

*Rigtmar Brandenburg in Barcelona*

# De angst om iets niet te doen



Je hebt ze in allerlei soorten en maten: romantici, zakenlui, dromers, denkers of doeners. Maar één ding hebben ze gemeen: ze zijn ondernemend. En dus trokken ze over de grens. De een emigreerde, een ander begon een export-avontuur en weer een ander ging gewoon een tijd 'sabbatical'. Friezen in den vreemde. In OF vertellen ze hun avonturen. Zo ook Rigtmir Brandenburg uit Drachten. Hij vetrok drie jaar geleden naar Barcelona en startte Brandenburg Consulting; een bureau voor marketing, communicatie, marktonderzoek en 'matchmaking'. Over onrust, de angst om iets niet te doen en over de brandende ambitie om iets van de wereld te zien. 'De beslissing om te gaan heb ik in en half uur genomen'.





### *Waarom Barcelona?*

Ik wilde kijken wat er nog meer te zien valt in de wereld. Heb altijd een bepaalde onrust gevoeld. Ik had al een uitwisseling in Málaga gedaan, in Den Haag gewoond en een reis door Amerika gemaakt, maar ik heb altijd een zwak gehad voor Spanje. Nou, na een half jaar hard zoeken vond ik een stage en kon ik naar Barcelona verhuizen. De beslissing om te gaan heb ik in een half uur genomen. De angst om iets niet te doen en daar dan later spijt te krijgen, is bij mij altijd groter dan de angst om iets wel te doen dat fout kan gaan.

### *Wat was je ambitie?*

Mijn aanvankelijke doel was om minimaal vijf jaar in Barcelona te wonen en een goeie baan te krijgen. Daar kwam ter plekke de ambitie om een eigen bedrijf te hebben voor in de plaats. Dat is Brandenburg Consultancy geworden. Zo zie je, dat als je een droom vervult, je dus nieuwe dromen ontwikkelt.

### *Wat is meegevallen?*

Het omzetten van een idee in een concreet bedrijf. Ik merkte al snel dat ik voort kon borduren op een relatiernetwerk dat ik in de loop van de jaren had opgebouwd en

dat die mensen me snel serieus namen en open stonden om zaken te doen. Vooral in de beginfase ging het erg snel allemaal. Spanje is echt een land van relaties. Als je die eenmaal hebt opgebouwd, kun je er erg veel aan hebben. Vooral bij het uitwerken van het partnerprogramma van Brandenburg Consulting heb ik daar veel aan gehad.

### *Hoe gaat het?*

Ik mag niet klagen. Ik merk wel dat ik veel meer uren werk dan dat ik had gedacht, maar ik heb nog nooit zoveel plezier in mijn werk gehad. Het bedenken van

#### **Rigter Maarten Brandenburg**

##### **Geboortedatum:**

23 april 1981

##### **Geboorteplaats:**

Drachten

##### **Burgerlijke staat:**

Samenwonend

##### **Huidige functie:**

Directeur/Eigenaar

##### **Vorige functie:**

Sales manager

##### **Hobby's:**

Reizen, zeilen, skiën, gitaar spelen, FC Barcelona, Spanje

##### **Website:**

[www.brandenburgconsulting.eu](http://www.brandenburgconsulting.eu)



concepten, het uitwerken van een ideeën, de kick van het binnenhalen van een deal. Het reizen, seminars bezoeken en cold calls plegen. Daarnaast moet je wel met de onzekerheid kunnen leven dat je een deal niet binnen haalt.

#### *Valkuilen?*

Nou, geen echte valkuilen. Maar op zakelijk vlak valt het tegen dat het vrij lang duurt voordat mensen er van overtuigd zijn dat ik als relatief jonge ondernemer (Brandenburg is 25, red.) een professioneel consultancybedrijf heb.

Mensen vinden het leuk en moedig, maar het duurt even voordat ze er van overtuigd zijn dat Brandenburg Consulting staat voor kwaliteit. Wat dat betreft moet ik harder knokken om een deal binnen te halen dan iemand die 35 is. Dit compenseer ik door een pitbull-strategie te hanteren: ik bijt me vast en laat niet los voordat ik heb gevonden of heb geregeld wat ik voor de klant wil bereiken.

Ook was het vooral het eerste jaar moeilijk om een sociaal leven op te bouwen, terwijl je druk bezig bent een eigen bedrijf van de grond te trekken. En dat alles in een wereldstad die ook wel doordraait zonder jou.

#### *Wat valt nu echt op aan Spanje?*

Het persoonlijke element in zakendoen staat hoog in het vaandel bij Spanjaarden. Als je met een Spanjaard zakelijk gaat lunchen, vraagt hij eerst hoe het met je vrouw, kinderen en favoriete voetbalclub gaat.

Dit verwacht hij ook van jou. Als je samen hebt besproken hoe het privé met elkaar gaat, kun je overgaan tot zaken doen. Het is heel belangrijk goeie relaties te hebben, of gebruik te maken van de relaties die een ander heeft. Mede daarom wordt er in Spanje veel gewerkt met lokale agenten die op commissiebasis opereren.

#### *Valt er goed te verdienen?*

Nou, Spanje is een land waar mensen onderaan de ladder beginnen. Je merkt dit ook in het zakenleven. Waar Nederlanders met een HBO diploma verwachten dat ze direct een goeie baan krijgen, is dit in Spanje helemaal niet gebruikelijk.

De salarissen zijn in Spanje een stuk lager dan in Nederland, en zijn vaak gekoppeld aan een prestatieconstructie. Voor Nederlanders is het daarom leuk om één of twee jaar in Barcelona te wonen, maar moeilijk om echt iets op te bouwen op de lange termijn. Daarvoor moet je ook echt investeren in de Spaanse taal, want met Engels kom je er niet.

#### *Het lijkt me dat je je in je vrije tijd niet hoeft te vervelen.*

Nee, zeker niet. Ik vind het heerlijk om door de stad lopen, in het park te zitten en ergens een café con leche te bestellen. Dan ga ik vaak nog naar FC Barcelona en zeil ik regelmatig op de Middellandse Zee. En verder? Verder doe ik alles wat je in Nederland ook zou kunnen doen als je thuis komt van een lange dag hard werken: op de bank liggen en zappen.

#### *Toekomstplannen?*

Ik kwam hier met het idee om minimaal vijf jaar te blijven. Nu is het drie jaar later, ik woon samen met mijn vriendin en we hebben het leuk hier. Ik zou me niet kunnen voorstellen dat ik binnen vijf jaar terug ga, dus het plan is om Brandenburg Consulting verder op te bouwen. We hebben een partnerprogramma ontwikkeld dat een aantal diensten van bedrijven groepeerd, die de exporteur naar Spanje nodig zou kunnen hebben. Hierbij kun je denken aan bedrijfsoprichting, fiscaal & juridisch advies in Spanje, werving en selectie voor lokaal personeel en meer. Ik heb een goede basis neergezet om van Brandenburg Consulting iets moois te maken. Daarnaast hoop ik elk jaar een mooie reis te kunnen maken. Tja, die onrust blijft toch knagen, hè.

### De drie gouden tips van Rigmar Brandenburg

1. Zorg dat je goed Spaans spreekt. Je moet je onderscheiden van de grote massa buitenlanders die zich in Spanje proberen te manifesteren op de zakelijke- en arbeidsmarkt.

2. Wees geduldig. Spanje is een land waarbij opgebouwde relaties zichzelf terugbetalen, maar je moet er wel in willen investeren. Spanjaarden zijn geen Nederlanders met een boter-bij-de-vis-mentaliteit.

3. Laat je niet beetnemen door 'de mañana-fabel'. Het idee dat je in Spanje niets voor elkaar zou kunnen krijgen is onzin. Dingen gebeuren hier trager, maar dat wil niet zeggen dat ze helemaal niet gebeuren. De Spaanse economie vertoont niet voor niks al vijf jaar de grootste groei van Europa.

