



© Els Verbakel

“Judith doet ons dromen van Duitsland”

64

LIEZE GEEBELEN EN JUDITH KUTSCHERA



ZAAKVOERDER EN MARKET ENTRY SUPPORT

Proactify

Dat Proactify, het sales- en marketingbureau van Lieze Geebelen, het goed doet en een opmerkelijke evolutie kende de afgelopen jaren, kon je al lezen in onze vorige edities. Ondanks die successen, is Lieze niet de persoon om het daarbij te laten. Proactify 2.0 dient zich aan. “We hebben een langetermijnvisie voor Proactify en zien heel wat opportuniteiten voor onszelf en onze klanten. Eén daarvan is Duitsland, een belangrijke groeimarkt voor Vlaamse bedrijven.” Met Judith Kutschera, Market Entry Support en Duitse native speaker, is Proactify begonnen aan de verovering van Duitsland. “We zijn klaar voor de next step.”

verhaal x ondernemer

What's in a name?

De insteek van Proactify is duidelijk. “We helpen onze klanten om proactief te werk te gaan en zoeken proactief naar nieuwe verkoopkansen”, vertelt Lieze. “Dat zijn dan voornamelijk kansen op korte termijn, waardoor onze klanten hun investering in ons snel terug verdienen. Vandaag is de vraag van onze klanten tweeledig geworden. Naast de opportuniteiten op korte termijn, willen ze ook meer op lange termijn kijken. ‘In welke sectoren en regio’s zit nog potentieel voor ons? Hoe kunnen we onze concurrenten voor zijn?’”

“Doordat wij sterk gegroeid zijn in onze professionalisering, zijn we klaar om die oefening voor onze klanten uit te voeren en dieper strategisch na te denken over hun toekomstperspectieven. Die kennis en kunde hadden we ervoor ook al in huis, onze klanten waren vaak verrast door de vele inzichten die we hen gaven. In die trend is het normaal dat we een stukje gaan uitzoomen. Naast de pure uitvoering gaan we meer op beleidsniveau werken, en spreken we nu vaker met algemene managers of beleidsmakers.”

“LAAT NIETS OP DE PLANK LIGGEN, WACHT NIET TOT DE VRAAG VAN HUN KANT KOMT”

Geen grenzen

“Dankzij onze vele ervaringen, hebben we heel wat data en inzichten verzameld. Daarnaast zijn we ook veel bezig met de detectie van trends in bepaalde markten. Al die zaken zijn niet alleen interessant voor de bedrijven waarvoor we werken, maar ook voor instanties zoals Provincie Limburg, Confederatie Bouw en het Belgisch Financieel Forum. We kunnen hen voorleggen wat de stand van zaken en trends in bepaalde regio’s of markten

zijn. Nederland is sowieso een interessante groeipoot. We hebben daar vandaag al heel wat klanten en overwegen om er een tweede kantoor openen. We zitten nog in de onderzoekende fase, dus *to be continued*.”

“Duitsland is nog zo’n belangrijke groeimarkt, waar veel groeipotentieel voor Vlaamse bedrijven zit”, gaat Lieze verder. “In dat kader hadden we meteen een goede synergie met Flanders Investment & Trade (FIT). FIT weet welke bedrijven de Duitse markt op willen gaan, maar onze expertise goed kunnen gebruiken. Partnerships zijn dan een win-win.”

“Ons geheime wapen is Judith, die van Oostenrijk is en voor ons de Duitse markt benadert. Ze is boekhouder van opleiding en kwam dankzij de liefde in België terecht. Het fijne aan werken met Judith is dat ze ons doet dromen om nog veel meer te werken met Duitse bedrijven. En ze is ook gewoon ontzettend grappig en doodeerlijk.”

Judith, op z’n Duits

“Momenteel werk ik bijvoorbeeld voor Manutan, die een kantoor opende in Duitsland”, licht Judith toe. “We hielpen om de Duitse markt voor hen te openen en zetten mee hun commerciële back-office op poten. Een opdracht die eerder reactief startte, maar waar we nu ook proactief voor bezig zijn. In andere taken waarin we hen nog konden ondersteunen, doen we dat nu ook. Dat vinden we ook belangrijk”, vult Lieze aan. “Laat niets op de plank liggen, wacht niet tot de vraag van hun kant komt. Wees proactief.”

Hoe Judith het als Oostenrijkse ervaart om in België te werken en te leven? “Het grootste verschil zit in hoe jullie omgaan met sneeuw”, lacht ze. “Als het hier even sneeuwt, is het meteen code oranje. Dan werk je best van thuis uit, want anders ga je dood. Hilarisch toch. Maar om ter zake te komen, wat ik hier vooral fijn vind, is dat ik mijn taal kan gebruiken om anderen verder te helpen. Ik doe mijn job heel graag en ga er elke dag helemaal voor.”