

De zakelijke mores in het Verenigd Koninkrijk

Ondergronds in Engeland

Wieger Faber, Kijlstra, over zakendoen in het Verenigd Koninkrijk:

Onder onze voeten ligt een verborgen infrastructuur aan putten, leidingen en riolen. Wieger Faber ontdekte als stagiair dat dit in Engeland veel beter kan, zowel qua producten als installatie. Inmiddels heeft hij er een vestiging opgericht van Kijlstra, Nederlands grootste betonproducent voor ondergrondse elementen. Ze leveren aan grote aannemers als Costain, BAM en Liang O'Rourke, oplopend tot driekwart miljoen pond per project.

Zijn carrière heeft Wieger Faber eigenlijk te danken aan een vervelende leraar. Faber: "Stage lopen in het buitenland betekende veel papierwerk voor de leraar. Dus hij zei: doe maar niet. Omdat ik hem niet mocht, stak ik als eerste mijn hand op om toch te gaan. Zo is het begonnen."

Regelgeving

"Engeland zit zichzelf in de weg met regelgeving," zegt Faber. "In Nederland zijn de normen vaak gebaseerd op performance, maar in Engeland zijn al die normen minutieus uitgewerkt. Dat kan gaan om de sufste dingen. Je mag bijvoorbeeld alleen ronde rioolputten bouwen, geen vierkante. Innovatie is daardoor nauwelijks of niet mogelijk." Frustrerend vond Faber, maar hij gaf niet op en zocht contact met relevante instanties. Met resultaat, want momenteel is hij adviseur in de commissies die de Engelse normen schrijven.

CO2

Een marketingtool die Kijlstra ver heeft gebracht is het inzetten op CO2-neutrale producten. Faber: 'Duurzaamheid is ontzettend hot in Engeland, veel meer dan in Nederland. Daarom werken we samen met CarbonClear om onze CO2-uitstoot te compenseren. Bovendien produceren we veel prefab-elementen, snel en kwalitatief. We creëren in feite nieuwe productiestandaarden voor de Engelse markt die voorheen niet mogelijk waren of bestonden.'

Overzees

Waarom zou Engeland betonelementen uit het overzeese Nederland importeren als ze het ook zelf kunnen produceren? Faber: "Ten eerste staat Nederland bekend om goed en georganiseerd werken. Dat zie je als je over ons land vliegt, alles ligt er strak bij. Veel andere landen zijn lappendekens. Ten tweede kampt Engeland met een tekort aan mensen met kennis. Wij hebben juist veel kennis en ervaring én bieden een compleet nieuw concept. Als je goed op de hoogte blijft van ontwikkelingen, maak je gewoon een grote kans."

Lunchtime

Kansen voor Nederlandse ondernemers liggen volgens Faber in het wegennetwerk, de watersector, oliesector, energiecentrales en havens. "Weet wel dat Engelsen niet van veranderen houden. Breng je ideeën dus voorzichtig aan de man. Geef ze het gevoel dat ze zélf op jouw idee zijn gekomen. Hoe je de juiste mensen ontmoet? Op beurzen staan kost al gauw 30.000 pond en je krijgt niet altijd feedback. Organiseer liever kleine lunchtime-presentaties. Jij regelt de lunch en mag ondertussen je verhaal vertellen. Kost je hooguit 60 pond en je krijgt snel persoonlijk contact met potentiële klanten."

Wereldzaken, november 2011