

TURKIJE BIEDT KANSEN VOOR KEMPENSE BEDRIJVEN

WEEK VAN HET INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

Turkije is een interessante markt voor Vlaamse bedrijven. Ook voor onze KMO's liggen er heel wat kansen om een graantje mee te pikken van de economische groei van dit land. Voka – Kamer van Koophandel Kempen organiseerde daarom een landenseminarie voor meer dan veertig geïnteresseerde bedrijven.



Voor bedrijven die willen blijven groeien, is de Vlaamse markt te klein geworden. Om de welvaart van Vlaanderen te verzekeren, moeten we over de grenzen durven te kijken. Het stimuleren van internationaal ondernemen is dan ook één van de topprioriteiten van Voka. Daarom organiseren de verschillende internationale departementen elk jaar de week van het Internationaal Ondernemen. Voka Midden Vlaanderen, het samenwerkingsverband waar Voka Kempen toe behoort, verzamelde in het kader van die week in het Aldhem Hotel in Grobbendonk een flink aantal bedrijfsleiders voor een landenseminarie over Turkije.

EU-wetgeving

Turkije biedt heel wat mogelijkheden voor kmo's, zowel op het vlak van import als export. Naast de omvangrijke jonge bevolking (72 miljoen, waarvan de helft jonger dan 28), een economie in topvorm en zijn centrale ligging heeft het land nog troeven die internationale handel en investeringen vergemakkelijken. Eén van die troeven is dat Turkije 85% van de EU-wetgeving overnam via een douane-unie die in 1996 tot stand kwam. Deze unie biedt het land een solide onderbouw in de handel met België en andere EU-lidstaten. De sterke economische groei stimuleert het verbruik en eist veel investeringen.

De groeielanden van morgen

Pascal Blommaert, technisch-commercieel directeur spoorwegaanbouw bij De Bonte Betonfabriek was één van de ondernemers die tijdens het seminarie kwam getuigen over het wederen van De Bonte in Turkije. 'We zijn intussen iets meer dan een jaar actief in het land', zegt Blommaert. 'Turkije is een hele grote markt en tevens een toegangspoort naar Azië, de Arabische

wereld en Noord-Afrika, de groeielanden van morgen. We onderonden aan den lijve dat een goede lokale partner vinden essentieel is. Gelukkig hebben we die in de Turkse spoorwegen echt wel gevonden.' Ook onder de aanwezigen waren ondernemers met al Turkse ervaring op het palmares. 'Wij waren vorige week nog aanwezig op een beurs in Istanboel en hebben daar direct kunnen verkopen', zegt Patrick Van Noten van Pyrox, een producent van ovens voor de industrie. 'Wij moeten onze klanten zoeken in de maakindustrie, een industrietak die het moeilijk heeft in ons land. In Turkije boomt de maakindustrie echter volop, wat een bedrijf als het onze heel wat opportuniteiten biedt.'

Taal

Handel drijven met Turkije is dus sowieso een goed idee. Het seminarie leert ons wel dat een bedrijf goed voorbereid de stap moet zetten. Een eerste gouden raad is niet aan het avontuur te beginnen zonder een goede lokale partner. Belangrijk voor het vertrouwen, maar ook om de taalbarrière te overbruggen. Taal is zeer belangrijk in de Turkse zakenwereld. Het is essentieel dat zeker de eerste contacten in het Turks kunnen gebeuren. De ervaringsdeskundigen waarschuwen ook voor de traagheid van het Turkse systeem, zowel bij de overheid als in privé ondernemingen. Veel gehoord was ook het gebrek aan een goed geschoolde middenklasse van werknemers. Ingenieurs en hooggeschoolde technici kan je vinden, de profielen daaronder zijn een probleem.

Voor meer informatie over handel met Turkije kan u steeds contact opnemen met

Frank Van Dael, senior adviseur Internationaal Ondernemen
014 56 30 30 – frank.vandael@voka.be