



## 'De Turkse markt is ruim twintig keer zo groot als de Nederlandse'

18 februari 2010, 10:50 uur | FD.nl

Door: Marc Guillet

**Toen Sezer Arslan (36) elf was en nog in Turkije woonde, zette hij een boodschappendienst op in zijn straat. 'Vrouwen lieten een mand aan een touw naar beneden zakken en ik ging voor hen naar de bakker, de slager en de kruidenier', zegt hij.**

En toen hij later als badmeester in het Floraparkbad in Amsterdam-Noord werkte, organiseerde hij elke vrijdagavond met andere jonge badmeesters discozwemmen. 'Wij zorgden niet alleen voor de gezelligheid, maar voorkwamen ook dat groepjes Turkse, Marokkaanse en Nederlandse jongeren met elkaar op de vuist gingen.'

Na zijn hts-opleiding in Amsterdam ging Arslan aan de slag als softwareontwikkelaar. Op zijn 26ste richtte hij zijn eigen ICT-bedrijf op, Arifis.

### Vaderland bleef trekken

Maar zijn vaderland, waar hij ooit als kleine ondernemer boodschappen deed, bleef trekken. Arslan zag in Turkije als opkomende en grote markt veel meer kansen als ondernemer dan in Nederland. Onlangs is hij benoemd tot directeur Turkije van klantcontactspecialist Unamic/HCN, met vestigingen in Istanbul en Antalya. 'We gaan in Turkije opereren als dochterbedrijf van Unamic/HCN, maar onder de naam van mijn eigen bedrijf, Oxivo', vertelt Arslan, terwijl hij een rondleiding geeft door zijn bedrijf.

Arslan zette Oxivo in 2007 op als outsourcebedrijf met twee activiteiten: de ontwikkeling van software en een contactcenter. Unamic/HCN heeft op dit moment 150 medewerkers in Turkije. Dankzij de economische crisis hebben ook in 2009 veel nieuwe opdrachtgevers in Nederland hun klantcontacten aan Unamic/HCN uitbesteed.

Voor 2010 zijn er goede vooruitzichten. In Turkije wordt het aantal medewerkers verdubbeld tot 300. De bestaande locatie in Antal-ya wordt uitgebreid. Arslan: 'Onder de naam Oxivo bewerken we de dynamische Turkse markt, die ruim twintig keer zo groot is als de Nederlandse. Het komende jaar willen wij zowel met de callcenterdienstverlening als de ICT-activiteiten de omzet verdubbelen van 2,5 mln euro naar 5 mln euro. We willen tot de top tien van de Turkse contactcenters doordringen.'

### Vader Arslan lette nog op de schapen

Arslans vader werd in een dorp bij Kastamonu, aan de Zwarte Zee, geboren. Na een paar klassen lagere school moest hij voor de schapen van heel het dorp zorgen. Nederland lonkte als het beloofde land. Eerst werkte hij bij Bruynzeel in Zaandam, daarna bij Scheepsbouw NDSM in Amsterdam.

Zijn zoon Sezer werd in Zaandam geboren, maar verbleef van zijn achtste tot zijn achttiende in Turkije. Daarna keerde hij naar Nederland terug om te studeren. 'Maar ik was mijn meeste Nederlands vergeten en moest eerst een heel jaar Nederlands doen om toegelaten te worden.'

Sezer Arslan is het soort ondernemer dat het liefst veel dingen tegelijk doet. In 2006 zette hij het innovatieve bedrijf Plantapharm op buiten het stadje Serik (Antalya), waar hij tachtig hectare heeft voor biologische oreganoteelt. 'Oreganoproducten hebben een belangrijke marktpotentie in de pluimvee- en melkveesector. De olie uit oregano heeft een antibiotische werking. Ze wordt toegevoegd aan voer voor pluimvee, melkvee, geiten, biggen, schapen en honden. De oregano-olie wordt bovendien gebruikt voor veterinaire en dermatologische producten, zoals zalfjes, soluties voor injecties en antivliegen- en wondsprays'

Zijn ambities voor Oxivo dwongen hem zijn functie als manager van Plantapharm op te zeggen. Dat gaat hem merkbaar aan het hart. 'Ik ben nu geen biologische boer meer. Wel blijf ik als aandeelhouder betrokken bij het bedrijf.'

Rasondernemer Arslan vindt dat zakendoen zich het best laat omschrijven als een soort Bermudadriehoek, met aan de punten sociaal kapitaal, kenniskapitaal en financieel kapitaal. Arslan: 'In Turkije is sociaal kapitaal erg belangrijk: wie ken je. Wij doen zaken tijdens een borrel of een etentje. In Nederland is het allemaal strakker en formeler geregeld. Alles draait in Nederland om kenniskapitaal: hoe goed ben je en hoe onderscheid je je van anderen. Daarnaast heb je natuurlijk geld nodig om te investeren. Als die drie factoren in balans zijn, blijf je buiten het gevaar van de Bermudadriehoek. Anders verdwijnt je in het zwarte gat. Dat is mijn filosofie.'





### Turkse ondernemerswereld is anders dan Nederland

Turkse Nederlanders die erover denken om in Turkije een onderneming te beginnen, waarschuwt hij. 'Zodra je hier komt, merk je dat je Nederlander bent dan je dacht. Ik werd in het begin aangesproken en behandeld als "onze Nederlander". De Turkse ondernemerswereld is heel anders. Daar moet je aan wennen. Net als aan de hele papierwinkel en de sterk hiërarchische structuur. Denk maar niet dat je Turkse afkomst alles gemakkelijker maakt.'

Copyright (c) 2010 Het Financieele Dagblad

---

#### Gerelateerde artikelen

- |       |   |
|-------|---|
| 18-02 |  <b>'Eenmaal in Turkije merkte ik dat ik Nederlander was dan ik dacht'</b>   |
| 17-02 | <b>De goedkoopste leverancier is zelden de beste</b>  |
| 06-02 |  <b>droomweekend</b>   |
| 01-02 |  <b>Even naar de Turkse shoarmazaak voor een broodje en juridisch advies</b> |
| 16-01 |  <b>Turbo China</b>  |

#### Meta-data

Bron	FD.nl, donderdag 18 februari 2010, 10:50
Auteur(s)	<u>Marc Guillet</u>

**REACTIES** 0 van 0