

Suriname: úw Business Partner d.d. 24 september 2010

Goedemiddag,

Welkom

Mijn naam is Jaime Bakker en ik ben werkzaam op de afdeling International Business van de Kamer van Koophandel Rotterdam.

Allereerst wil ik Dennis Lapar feliciteren met deze succesvolle bijeenkomst. Ik heb vorig jaar zijn bijeenkomst in het Novotel mogen bijwonen en dacht bij mezelf... waarom niet bij ons? Als ontmoetingsplek voor ondernemers is de Kamer van Koophandel een natuurlijke locatie om dergelijke bijeenkomsten te ondersteunen.

Zoals de meeste organisaties werken ook wij klantgericht en stemmen wij onze activiteiten af op de behoefte van onze ondernemers. Het doet mij dan ook veel plezier dat u in zulke grote getalen op deze bijeenkomst bent afgekomen. Wij ontvangen dan ook veel vragen van ondernemers over het zaken doen in en met Suriname.

Het zal u dan ook niet verwonderen dat Suriname binnen onze afdeling een belangrijke plaats inneemt.

Een van onze taken als Kamer van Koophandel is naast het houden van dergelijke collectieve activiteiten zoals deze bijeenkomst, het adviseren van individuele ondernemers. Van de week nog had ik een gesprek met een ondernemer die plannen had om in Suriname te ondernemen en vorige week heb ik met Soeniel (Soeniel zit je in de zaal ?) een project geschreven om volgend jaar een handelsmissie te organiseren naar Suriname. Mochten jullie hier meer informatie over willen weten dan horen wij het graag.

Zoals gezegd is Suriname in trek onder ons bedrijfsleven. Daarnaast proberen wij ook de handel te bevorderen tussen Nederland en Suriname. Soms kom ik ondernemers tegen die zich willen richten op Brazilië. Een immense markt met meer dan 190 miljoen inwoners. In sommige gevallen, uiteraard afhankelijk van de situatie waarin de ondernemer zich bevindt, adviseer ik om eens te kijken naar de mogelijkheden die Suriname te bieden heeft als springplank naar Latijns-Amerika. In Suriname spreekt men Nederlands, is men bekend met de Nederlandse cultuur en zelfs het rechtssysteem vertoont gelijkenis met Nederland. Kortom, maak gebruik van de voordelen die Suriname te bieden heeft. Daarnaast groeit het netwerk in Suriname zich ook meer en meer uit richting het Noordoosten van Brazilië. Een regio die zich stormachtig ontwikkelt. Een uitgelezen kans om gebruik te maken van de kennis, ervaring en netwerk die Suriname te bieden heeft.

Internationale handel is mijn core business. Van politieke zaken houd ik mij graag afzijdig. Mijn taak is handelsbevordering en niet meer dan dat. Dit is vandaag niet het platform om politieke discussies te voeren maar om de handel tussen Nederland en Suriname te bevorderen en het bedrijfsleven zoveel mogelijk hierbij te ondersteunen.

Ondersteuning bieden wij door u ondermeer attent te maken op een aantal mooie initiatieven. Naast de handelsmissie naar Suriname, is Erica van Engel samen met Elvira Nortan (Elvira wil je even staan?) bezig met het project bestemming Suriname. Een 2 daagse congres in Ahoy over ondermeer het zaken doen in en met Suriname. Ik heb begrepen dat er ook een delegatie Surinaamse ondernemers naar Nederland zal komen om contacten te leggen.

Daarnaast heeft mevrouw Nalini Kuldipsingh (zit zij toevallig in de zaal?) sinds kort samen met Arnout Nuijt via LinkedIn een Surinam Business Club Rotterdam opgericht. Ik kan u zeker aanraden om lid te worden van deze community. Een ideaal instrument om te netwerken en gedachten uit te wisselen.

Gelukkig blijft internationale handel wel people's business en zal in mijn beleving de computer niet alles kunnen vervangen. Ik wens u dan ook veel succesvolle zaken toe tijdens de netwerkborrel maar bovenal een leerzaam en verrijkend seminar.

Ik dank u voor uw aandacht en geef graag het woord aan Dennis Lapar.

Jaime Bakker/ 24 september 2010