

精益求精： 助力 Aquazone Indonesia 实现成功

把爱好作为事业，必然会取得成功，对于印尼企业家 Hartono Kintadjaja而言尤其如此。作为观赏鱼企业 **Aquazone Indonesia** 的创始人，他是如何从一名鱼类爱好者转变成为企业家的呢？让我们来探索他的成功故事吧。



源自对鱼的热爱

- Hartono Kintadjaja 从小就非常喜欢观赏鱼
- 不仅如此，他还希望向全世界展示印尼丰富多彩的生物世界
- 于是他将两大爱好融入一体，创建了自己企业：
Aquazone Indonesia
- Aquazone Indonesia 最初的业务是养殖非洲淡水观赏鱼慈鲷

成长故事： Aquazone Indonesia 是如何走向全球的

- 2006 年，Hartono 开始将他养殖的观赏鱼销往海外，因为品质高、外形优美受到广泛好评
- 最初只是为分享印尼丰富的生物多样性，如今已发展壮大
- ◆ Aquazone Indonesia 目前拥有 2500 多个水族箱, 500 多种观赏鱼
- ◆ 出口全球 40 多个国家



成功与挑战并存

- 作为活体鱼出口商，Hartono 必须确保在48小时内交付
- Aquazone Indonesia 需要在运输过程中保持鱼的健康状态。
- 活体鱼包装内除了水，还需要注入氧气，运输途中也要格外小心，防止出现问题



值得信赖的物流提供商

Aquazone Indonesia 为什么选择 FedEx:



- 流程便捷。比如使用电子贸易文件 **(Electronic Trade Documents)** 即可，无需手动打印海关文件



- 员工专业而礼貌，及时完成每个步骤的工作



- 交付快捷。



使命与愿景

- Aquazone Indonesia 最近推出了用于出口的淡水龙虾品牌 Mr Cray Indonesia
- 这项业务让印尼巴布亚的野生龙虾走向世界各地
- Aquazone Indonesia 携手可靠的合作伙伴，迈出国门，走向更广阔的世界

Hartono 对其他初创企业的建议是：坚持做自己喜欢的事情，脚踏实地，找到值得信赖的合作伙伴更能助力发展。

了解亚洲、中东和非洲其他小型企业的故事，
探索他们如何与世界分享自己的热情。

阅读案例

