

# Ondernemen in Spanje



Het Symposium Ondernemen in Spanje is terug! Van 2005 tot en met 2012 trok deze bijeenkomst jaarlijks vele tientallen ondernemers en managers zakelijk actief in Spanje of die dat voornemens zijn.

Met de hernieuwde start van het Nederlands-Spaans Centrum voor Handelsbevordering (NSCH) is er weer een platform om dit succesvolle evenement terug te hebben op de agenda.

**Doe je zaken in Spanje** of ben je dat van plan, importeer je vanuit Spanje of exporteer je erheen, bezoek dan het **Symposium Ondernemen in Spanje**  
**Dinsdag 8 oktober 2019** – Kasteel Amerongen



## PROGRAMMA

**13:00 uur** **Ontvangst** van de deelnemers en sprekers met lichte lunch

**13:30 uur** **Opening** van het symposium door Joana Keur, voorzitter NSCH | **Aanvang plenair programma**  
Korte update van **de Spaanse economie en politieke situatie**

### Recht en krom in Spanje

Mr. Tjaard Gimbrère

Hoewel veel grondbeginselen van het recht in Spanje niet veel anders zijn dan in Nederland, verschilt de praktijk van de dag van wat wij gewend zijn. Gimbrère Advocaten is met vijf vestigingen, waarvan drie in Spanje, al vele jaren de juridische partner van Nederlandse bedrijven die zakendoen in Spanje. Oprichter en CEO Tjaard Gimbrère praat de deelnemers aan het symposium bij met een aantal sprekende voorbeelden.



Mr. Tjaard Gimbrère



Christie de Vrij

### Beurzen in Spanje als oriëntatie instrument | Christie de Vrij

Het bezoeken van een beurzen is een uitstekende oriëntatie om kennis op te doen, producten te sourcen, te netwerken en eventuele partners te ontmoeten. Het land huisvest grote internationale beurzen op elk vakgebied, denk aan MobileWorld, SmartCity en Alimentaria. MeetingSpain kan een oriëntatie voor u doen en afspraken voor u maken en organiseert ook vakbeursreizen op maat om het maximale uit hun beursbezoek te halen.

Christie de Vrij is eigenaar van Building on Events en MeetingSpain. Zij organiseert al meer dan 20 jaar beurzen en congressen in diverse landen, vooral in de agri en food sector. Ze woonde en studeerde in Madrid en Salamanca en kent Spanje heel goed. Ze heeft een uitgebreid netwerk met als specialiteit het maken van verbindingen.

### Subsidie voor elk goed export idee! | Edwin Melchior

Bedrijven zijn vaak veel innovatiever dan ze denken. Vanuit de overheid is er veel ondersteuning in de vorm van subsidies voor productontwikkeling, marktverkenningen en export, maar vaak ontbeert het ondernemers aan tijd om hiervan gebruik te maken. Omslachtige procedures schrikken de ondernemer nog verder af. Voor bijna elk goed export idee is er subsidie te verkrijgen. Edwin geeft een inzicht in de mogelijkheden.

Edwin Melchior is oprichter en één van de partners van Holland Partners, subsidie-specialisten.

Als ervaren ondernemer en bedrijfseconoom is hij een uitstekende gesprekspartner.



Edwin Melchior

**ZAAL 1****Businesscultuur Spanje**

Joana Keur

Spanje is al meer dan 40 jaar een democratie en al ruim 30 jaar lid van de E.U. Is het daardoor ook een (West-) Europees land geworden waarmee we zaken kunnen doen zoals bij ons in Nederland?

Joana Keur neemt u mee naar de uithoeken van Spanje en laat zien hoe de Spaanse zakenman/vrouw (nog steeds) te werk gaat. Wat zijn de triggers en waarom is het voor onze zakelijke keuzes zo belangrijk om inzicht te hebben in de standpunten van de diverse autonome regio's?

De van oorsprong Spaanse Joana Keur is al bijna 30 jaar directeur van het Haarlemse taal- en cultuurbureau Iber Lengua. In deze periode, en in internationale functies daarvoor, heeft ze aan beide kanten van de grens de verschillen in zakendoen tussen de twee landen kunnen ervaren.

Iber Lengua Taal & Cultuur is een internationaal opererend CE-DEO-erkend taleninstituut gespecialiseerd in het leveren van branche- en functiegerichte maatwerk cultuur- en taaltrainingen in 20 talen voor bedrijfsleven en overheid. Iber Lengua verzorgt trainingen in het eigen trainingscentrum in Haarlem, in Barcelona, Madrid en de regio Extremadura, maar ook in-company door heel Nederland.



Joana Keur



Juanjo López López

**ZAAL 2****Inkijk in de agrarische sector**

Juanjo López López

Deze workshop (case study) wordt in de Engelse taal gegeven.

Juanjo López López neemt de luster mee met in het avontuur om in Spanje een AGF bedrijf te beginnen en te runnen en toont de voor- en nadelen en bijbehorende de valkuilen van beide zijden.

Looije Aguilas is een van oorsprong Nederlands familiebedrijf, in 1946 opgericht door J.M. Looije, dat zich in het begin jaren '70 van de vorige eeuw specialiseerde in de teelt van tomaten.

In 1998 nam men de stap om uit te breiden naar een eigen productiefaciliteit in Águilas (Murcia), met als doel om het hele jaar door goede kwaliteit cherry tomaten van eigen productie te kunnen leveren. In 2010 was Looije Águilas de drijvende kracht achter de oprichting van een OPFH (organisatie van producenten) met als missie bij te dragen aan de ontwikkeling van de regio, de samenleving en om een bijdrage te leveren aan gezonder leven. Zodoende commercialiseerde men gezamenlijk de productie van verschillende producenten van de gebieden rondom Águilas, Mazarrón en Almería om het jaar rond een hoogkwalitatief en smaakvol product te leveren onder de merknaam Sarita.

En 2018 ging het bedrijf een nieuwe etappe in met gloednieuwe kassen in Águilas. In het nieuwe complex van 4,5 miljoen euro, 3.500 m2 aan productiefaciliteiten en 150 medewerkers kan men 12 miljoen kilo cherry tomaten per jaar verwerken, een verdriedubbeling van huidige productie.

**ZAAL 3****Rondetafel 1**

Inge Kormelink

Inge Kormelink woont en werkt al bijna 20 jaar in Spanje. Na haar internationale studies was zij professioneel actief bij zowel bij multinationale bedrijven als bij startups in diverse Europese landen. Van 2012-2018 was Kormelink verantwoordelijk voor strategie en beleid bij IVF Spain en introduceerde ze de kliniek in 10 Europese landen. Sinds oktober 2018 is Inge de CEO van Tambre kliniek in Madrid en behaalde al in haar eerste jaar aansprekende resultaten.

Tijdens de rondetafel kanaliseert Inge Kormelink de vragen die leven onder de deelnemers en gaat op zijn zoek naar vergelijkbare ervaringen in de groep. Uiteraard deelt Inge ook haar eigen ervaringen en beantwoordt ze vragen.



Inge Kormelink



**ZAAL 1****Businessstopografie Spanje**

Rob van Nes

De kaart van Spanje staat centraal in de presentatie van Rob van Nes. Niet om de mooiste stranden aan te wijzen maar de zakelijke hotspots. Net is in Nederland is er ook in Spanje een dominantie van activiteiten en industrieën in bepaalde regio's. Rob neemt de toehoorder ook mee in recente economische ontwikkelingen en de daaraan gekoppelde kansen en bedreigingen. Rob van Nes is sinds het begin van deze eeuw actief in Spanje. Hij is (non-executive) statutair directeur van de Spaanse vestiging van een aantal multinationale Nederlands bedrijven, was enkele jaren interim CEO op bedrijven in onder meer Baskenland en Andalucia, opende namens opdrachtgevers winkels in diverse Spaanse steden, begeleidt bedrijven bij marktentry en bedrijfsoprichting en weet, samen met zijn partners in Iber Business Group, investeerders en bedrijven aan elkaar te koppelen.



Rob van Nes

**ZAAL 2****Een eigen bedrijf in Spanje**

Barbara Ingenbleek

Je eigen bedrijf in Spanje, maar in welke vorm? Een S.A., een S.L., een sucursal of verkoopkantoor. Alle varianten hebben voor- en nadelen en het later omzetten van de juridische vorm kan een tijdrovende en kostbare klus zijn. Barbara Ingenbleek presenteert de bezoekers van haar workshop de diverse mogelijkheden en legt uit hoe een oprichting in zijn werk gaat. Barbara is directeur van het in 2004 opgerichte kantoor Euro Economics Marbella en partner, en het gezicht, van Euro Economics Spain. In 2015 is zij gekozen tot Nederlandse zakenvrouw van Andalusië. Euro Economics bevindt zich in het kwaliteitssegment van aan- en verkoopbegeleidingen, verzorgt (vastgoed)transacties waarbij buitenlandse partijen betrokken zijn en heeft een uitgebreide dienstverlening. Door de jarenlange internationale ervaring leveren zij hoge service inclusief de bijbehorende snelheid en efficiency.



Barbara Ingenbleek

**ZAAL 3****Rondetafel 2**

Tako Hofstra

Tijdens de rondetafel kanaliseert Tako Hofstra de vragen die leven onder de deelnemers en gaat op hij zoek naar vergelijkbare ervaringen in de groep. Uiteraard deelt Tako ook zijn eigen ervaringen en beantwoordt hij vragen. Tako is een ondernemer pur sang. Hij houdt van pionieren en helpt bedrijven met het opzetten van nieuwe business in vele branches, nationaal en internationaal. Door zijn interesse voor de mens en de cultuur heeft hij zich gekwalificeerd in de methode van Profile Dynamics, een geweldig hulpmiddel om andere mensen en culturen te begrijpen. Zijn Spaanse onderneming heet VierHetLeven, refererend aan zijn passies voor Spanje en voor ondernemen.



Tako Hofstra





### Deelnamekosten

De bijdrage voor deelname aan het Symposium Ondernemen in Spanje bedraagt € 175 (exclusief 21% btw, inclusief lunch en uitgebreide netwerkborrel). Bedrijfsleden en partners van het Nederlands-Spaans centrum voor Handelspartners hebben gratis toegang tot het symposium. Dit geldt uiteraard ook voor deelnemers die zich voor aanvang van het symposium aanmelden als lid van het NSCH.

### Aanmelding

[www.ibda.eu/programs/events--symposia/symposium-ondernemen-in-spanje](http://www.ibda.eu/programs/events--symposia/symposium-ondernemen-in-spanje) of e-mail: [info@nsch.network](mailto:info@nsch.network)



Het Symposium Ondernemen in Spanje is een initiatief van het Nederlands-Spaans Centrum voor Handelsbevordering (NSCH). Mede mogelijk gemaakt door Iber Lengua ([www.iberlengua.nl](http://www.iberlengua.nl)), Meetin(g)Spain ([www.meetingspain.nl](http://www.meetingspain.nl)), Euro Economics ([www.euroeconomics.com](http://www.euroeconomics.com)), Iber Business Group ([www.iber.info](http://www.iber.info)), Gibrère Advocaten ([www.gimbrere.nl](http://www.gimbrere.nl)), Business acceleration International ([www.businessacceleration.international](http://www.businessacceleration.international)) en Activados ([www.activados.nl](http://www.activados.nl)).

Het Nederlands-Spaans Centrum voor Handelsbevordering (NSCH) is een partnernetwerk voor intensivering van de handels- en investeringsbetrekkingen tussen Nederland en Spanje en het behartigen van de belangen van haar leden via een uitgebreid pakket van Business-to-Business activiteiten en netwerk mogelijkheden.

U doet zaken in Spanje of u wilt er gaan ondernemen..., u importeert uit of exporteert naar Spanje... kijk dan op **[www.nsch.network](http://www.nsch.network)** om aan te sluiten als amigo, bedrijfslid of partner.



*Vechten tegen windmolens  
of kiezen voor partners die weten  
uit welke hoek de wind waait!*