

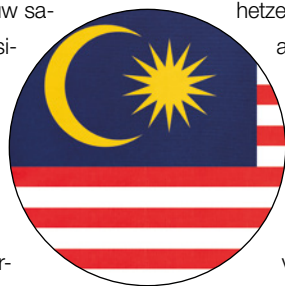
**De ambassade in Maleisië werkt nauw samen met de Malaysian Dutch Business Council. Deze business hub is al 25 jaar een waardevolle partner voor Nederlandse ondernemers.**

**Maleisië en Saoedi-Arabië winnaars Ambassadeprijs 2020**

# MDBC ondersteunt nieuwkomers op Maleisische markt

De posten van Maleisië en Saoedi-Arabië zijn de winnaars van de Ambassadeprijs 2020. Zij behoren hiermee tot de beste diplomatieke posten in het buitenland. Deze prijs wordt iedere twee jaar uitgereikt door de ondernemersverenigingen MKB-Nederland, VNO-NCW en evofenedex. Hieronder zoomen we in op Maleisië.

De selectie van de winnaars gebeurt op basis van een enquête onder exporteurs met de vraag door welke ambassade of buitenlandse handelspost zij het afgelopen jaar het beste geholpen zijn. De winnaar van de kleine post, de ambassade in Maleisië, werkt nauw samen met de Malaysian Dutch Business Council (MDBC), die dit jaar haar 25-jarig bestaan viert. Deze Nederlandse *business hub* in Kuala Lumpur heeft inmiddels zo'n 275 leden en is daar een waardevolle partner voor Nederlandse ondernemers. Ook ondersteunt de MDBC nieuwkomers op de Maleisische markt met haar netwerk en dienstverlening. Een van de MDBC-leden van het eerste uur is Luuk Runia. Hij is eigenaar en directeur van Asian Perlite Industries, dat teeltechnologie levert aan kassen in Maleisië en Singapore. "Zo'n 25 jaar geleden ben ik gestart met een eigen vestiging in Maleisië", vertelt Luuk. "Voor die tijd was ik al dealer in Zuidoost-Azië voor diverse Nederlandse producenten van onder meer substraten en kunstmest."



Als wij Luuk vragen hoe hij met de MDBC in contact is gekomen, zegt hij: "Ook in de beginjaren werkte ik al veel samen met de landbouwattaché van de ambassade in Kuala Lumpur. In die tijd hadden de ambassade en MDBC een kantoor in hetzelfde gebouw. Marco Winter was net aangetrokken als directeur en was druk bezig met een doorstart van de MDBC. Met een groeiend aantal leden, activiteiten en diensten besloot ik lid te worden omdat dit goed aansloot bij de groeiambities van Asian Perlite."

## Soepele start

Het lidmaatschap van de MDBC bezorgde Luuk een zachte landing en soepele start. "Als je net bent aangekomen in een voor jou vreemd land, weet je niet waar je moet beginnen. Door dat de MDBC geregeld bijeenkomsten organiseert, bouw je snel een goed netwerk op. Zo kom je makkelijk in contact met zowel lokale als Europese ondernemers en kun je elkaar vooruit helpen. Voor mij was het in het begin heel waardevol gelinkt te worden aan vertegen-

woordigers van grote Europese supermarktketens." Tot op de dag van vandaag heeft Luuk nauw contact met de MDBC. "Marco belt regelmatig om te vragen of hij nog ergens mee kan helpen. Andersom houd ik hem op de hoogte van ontwikkelingen die ook voor andere ondernemers van belang kunnen zijn."

## Lange adem

Om succesvol in Maleisië te zijn moet je geduld kunnen opbrengen, vervolgt Luuk. "Je moet vaak een lange adem hebben om tot zaken te kunnen komen. Zo kan het gebeuren dat je je verhaal tijdens meerdere vergaderingen moet herhalen omdat er steeds andere vertegenwoordigers van je (potentiële) zakenpartner aanwezig zijn. Maar verder ervaar ik het zaken doen hier als positief. Het merendeel van de lokale bevolking spreekt goed Engels en de infrastructuur en sociale voorzieningen zijn prima. Ik bewonder de gedrevenheid van de Maleisiërs. Ze vinden het belangrijk andere omringende landen voor te blijven. Bijvoorbeeld op het gebied van nieuwe technologieën, waarbij ze veel naar Europa kijken." ●●●