



Wat met Brazilië?

Alec Ghysen
General Manager
AGIS

beveiligingssystemen voor geldtransporten



Voorkomen van:



AGIS member of ALRO group



België: einde jaren 80 – begin jaren 90



AGIS geschiedenis

- **Opstart in 1993**
- **Van 1993 tot 1997**
 - Naam: IQ.Sec
 - Private financiering & Group 4 Securitas kapitaal
 - Ontwikkeling eerste Europese plofkoffer
- **1997**
 - IQ.Sec levert de eerste gecertificeerde plofkoffer voor de Belgische markt
 - Start in Brazilië
- **Januari 2004**
 - Overname door ALRO group – nieuwe naam: **AGIS**
 - Ontwikkeling van nieuwe producten
- **2007:**
 - Markten in België – Nederland- Zweden – Zuid Afrika
 - Brazilië: veel gebeurd maar nog steeds geen business

Brazilië

- 1997: Contact met een Braziliaan in België: grote noodzaak aan beveiligingssystemen voor cash transporten – 100-den gewelddadige overvallen op allerlei geldtransporten per maand.
- In 1998 materiaal opgestuurd per schip
 - Douane werkte niet mee
 - het materiaal heeft één jaar op de kade gestaan in weer en wind -
 - Officieel: bepaalde (Import) taksen niet betaald.
 - Onofficieel:
 - Politieke onwil?
 - Smeergeld / corrupte beampten?
 - Anti lobby: gevaar voor sommige industrieën?
 - Oplossing: zelf naar ginder gegaan om alles nogmaals te betalen (3x)
 - Sinds staat het materiaal in een kelder van een bank opgesloten.
- 2005 opnieuw materiaal opgestuurd: bezoek prins Filip
 - Staking douane gedurende weken
 - Import taksen cash betaald (2 x waarde van de goederen)
 - 2007: Materiaal opnieuw buiten dienst

Gevonden materiaal bij douane 2005



Is er een markt voor AGIS?

Ja – enorm potentieel

- Dagelijkse overvallen met doden en gewonden
- Indruk: commerciële banken “sponsoren” crimineel milieu
- Overvallen op verschillende types geldtransporten of geldlopers
- Polymeer/plastic biljetten in omloop
- Enorme markt voor veiligheidsproducten



Plastic biljet

Uitdagingen

- Politieke onwil: pro – contra
- Wapenlobby
- Hoge werkloosheid – lage minimum lonen
- Taalbarrière
- Bescherming van hun eigen markt:
 - Technologie
 - Mensen
 - Kennis – patenten
 - Hoge importtaksen
- Uurverschil
- Enorm trage beslissingsprocessen
- Technologiespionage
- Meesters in kopiëren

Hoe verder in Brazilië?

- Andere verkoopskanalen zoeken
- Andere markten dan de professionele cash transporten, bvb self-carry oplossingen voor: Loterijen - apotheken
- Lokale assemblage om import taksen te verminderen
- Prijsafspraken in Euro
- Enkel tijd investeren, geen geld meer

Conclusie

Brazilië:

- ✓ een leuke uitdaging,
- ✓ heeft een enorm potentieel
- ✓ honger voor hightech producten

Echter:

- Duidelijk je eigen grenzen bepalen: tijd & middelen.