

MOTIVATIE

‘Het gaat om vertrouwen’

‘Wij zijn sinds 2008 in de VS actief en willen uitbreiden’, aldus directeur Henk Verbakel van kassenbouwer Havecon. ‘Wij realiseren complete tuinbouwprojecten in Europa en Amerika, en mijn compagnon Aad Voorwinden heeft de mensen met kennis om kassen te bouwen. Eerst spraken we vooral ondernemers, maar investeerders en financiers worden steeds belangrijker. Wij waren bij SelectUSA Summit om die contacten aan te halen. Geld is geen zorg, het belangrijkste is dat ze vertrouwen in je plan krijgen.’

Bij nieuwe activiteiten kijkt Havecon naar koude gebieden met een goede aansluiting op energie. ‘Er moeten in de regio veel mensen wonen die wat



Henk Verbakel

te besteden hebben. De focus ligt op de driehoek Chicago, Washington, New York. De VS zijn qua groenten afhankelijk van Mexico. Er is een tekort aan winterproducten uit eigen land en het promoten van lokaal geproduceerd voedsel kent een hoge vlucht. Wij kunnen ervoor zorgen dat er dicht bij grote steden verse producten geteeld worden.’

‘Vijf jaar in Atlanta’

‘In maart hebben we voor de tweede keer deelgenomen aan de SelectUSA Summit’, zegt ceo Willem-Jeroen Stevens van Transparent. Zijn bedrijf analyseert betaald data en weet zo kosten te besparen door onverschuldigde en dubbele betalingen te identificeren, te verifiëren en te innen.

‘Het was voor ons een uitermate interessante top. We zitten vijf jaar in Atlanta en hebben net een kleine overname in Connecticut gedaan en willen alle hulp en informatie naar ons toe trekken. Verder bood het de kans onze diensten aan te bieden bij andere deelnemers. Onze klanten, zoals DHL, ASML, Allianz, Mars en Actavis opereren wereldwijd.’

‘Bij de eerste vestiging in



Willem-Jeroen Stevens

Atlanta speelde het kleinere tijdsverschil een rol. Bovendien is de stad centraal gelegen, ligt er de grootste luchthaven en is de arbeidsmarkt relatief goedkoop.’

‘We willen verder groeien in Amerika. Verder komt ooit wellicht de vraag: houd ik het bedrijf of volgt een exit? Een beursgang is daar veel interessanter.’

‘Tijdsverschil is lastig’

‘Wij hebben nu enkele opdrachten in de VS’, zegt ceo René Bolhuis van Horus. Zijn bedrijf stelt onder meer met videotoe-passingen bedrijven in staat om infrastructuur, objecten en veiligheidssituaties te controleren, te beheren en bijvoorbeeld schade op te nemen en de gegevens af te zetten tegen de bestaande database. ‘Het tijdsverschil is lastig werken’, zegt hij. ‘Daarom overwegen we een lokale vestiging of een Amerikaanse partner.’

Bolhuis nam deel aan de SelectUSA Summit om een goede vestigingsplaats te vinden. Ook legde hij nieuwe klantcontacten. ‘Voor ons is van belang dat er een luchthaven dichtbij is en dat er qua scholing en opleiding



René Bolhuis

relevant werk gebeurt. We willen qua werktijd minimaal twee uur overlap met Nederlandse kantoor tijden en komen dus snel bij de oostkust uit.’ De VS zijn voor Horus een groeiende markt vanwege het achterstallig onderhoud op infrastructuur. Ook levert Horus zijn toepassingen aan een groot pretpark dat zo het hele park beter kan beheren.