

KANSEN IN SPANJE

Een realistische visie op Spanje anno 2013

Onlangs publiceerde de Nederlandse ambassade te Madrid in de Fenedexpress van april 2013 een artikel onder de titel 'Spanje, hervormingen bieden grote kansen'. Het artikel is vol lof over Spanje en stelt dat het voor Nederlandse exporteurs en bedrijven volop mogelijkheden biedt. Het is juist dat Spanje volop kansen biedt maar de zaken liggen wel wat genuanceerder dan in het artikel wordt geschetst.

Zaken doen in Spanje vereist een realistische visie op wat het land is, doet en kan. Dat begint met een goed beeld van de achtergrond van Spanje.

Achtergrond Spanje

Het land voerde tussen 711 en 1492 (liefst 700 jaar!) een oorlog tegen de Moorse bezetters. De laatste Moorse enclave (Granada) valt uiteindelijk in 1492, het jaar waarin Columbus Amerika ontdekt. Het nieuwe continent wordt veroverd en met de knoet geregeerd. De aangetroffen rijkdommen dienen vervolgens voor zinloze Europese oorlogen (o.a. de 80-jarige-oorlog, de mislukte Spaans-Engelse oordlog in 1588, etc). Spanje trekt zich daarna terug van het Europese toneel. Het bemoeit zich hoofdzakelijk met haar koloniën die al in een vroeg stadium onafhankelijk worden. Het land wordt in de 19e eeuw en begin 20e eeuw verscheurd door interne burgeroorlogen en dictaturen. Pas met de dood van Franco in 1975 is de weg vrij voor Spanje om weer aansluiting te zoeken bij de rest van Europa en te moderniseren.

Het lijkt ons niet reëel om te veronderstellen dat een land met zo'n geschiedenis in staat is om op korte termijn en dan ook nog voornamelijk op basis van subsidies te moderniseren. Dat is echter wel wat de Spaanse en Europese politici de goegemeente hebben willen doen geloven.

De aanloop en oorzaak naar de crisis

In de Spaanse hoogtijdagen tussen 1986 (toetreding Europese Unie) en 2008 (aanvang crisis) zorgde de combinatie van een historisch lage rente en ongekende Europese subsidies voor een enorme liquiditeit. Die liquiditeit werd echter vooral aangewend voor speculatieve bouw van appartementen

en huizen en de aanleg van grotendeels onnodige infrastructuur.

In Spanje was het geld vrij snel op maar de internationale kapitaalmarkt bood een uitweg en daarvan is de Spaanse financiële wereld inmiddels volkomen afhankelijk. Ondanks alle verhalen van de politici zal het nog een tijd duren voordat de Spaanse banken gesaneerd zijn want ze moeten heel veel onroerend goed afwaarderen. De echte modernisering heeft, ondanks al het geld dat in het land is gepompt, te weinig plaatsgevonden. De Spaanse justitie is nog steeds een ramp, het uitvalspercentage op de scholen veel te hoog en universiteiten presteren nog onder de maat. Vanuit Nederlands perspectief was Spanje in deze periode voornamelijk een afzetmarkt voor Nederlandse producten en een investeringsland voor onroerend goed. Die producten werden gekocht dankzij subsidies die door Nederland aan de Europese Unie werden betaald en gelden die ook door de Nederlandse financiële instellingen werden geleend. Het kwam zo vooral neer op het rondpompen van geld tussen Noord- en Zuid-Europa.

Nederlandse bedrijven hebben echter nauwelijks voordeel kunnen trekken uit die tientallen miljarden die aan bouwwerken zijn gespendeerd. De Spanjaarden, politici en bouwbedrijven, hebben er goed voor gezorgd dat er bij alle Spaanse projecten, lees openbare bestedingen, geen pottenkijkers werden toegelaten. Alle regelgeving op het gebied van openbare aanbestedingen zijn continu (en worden nog steeds) overtreden dan wel niet toegepast ten voordele van de Spaanse grote bouwbedrijven.

Corruptie

De Spaanse kranten staan vol van de corruptie van de Spaanse politici. Op dit moment loopt er een strafonderzoek tegen de heer Luis Barcenas, gedurende 20 jaar penning-

meester van de aan de macht zijnde Partido Popular, die naar verluid zelf € 47.000.000,- (!) op een Zwitserse bankrekening bleek te hebben staan en bovendien alle partijleden jarenlang uit illegale donaties en steekpenningen zwart geld zou hebben betaald. De socialistische Partij PSOE komt er niet veel beter vanaf want in Andalusië loopt een strafonderzoek wegens uit publieke gelden illegaal opgestreken commissies door politici en vriendjes in verband met collectieve ontslagen van veel bedrijven. Het totale bedrag hiervan wordt geschat op minimaal € 100.000.000,-. Onderzoek heeft aangetoond dat er op dit moment 1660 gerechtelijke strafonderzoeken lopen tegen Spaanse politici. Maar ook de ondernemers ontkomen er niet aan. Zo zit de voormalig president van de werkgeversorganisatie, de heer Gerardo Diaz Ferran, al sinds december in de gevangenis wegens fraude en belastingontduiking.

De Spaanse economie anno 2013

De lezer zal zich inmiddels afvragen: is er in dat land überhaupt zaken te doen? Het antwoord, zoals hieronder zal blijken is: jazer, maar wel goed voorbereid en rekening houdend met de lokale cultuur. Het is de vraag of de Nederlandse ambassade er verstandig aan doet om een positief bericht over de kansen in Spanje de wereld in te sturen zonder daarbij de nodige kritische kanttekeningen te maken over de Spaanse economie anno 2013. Allereerst is daar de Spaanse afzetmarkt waarvan de Ambassade stelt dat die kansen biedt voor exporteurs. De Spaanse afzetmarkt is anno juli 2013 en in de huidige conjunctuur non-existent. Het heeft weinig of geen zin om te praten over export naar Spanje op macroniveau. De interne vraag is weggefallen. De verwachting is niet dat die zich snel zal herstellen.

Op dit moment is er geen geld beschikbaar voor Spaanse ondernemingen omdat de banken geen geld uitlenen. Aangezien er geen eigen geld, is gaan ondernemingen failliet en kunnen geen nieuwe bedrijven opgestart worden. De Spaanse regering die moord en brand roept over het gebrek aan financiering van de Spaanse MKB bedrijven, is tegelijkertijd verantwoordelijk voor het gebrek aan financiering aangezien diezelfde banken het overheidstekort moeten financieren. Bovendien is het diezelfde overheid die betalingstermijnen niet nakomt. De Spaanse overheden zijn zeer slechte betaalers. In de hausse jaren hebben veel ondernemers hun fabrieken gesloten en deze omgevormd tot appartementen en hebben daar veel geld mee verdiend. Die ondernemingen die dat niet gedaan hebben, hebben zich veelal op korte termijn gefinancierd, welke leningen kort na het uitbreken van de crisis zijn opgeëist met als resultaat nog meer faillissementen. Teveel vet uit de goede jaren, nul weerstand bij enige tegenspoed. Kortom de situatie in Spanje is dramatisch. De werkloosheid ligt rond de 26%. Opgeleide Spaanse jongeren trekken massaal weg. Er is geen geld beschikbaar voor de MKB-bedrijven want het overheidstekort moet gefinancierd worden terwijl diezelfde overheid weigert om voldoende drastisch in te grijpen zodat al die financiering niet meer nodig is om het logge en inefficiënte overheidsapparaat in leven te houden.

De kansen

Na deze negatieve analyse rijst de vraag wat er valt te doen. Het antwoord is: genoeg, voor hen die problemen als een uitdaging zien. Er zijn een aantal opties die vergeten moeten worden. Anderzijds zijn er opties die wel degelijk kansen kunnen bieden. Investerings in bestaand onroerend goed is nauwelijks interessant. Het rendement is vaak laag en de werkelijk goede onroerende zaken zijn op één hand tellen. Er is heel veel slecht gebouwd op slechte lokaties. Bovendien willen ondanks vijf jaar crisis de eigenaren (veelal banken) nog steeds een te hoge prijs hebben alhoewel daar sinds kort een kentering in lijkt te komen. Maar nieuwbouw nu zou interessant kunnen zijn. Het overnemen van bedrijven kan een interessante optie zijn als het bedrijf uit faillissement wordt gekocht. Op die manier wordt voorkomen dat een verleden mee gekocht wordt. Om interessante bedrijven te vinden moet wel goed gezocht worden en de nodige tijd vrijgemaakt, want snelle beslissingen nemen is niet de sterkste kant van de Spanjaarden. Het opstarten van bedrijven met eigen financiering vanuit Nederland of het verplaatsen van bepaalde productie naar Spanje kan



Barcelona

eveneens aantrekkelijk zijn. Personeelskosten zijn nu relatief laag, jongeren zijn relatief goed opgeleid en vanwege de crisis goed gemotiveerd. Engels blijft wel een probleem maar is verbeterd. In steden als Barcelona is bovendien goed opgeleid en gemotiveerd buitenlands personeel aanwezig. Veel Europese en Zuid-Amerikaanse jongeren kiezen een stad als Barcelona als woonplaats en zoeken uitdagend werk.

Kortom, het opstarten van bedrijven is interessant maar men moet goed de weg kennen en goed plannen omdat zaken achteraf recht trekken moeilijk is. Er moet niet teveel verwacht worden van de Spaanse hervormingen want ondanks de beloften van veel Spaanse politici worden ze vaak niet nagekomen. Landbouw is een interessante uitdaging. De Spaanse landbouwsector is dankzij alle Europese subsidies nooit echt goed hervormd. De Nederlandse landbouwsector ligt qua technologie nog steeds voor en kan veel doen in Spanje want die modernisering wordt nu uit nood geboren.

Openbare aanbestedingen

Ten slotte de openbare aanbestedingen. Eerder is opgemerkt dat Nederlandse bedrijven daar slechts in beperkte mate aan deelnemen. Openbare aanbestedingen zijn vaak op de tekentafel al aan Spaanse bedrijven gegund, simpelweg omdat de Spaanse politiek daar baat bij heeft en er de nodige steekpenningen worden betaald. Deze problematiek zou voor een deel opgelost kunnen worden door de gebeurtenissen niet af te wachten maar initiatief te nemen, de overheden zelf te benaderen en in overleg met hen plannen te ontwerpen die dan via een openbare aanbesteding aangekondigd

worden. Er zijn overheden waar zaken mee te doen valt.

Zo zijn er legio voorbeelden te bedenken waar Nederlandse bedrijven in samenwerking met de Spaanse overheid kansen voor zichzelf kunnen creëren. Ik noem als voorbeeld waterzuivering. In Spanje wordt nog steeds een grote hoeveelheid afvalwater niet gezuiverd. Bovendien bestaan er vandaag de dag voldoende nieuwe technieken die het rendement van afvalwaterzuivering interessant maken. Winning van drinkwater uit afvalwater is een mogelijkheid en Spaanse overheden staan zeker open voor afgifte van concessies waarbij private partijen het waterbeheer op zich nemen. Het enige wat daarvoor nodig is, is goed nadenken waar de Spaanse overheden welke Nederlandse technologie kunnen gebruiken en vervolgens de nodige tijd besteden aan het overtuigen van die Spaanse overheid om een gezamenlijk project op te zetten.

Conclusie

Spanje biedt kansen maar alleen voor diegenen die goed voor ogen heeft waar die kansen liggen en zich voldoende moeite getroost om inzicht in het functioneren van het land te krijgen. Daarbij mag de Nederlandse ondernemer zich niet alleen verlaten op zijn Spaanse adviseurs maar zal deze zelf een goed beeld moeten krijgen. Pas dan kunnen goede en juiste beslissingen genomen worden.

Over de auteurs

Jan Willem de Haan en Stan Baggen zijn advocaat bij De Haan & Mulder Abogados – Advocaten. www.dehaanmulder.com.