



# **De kunst van het 'sourcen'**

**Michel Van Bavel**

**09 juni: Dag Van Export**

## 1. Geschiedenis Van Bavel Business Gifts

- Oprichting Bavelco 1953
- Halo Europe 1997
- Sabbat jaar
- Opstart Van Bavel Business Gifts 2003
  - Startpremie UNIZO na inbreng business plan
  - 60 000€ (Jacques&Michel)

## 2. Eerste contacten met Azië

- **BAVELCO 1980**
  - Per Fax (vb. BACOB)
  - Hong Kong 1990
- **Nu: Van Bavel Business Gifts**
  - a) Agenten
  - b) Rechtstreeks met fabrikant



## 2. Eerste contacten met Azië

### a) Agenten:

Voordeel

Quality Control

Nadeel

Commissie

### b) Rechtstreeks met de fabrikant:

Voordeel

Geen Commissie

Nadelen

Taal

Quality Control

## 3. Hoe beginnen?

- Eerst werken met gespecialiseerde groothandels.
- Hong Kong (bedrijven, traders, agenten)
- Rechtstreeks met de fabrikanten.



# 4. Contacten leggen

- Zoekmachines (gevaar!)

1. Alibaba.com
2. HKEnterprise
3. Globalsources
4. Andere

- Beurzen

- 1 Canton Fair (2x)
- 2 Plaatselijke beurzen (Shanghai, Beijing, Ningbo)
- 3 Hong Kong Fairs

## 5. Relaties opbouwen/onderhouden

- **Probeer trouw te blijven.** Niet altijd eenvoudig, na enkele bestellingen verhogen de prijzen.
- **Ga de fabrikanten zelf bezoeken.**
  - Met een agent
  - Zonder agent; communicatieprobleem

## 6. Diversen

- Duidelijke communicatie is essentieel.
- Sample van het aangeboden product & proefsample.
- Steeds foto's vragen van:
  - Productie
  - Verpakking
  - Laden

## 6. Diversen

- Betaling: 30% bij afsluiten order. 70% bij het inschepen. Voorschot kan verloren gaan bij niet naleven afspreken. Denk ook aan moulekosten.
- Levertermijn: productietijd is meestal ok, shipping is een ander probleem.

## 6. Diversen (vervolg)

- Quality Control.
  - SGS/Asian Inspection vs. Zelf
- Chinese staff in house.

## 7. Fair Trade?

- Verschillende (grote) klanten vragen certificaten.
- De prijs stijgt wanneer Chinese fabrikanten allemaal eco. Moeten gaan produceren. Wil de klant dit betalen?
- Ethisch verantwoord produceren. Moeilijke controle.

## 8. Een wereld in beweging

- Chinese prijzen stijgen spectaculair. Leveranciers hebben meer kosten (REACH&ROHS) en hebben last van de fluctuerende dollar en economische malaise.
- India en Bangladesh nemen ten dele de rol van China over
- Niet halsoverkop vertrekken. China heeft de knowhow en ook zij zullen op termijn aanpassen.