



## Internationaliseren voor groei & financiering

Om groeiambities te realiseren heeft elke onderneming vroeg of laat extern kapitaal nodig omdat slechts weinig ondernemingen in staat zijn innovatie en groei zelf volledig te financieren. Zelfs ondernemers die daartoe in staat zijn qua vermogen, laten hun groei-investeringen voor een deel financieren met extern kapitaal. Veel Surinaamse ondernemers die internationaal willen opereren beseffen onvoldoende dat zij daarvoor eerst hun business en bedrijfsvoering moeten internationaliseren. Georgette Eendracht, directeur van Results4-business N.V. gaf hierover een presentatie op onze ondernemersavond.

Gebrek aan investeringskapitaal en de financiële crisis zullen onze ondernemers die willen groeien en zaken willen (blijven) doen met het buitenland, vroeg of laat dwingen te internationaliseren. Door de CARICOM markt zou het voor Surinaamse ondernemers aantrekkelijk moeten zijn zaken te doen in de regio, te exporteren, samen te werken met een buitenlands bedrijf of op een andere manier te internationaliseren. Onze ondernemers nemen echter een te afwachtende houding aan en gaan te weinig op zoek naar buitenlands investeringskapitaal. Gewacht wordt op wat de overheid in petto heeft. Het Surinaamse bedrijfsleven reageert lauw op kansen (en bedreigingen) van handelsverdragen die Suriname heeft getekend met de regio (zoals CARICOM), de Arabische, Aziatische en Europese economische blokken. Vaak denkt men dat het verwerven van investeringskapitaal over de grens alleen voor de overheid is weggelegd. Uit onze exportcijfers blijkt dat de kleine en middelgrote bedrijven weinig internationaal zijn ingesteld.

Een onderneming zou volgens mevrouw Eendracht al bij de start het internationaliseren als strategisch groei-ambitie moeten omarmen. Om groei te realiseren blijft zakendoen met het buitenland immers de belangrijkste manier voor een kleine economie als de Surinaamse. Men kan niet meer om internationalisatie heen en dat geldt vooral voor ondernemers die opereren als agent-schap, groothandel/importeur, verkoopkantoor of dochteronderneming, een licentie (willen) exploiteren, toelevering of uitbesteding van diensten aanbieden, willen participeren in een buitenlandse onderneming, willen samenwerken middels franchising of een joint venture. De kracht en het belang van internationalisering voor Surinaamse ondernemers met innovatie- en groeiambities over de grens werd benadrukt. Ondernemers moeten daarom hun blik meer richten op het aantrekken van buitenlands kapitaal willen zij niet stil blijven staan i.p.v. te groeien. Jonge en veelbelovende bedrijven lopen vaak partnerships en investeerders mis doordat hun bedrijfsprocessen en

bedrijfsvoering niet op orde zijn. Dus niet alleen er debet aan. De ondernemer zelf moet zijn onderneming attractief maken voor investeerders, financiers of samenwerkingspartners. De bedrijfsvoering moet mensen van buiten inzicht kunnen bieden in de echte performance van het bedrijf om bijvoorbeeld de waarde van de business/onderneming te kunnen bepalen. Mevrouw Eendracht benadrukte het belang van het maken van een plan om de strategische keuze voor internationalisatie uit te werken en uit te voeren, en het raadplegen van professionals voor de verschillende onderdelen van het plan. Aan de orde kwam voorts het laten opstellen van een NCND Agreement bij het zakendoen met een investeringspartner of businesspartner; of bij het kiezen van een bemiddelaar om een deal/match te begeleiden. Voor meer informatie: www.results4business-nv.com

RMD

**CITAAT**  
 "Onzekere mensen doen vaak dingen om erkenning en bevestiging van anderen te verwerven. Hun inzet voor anderen spruit niet voort uit mededogen, maar uit dat verlangen naar erkenning en bevestiging".  
 (Hans Stolp)

## Oorzaken van conflict en gebrek aan coöperatie

Albert J. Bernstein Ph.D., is Clinical psycholoog & business consultant en schrijver van het boek "How people and Politics can drive you crazy". Daarin stelt hij dat in elk organisatie drie 'basic types of people' te onderscheiden zijn. Hij noemt ze: rebels, believers en competitors.

Elke groep heeft eigen wensen en verwachtingen van de job en deze verschillen van die van de andere groepen. Ze worden elk gemotiveerd door van elkaar verschillende mythen en elk is bereid zijn/haar geloof te verdedigen tegen aanvallen van de andere groepen. Elke groep acht zich wijzer dan de andere en beschouwt die als Neanderthalers of primitievelingen. In ondernemingen zijn rebellen echter onmisbaar vanwege hun imaginatie of verbeeldingskracht, hun creativiteit en intelligentie maar ze irriteren hun bazen mateloos door hun minachting voor autoriteit en gezag terwijl de bazen op hun beurt de rebellen gek maken met hun witte boorden mentaliteit en 'office politics'. De believers geloven heilig dat hard werken en overeen-

komstig de regels handelen wordt beloond. Blijft de beloning uit dan raken ze gefrustreerd en diep teleurgesteld. Hun naïviteit en obsessie met leven volgens de regels maakt dat hun bazen gek van ze worden. Dan heb je nog de competitors. Zij spelen om te winnen. Zij zijn volgens Bernstein: 'the warriors who make the deals. chair the meetings and keep their eyes on the bottom line'. Zij kennen en spelen de 'corporate game' zoals zij dat alleen kunnen. Competitors worden gek van anderen die het systeem niet zo goed doorgronden als zij dat doen. Maar in de ogen van de rebellen en believers zijn de competitors de ultieme Neanderthalers, uitermate grof en ongevoelig. Deze uiteenlopende karakters in organisatie veroorzaken conflicten en gebrek aan

samenwerking. En dat zal niet veranderen zegt Bernstein mits: "we acknowledge the way people actually behave and explore the ways they really see each other". Dan kunnen we leren hoe elkaar te bereiken i.p.v. te etiketteren als Neanderthalers waarbij deze etiketten worden misbruikt om elkaar te bevechten of te negeren. We hebben, zegt Bernstein, allemaal elementen van de rebel, de believer en de competitor in ons maar we identificeren ons met het overheersende element. Iedereen in een organisatie heeft waarde, maar ons eigen gezichtspunt kan ons verhinderen te zien dat anderen niet als ons hoeven te zijn om waardevol te zijn.

RMD

## BEKENDMAKING

Op grond van artikel 18 van de Handelsregisterwet G.B. 1962 no. 187 heeft de Kamer van Koophandel en Fabrieken te Paramaribo haar Secretaris gelast te handelen als ware opgaaf gedaan van de opheffing van onderstaande bedrijven:

DOSSIER	HANDELSNAAM	ADRES	ACTIVITEIT
39000	G. MAIN TAXI	Steenbakkerijstraat Omgeving Vcb	Taxibedrijf
39012	NICKERIE JUGUANG TRADING	Emmastraat 3	Winkelier, Importeur, Exporteur
39022	ZHAI CHUNFU	Van't Hoogerhuysstraat 51	Grossier, Fabrikant
39029	GLOBAL TRADE CENTRE NICKERIE	Achterdam 135	Importeur, Exporteur
39033	TRANSPORTE VICTORIA	Goudstraat 63	Transportbedrijf
39053	PELGRIM IMPORT EN EXPORT	Van 't Hoogerhuysstraat 126	Importeur, Exporteur
39057	RONALD P. DJOJASTRO	Verlengde Houwtuinweg BR. 218	Fabrikant
39074	M.S. WILLY	Bhoelaiweg 32	Taxibedrijf
39082	D. HALFHIDE	Mahonylaan 64A	Verhuurbedrijf, Importeur, Adviesbureau, Servicebureau, Exporteur, Opleidingsinstituut, Ontwerpbureau, Computerbedrijf, Distributeur
39094	TRANSPORTBEDRIJF COURTAR	Michelbakastraat 1	Transportbedrijf
39099	MAJA IMPORT	Indira Gandhieweg BR. 627	Importeur, Servicebureau, Transportbedrijf
39104	KODIMPEX	West Kanaalstraat 36B	Importeur, Exporteur
39115	J.R. TRADING	Nandoeweg 9	Importeur, Ontwerpbureau
39122	JOIN PLUS SHOP	Leysweg 8	Winkelier
39138	BOOBE EUGENE	Afobaka	Winkelier
39143	TAXIBEDRIJF WONDEL	Ruthlaan 14	Taxibedrijf
39151	PINAS MARGO GISELA	Waterkant Vreedzaammarkt stand no. 93	Standhouder
39164	REST & PEACE TELECOM	Frederik Derbystraat 196	Bemiddelingsbureau, Exporteur
39187	RUXAN TRADING	Nieuw Charlesburgweg 203	Importeur
39196	M. CEDER	Frederik Muntslagstraat 23	Exporteur
39211	ANTONIA P. AFRICAN	Waterkant Vreedzaam Markt Stand no. 54 (1m)	Standhouder
39221	ALBERT EDWIN MIENIE WINKEL	Oost-westverbinding km. 46	Winkelier
39243	F.A. MISIEDJAN EXPORT	Gogomangostraat 5	Exporteur
39830	LIU'S BELHUIS	Johan Adolf Pengelstraat 168b	Bemiddelingsbureau
39833	LEKHRAMINGH TIKASINGH		Aannemer

## EU Cariforum Partnership

Accessing the world's biggest market was het thema van een onlangs gehouden presentatie bij de Kamer van Koophandel en Fabrieken. The outline ervan betrof: een introductie en kort historisch overzicht, een overall presentatie van de overeenkomst, instituties van de overeenkomst, handel in goederen, diensten en investeringen, ontwikkelingshulp en diverse links en informatie. De presentatie werd gegeven door de heer Joachim V. Jakobson, EU vertegenwoordiger voor het Caraïbisch Gebied.

Er werd uitgebreid overtoegang tot de EU markt en de European Union Cariforum economic partnership agreement (EU CF EPA) dat een in 2008 getekende handels en ontwikkelingsovereenkomst is tussen de twee regio's. De overeenkomst omvat 17% van 's werelds GDP, 500 miljoen consumenten, een waarde van 1,800 miljard euro en 15% van 's werelds importen (extra EU). Als het waarom van EPAs werden twee hoofdredenen aange-

geven: 1) weinig resultaten onder het oude unilaterale schema en 2) druk die ontstond doordat het unilaterale schema niet compatible was met WTO regels. Er werd een overzicht gegeven van een 1953 pagina's tellende document met annexes en protocollen. De overeenkomst zelf telt 250 artikelen en omvat gebieden als: handel in goederen, investering handel in diensten en e-commerce, handelsgerelateerde aspecten zoals concurrentie-

beleid, bescherming intellectueel eigendom, disputen voorkomen en mechanismen ter regeling daarvan. De overeenkomst wordt door alle EU lidstaten toegepast en is inmiddels door 19 van deze lidstaten geratificeerd. Van de Cariforumlanden hebben 8 de overeenkomst geratificeerd en passen 6 haar toe. Alleen Haiti heeft haar niet geratificeerd en past haar ook niet toe waardoor het nog niet kan genieten van de voordelen ervan. Voor onze expor-

teurs biedt de overeenkomst 'duty free and quota free' toegang tot de EU markt mits het gaat om goederen van Cariforum origine die bovendien moeten voldoen EU regels. De EPA verhindert de Cariforum regio niet om ook andere handelsovereenkomsten aan te gaan. Voor meer informatie: Export helpdesk <http://exporthelp.europa.eu/> en DG Trade home page <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/caribbean/>

RMD

## UITNODIGING ONDERNEMERSAVOND

De controlerende instanties van de overheid voeren controle uit op handelszaken in Suriname. Daarbij worden producten zonder etikettering van de schappen gehaald en in beslag genomen. In het kader hiervan organiseren de Overheid, Winkeliers en Ondernemers Vereniging Suriname (WOVS), Vereniging van Kleine Winkeliers (VKW) en Kamer van Koophandel en Fabrieken (KKF) een ondernemersavond om bedrijven breedvoerig te informeren.

Onderwerp: "Informatie-avond over de maatregelen die de controlerende instanties nu treffen voor de winkeliers en restaurants"

Inleiders: Overheid, WOVS, VKW en KKF.

Datum: 14 juni 2016  
 Tijd: 19.00 - 20.00 uur  
 Plaats: KKF-Conferentiezaal, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.

**ONE STOP WINDOW**

Heeft u een vergunning nodig?

Moet uw vergunning verlengd worden?

Wij besparen u het hele loopwerk en kostbare tijd!!!

Wij monitoren immers het proces van aanvraag tot verkrijging van de vergunning. Voor meer info: KKF OSW - tel. 530311