij als Turkse Nederlanders trots op. In Nederland wonen circa 400 duizend Nederlanders van Turkse afkomst. Hiervan hebben volgens het CBS/Centraal Bureau voor de Statistiek ruim 18.000 een onderneming die geregistreerd is bij de KvK. Er zijn nu 1900 Nederlandse ondernemers die in Turkije zaken doen. Handel tussen deze 2 landen gaat steeds beter. Ook organiseren wij samen met HOGIAF handelsmissies naar Turkije. Vorige week zijn een delegatie uit Rotterdam en Amsterdam naar Istanbul en Kayseri gegaan. Tussen 26 November- 30 November gaan wij naar Textiel Beurs Istanbul die door onze partner TUSKON wordt georganiseerd.

We willen een stap verder met dit soort activiteiten. We willen mensen aan mensen koppelen, ondernemers aan ondernemers. UGIAD is een goede partner en een brug tussen de etnische ondernemers en autochtone ondernemers, autochtone organisaties. UGIAD is altijd bereid met Utrechtse organisaties samen te werken. Dankzij ons grote netwerk binnen de provincie Utrecht, binnen Nederland en buiten Nederland kunnen wij veel betekenen voor zowel etnische en autochtone ondernemers, niet alleen ondernemers maar ook voor de organisaties.

De toekomst is hoopvol.

De komende 40 jaar en nog vele generaties de komende jaren zullen zich houden aan de vriendschap die 400 jaar geleden is begonnen.