



열정에서 성공으로: 아쿠아존 인도네시아의 성공 스토리

비즈니스와 열정이 만나면 반드시 성공한다는 말이 있습니다. 아쿠아리스트인 하토노(Hartono Kintadjaja)에게 정말 일어난 일이죠. 물고기를 좋아하던 한 사람이 어떻게 기업가로 변신할 수 있었는지, 하토노와 **아쿠아존 인도네시아**의 이야기를 들어볼까요?



물고기를 향한 사랑

- 하토노는 늘 관상어에 대해 열정적이었습니다
- 인도네시아의 풍부한 생물다양성을 전 세계에 알리고자 하는 열정도 있었죠
- 이 두 열정을 결합해 시작한 사업이 바로 **아쿠아존 인도네시아**입니다
- **아쿠아존 인도네시아**는 아프리카 민물 관상어인 시클리드 키우기로부터 시작됩니다

인도네시아에서 세계로: 아쿠아존 인도네시아의 글로벌 스토리

- 2006년, 하토노는 행복하게 자라 건강한 물고기들을 해외로 배송하기 시작합니다
- 인도네시아의 풍부한 다양성을 공유하고자 했던 그의 열정이 진화한 것이죠
 - ◆ **아쿠아존 인도네시아**는 현재 2,500개 이상의 아쿠아리움에서 500개 이상의 어종을 관리합니다
 - ◆ 전 세계 40개 국 이상으로 수출하고 있습니다



성공을 위한 도전

- 살아있는 물고기를 수출하기 위해서 하토노는 48시간 내에 배송을 완료해야 했습니다
- 게다가 **아쿠아존 인도네시아**는 물고기들이 건강하고 행복한 상태로 운송해야 했죠
- 이를 위해서는 물과 산소, 그리고 모든 과정에서 세심한 주의가 필요했습니다

신뢰할 수 있는 물류 파트너

아쿠아존 인도네시아가 FedEx를 선택한 이유는 다양합니다.



관세 문서 인쇄가 필요 없는 **FedEx® Electronic Trade Documents**로 손쉬운 거래



전문적이고 친절한 직원들의 스케줄 및 작업 관리



따라올 수 없는 배송 속도



앞으로의 이야기

- 최근 **아쿠아존 인도네시아**는 Mr Cray Indonesia라는 브랜드로 민물 랍스터를 수출하기 시작했습니다
- 인도네시아의 야생 랍스터인 파푸아를 전 세계에 소개하고 있죠
- 믿을 수 있는 파트너와 함께 **아쿠아존 인도네시아**는 더 큰 바다로의 확장을 준비하고 있습니다

“사랑하는 일에 열정과 진심을 담는 건 기본, 함께 성장할 수 있는 믿을 수 있는 파트너 선택 역시 매우 중요합니다.”

아시아, 중동, 아프리카의 소규모 기업들이 어떻게 전 세계로 그들의 열정을 배송하고 있는지 알아보세요.

더 알아보기

