

■ HET DAGBOEK VAN...

Marina Milenkovic onderhandelt over een mogelijk consortium in Belgrado

Curriculum vitae

**Naam:** Marina Milenkovic  
**Bedrijf:** Sermaya,  
www.sermaya.nl  
**Product:** marktadvies  
ondernemen op de  
Balkan  
**Waar:** Den Haag

Marina Milenkovic, eigenaar van SERMAYA adviesbureau, helpt Nederlandse bedrijven om succesvol op de Balkanmarkt te ondernemen. Daarnaast is ze beleidsmedewerker en projectleider bij de rijksoverheid. Ze heeft een relatie met Bertus, weduwnaar met twee kinderen: Rick van 11 en Sacha van 8.



Foto: Maritien de Man

maandag

Vergadering over de voorbereiding van een omvangrijk opleidings-traject bij mijn baas, de rijksoverheid. Het wordt hard werken de komende twee maanden, maar na de zomer krijgt mijn eigen bedrijf voorrang. Later in de middag haast ik me enthousiast naar huis. Ik verheug me op de mails in mijn zakelijke mailbox. Als ik de actualiteiten uit de regio lees, belt een vriend op. Tijdens zijn zeilvakantie in Griekenland heeft hij iemand ontmoet die met zijn bedrijf tot de Balkanmarkt wil toetreden. Hij wil met mij in gesprek. Dit hoor ik natuurlijk graag! Ik doe yoga-oefeningen voor ontspanning en kijk Pauw en Witteman.

dinsdag

Sermaya dag. Om 11 uur heb een afspraak met een internationaal bedrijf dat een lokale partner zoekt in Servië. Ik onderhandel over de mogelijkheden om te komen tot een consortium met een bedrijf uit Belgrado. Na de middag maak ik de eerste opzet voor mijn nieuwsbrief, die ik tweemaal per maand gratis naar alle abonnees verzend. Een klant vertelt dat zijn

activiteiten in de Balkan voorlopig niet doorgaan vanwege tegenvallende omzetcijfers en financieel-problemen. Voorlopig wordt de opdracht uitgesteld. Ik heb goed nieuws nodig, dus ik bel de Griekenland-connectie voor een afspraak. Gezellige man, die op zoek is naar nieuwe uitdagingen. Dat waardeer ik zeer in een ondernemer! Om 18.00 uur vertrek ik naar de Get Clients Club, een marketing en acquisitie bijeenkomst voor ondernemers. Daar leer ik hoe je je presenteert met een video. Om 23.30 uur ben ik thuis. Een sms naar Bertus en naar bed. Ik val niet meteen in slaap, lig te piekeren: hoe moet mijn videopresentatie eruit zien?

woensdag

Ik bel de assistent van de burgemeester van Nieuw Belgrado over ondersteuning in lokale projecten. De projecten lopen traag door de bureaucratie daar, maar mijn klant is dat al gewend na ervaring in Montenegro. Ik bel

Rick en Sacha op, want ze zijn vanmiddag vrij van school. 's Middags skype ik met Magelan, een toeristische organisatie uit Servië, om Servië als toeristische bestemming in Nederland op de kaart zetten. Daarna bel ik een bevriend jurist op om me te helpen met het opstellen van een contract met een Sloveens ict bedrijf uit Ljubljana.

donderdag

Ik schrijf de hele dag aan het opleidingsmateriaal, maar 's avonds wil ik iets anders. Het Stripedagen festival in Haarlem organiseert een festival over Oost-Europese striptekenaars en zoekt sponsors. Ik wil de samenwerking tussen Oost-Europese striptekenaars en bedrijven die daar actief zijn wel bevorderen. Ik verstuur de nieuwsbrief en wacht in spanning de eerste reacties af. Na mijn yoga bel ik Bertus. Ik mis ze ontzettend!

vrijdag

Ik ben de hele ochtend druk bezig met het organiseren van het opleidingsprogramma, ondersteund door mijn secretaresse. Een betere kan ik me niet wensen! Plotseling krijg ik een mail: de EU-bijdrage voor de studiereis die ik voor Servische aardbeientelers in Nederland organiseer, gaat onverwachts niet door. We moeten een andere sponsor zoeken. Ik beloof een aantal contacten te leggen.

Later die middag rijdt ik richting Alblasserwaard, waar Bertus en de kinderen wonen. Iedereen omhelzen, en ik ben de file alweer vergeten! We eten, knuffelen en praten bij. We nemen een extra glaasje wijn en genieten eindelijk van elkaars gezelschap.

*Heeft u een bijzondere opdracht gekregen? Wilt u vertellen over ondernemen in zwaar weer? Of heeft u een spraakmakende weekindeling waarover een interessant, ontroerend of leuk verhaal te schrijven is? Meld u aan voor de nieuwe rubriek 'Het Dagboek van ...'. De redactie van de Kamerkrant kiest de leukste inzenders. Interesse? Mail een korte beschrijving o.v.v. 'dagboek' naar de redactie: kamerkrant-den Haag@kvk.nl.*

zaterdag

Tijd voor sport, ontspanning en samen eten! We lachen om Sacha's mister Bean's imitatie en Bertus' uitspraak van het Servisch. Zaterdag zit het hele huis vol met kinderen, vriendjes van Rick en Sacha. Rick voetbalt, Bertus doet aan een tennistoernooi mee. We zijn er allemaal bij.

zondag

Zondag ligt iedereen op tijd in bed. Ik ook, want ik blijf vannacht slapen. Dat betekent maandagochtend vroeg opstaan om naar Den Haag te rijden.

■ BALKANMARKT

Miljoenen mensen met een groeiende portemonnee, een grote voorraad goed opgeleide arbeidskrachten, bio-energie uit Bulgarije en pleziervaartuigen uit Kroatië. Op relatief korte afstand van Nederland ligt een aantal landen met een economische groei van 5 tot 9 procent en een grote behoefte aan investeringen, kennis en technologie: de Balkan.

**Omstreden**  
Welke landen nu wel of niet tot de Balkan behoren, is omstreden. Sommigen noemen alleen het



Balkanschiereiland, anderen ook landen als Slovenië en Roemenië. Met een reële bbp-groei van 6,2 procent waren de bijna 23 miljoen mensen in Albanië, Bosnië-Herzegovina, Kroatië, Macedonië, Montenegro en Servië in 2008 alleen al goed voor een invoer van ruim 100 miljard dollar.

**Verdubbeld**  
Hoewel minder dan 1 procent daarvan uit Nederland kwam, is de handel tussen Nederland en een land als Slovenië sinds 2005 verdubbeld. De voordelen van het zakendoen in de Balkan zijn evident: de consumentenuitga-

ven stijgen extreem, veel landen leveren hoogwaardige diensten en producten voor een relatief lage prijs, investeringen worden vaak gestimuleerd.

**Keerzijde**  
Er is ook een keerzijde, weet houthandelaar Ipe Kalkan: onprofessionele werkwijzen en malafide handel. Daarom werkt hij in Bosnië en Kroatië alleen met grote bedrijven en familieleden, en houdt hij altijd een flinke voorraad op peil, zodat zijn klanten nooit hoeven te wachten. "Als je in de Balkan zaken gaat doen, ziet het er in de afspraakfase vaak goed

uit", waarschuwt de handelaar, "de problemen ontstaan pas bij levering: twee dagen tevoren bellen ze dat ze pas weken later kunnen leveren. Ze hebben je bestelling gewoon aan de Italianen verkocht, die het contant kwamen afhalen. Als voormalig journalist weet ik gelukkig precies wie de maffiose nieuwkomers zijn, en wie de corrupte politici".

Het Kroatisch eiken heeft Kalkan geen windeieren gelegd: in 7 jaar vestigde hij zich in 9 landen.

www.evd.nl, www.balkanwoods.nl