

De zakelijke mores in... Denemarken

Grote speler in klein Denemarken

Bert Peters, accountmanager bij Esaote, over zakendoen in Denemarken

Zijn eerste Scandinavische sales-meeting organiseerde hij op een oud lichtschip in Kopenhagen. Tegenwoordig is Bert Peters global key accountmanager veterinaire producten bij Esaote, Europees fabrikant van echo-apparatuur en MRI's voor medische en veterinaire toepassingen.

Fabrieken van Esaote staan in Maastricht, Florence en Genua, de moedermaatschappij is Italiaans. Peters: "Ik was jarenlang area manager voor Scandinavië. Na een paar jaar andere gebieden werd mij gevraagd Scandinavië en Finland weer tijdelijk aan te pakken, omdat zaken niet goed liepen. De kunst is dan om weer fris en onbevongen naar de markt en nieuwe mogelijkheden te kijken. En dat is gelukt. In Denemarken zijn we nu marktleider op veterinair gebied en bijvoorbeeld in reuma privéklinieken."

Huisdieren

"In de radiologie zijn ook in Denemarken grote MRI-scanners zo'n beetje de norm, zeker de tunnels waar je met je hele lichaam ingaat. Dat is soms een gevecht, want wij bieden juist kleinere, maar meer toegespitste apparatuur. Bijvoorbeeld voor voeten, handen, knieën en rug, voor kleine huisdieren en, heel speciaal, een MRI voor hoofd, onderbeen en knie van paarden. Andere mooie projecten zijn de 7 high end echosystemen voor borstonderzoek in het grote Herlev ziekenhuis en een weight-bearing MRI in het prestigieuze Parker onderzoeksinstituut in Kopenhagen."

Zeilen

"Een van mijn eerste ervaringen jaren geleden was een sales-meeting die ik organiseerde op een oud lichtschip in Kopenhagen. We hebben toen een nieuwe echoscanner gepresenteerd onder het genot van haringgerechten en Aquavit, geregeld door de Deense distributeur. Mijn eerste indruk was dus dat je het zakelijke met het smakelijke kunt combineren. Naarmate de jaren verstrijken kan de samenwerking ook persoonlijker worden. Het is bijvoorbeeld niet ongebruikelijk dat je een keer mee uit zeilen wordt genomen."

Tips

Waar moet je als beginnende ondernemer in het land van 450 eilanden op letten? Peters: "De verhoudingen zijn in de betrekkelijk kleine, maar overwegend publieke markt al vrij sterk bepaald. Opinieelers binnen universiteiten en ziekenhuizen zijn belangrijk en, in het medische wereldje, de rol van technische consultants in dienst van regio's. Ga daarom naar congressen, ook al moet je daar veel voor betalen. Je krijgt snel inzicht in partijen en distributeurs. Denk erom dat reistijden vaak tegenvallen als je een eind buiten Kopenhagen moet zijn."

"Laatste tip: informeer vooral bij de ambassade in Kopenhagen! Ik heb van SørenLester verbazend veel informatie gekregen over Deense bedrijven, inclusief gegevens over omzet en financiële gezondheid."

Wereldzaken, december 2012