

Enterprise Europe Network neemt veel werk uit handen

‘Op Ciderwinkel.nl heb ik nu ook een webshop. Dus toch een eigen winkel!’



Raúl Henriquez, ciderwinkel.nl

De lekkerste cider proeven en bij boeren op bezoek gaan; Raúl Henriquez zag het wel zitten. De werkelijkheid is minder romantisch, maar wel lucratiever: Ciderwinkel groeide snel en aan de in- en verkoop van alcoholische drank heeft Raúl zijn handen vol. Via EEN vindt hij nieuwe leveranciers én klanten. ‘Ik profiteer van hun netwerk en zij van het mijne.’

Het was in 2009 toen Raúl zijn journalistieke loopbaan verruilde voor een eigen bedrijf. ‘Ik wilde iets doen met wijn of cider en koos voor cider, omdat daar nog veel minder aanbod in was. Ook kende ik de goede ciders die ze in Zuidwest-Engeland maken. Mijn vrouw is half Engels en we komen regelmatig in die streek.’

Gemakkelijk gevonden

Zijn eerste idee was om een fysieke winkel te beginnen. Daarom legde hij de naam Ciderwinkel vast bij de Kamer van Koophandel. ‘Maar ik kwam er al snel achter dat mijn vestigingsplaats Pieterburen (Noord-Groningen, red.) veel te afgelegen is. Dus gooide ik het over een andere boeg en begon een import- en distributiebedrijf. De naam Ciderwinkel heb ik gehouden, want daarop word ik op internet gemakkelijk gevonden. En op Ciderwinkel.nl heb ik nu ook een webshop. Dus toch een eigen winkel!’

Toen Raúl begon met zijn bedrijf, was cider nog niet zo populair in Nederland. ‘Inmiddels wordt het veel meer geschonken. Daar heeft Heineken met zijn Apple Bandit een grote rol in gespeeld en misschien heb ik er ook een klein aandeel in gehad.’

Van echte ciderappels

De groeiende vraag is goed voor zijn handel. Raúl heeft het druk met het importeren en distribueren van circa tweehonderd cidersoorten en nog eens een honderd speciaalbiere en -wijnen. Zijn ciders komen voornamelijk uit Engeland, Ierland, Spanje en Frankrijk. Ze zijn gemaakt door kleinschalige producenten en met échte ciderappels.

In 2014 kwam Raúl voor het eerst in aanraking met EEN, op een food festival in Oostenrijk. Sindsdien is hij onderdeel van het netwerk. 'EEN haalt me soms uit de dagelijkse rompslomp en nodigt me uit voor interessante beurzen, food festivals of andere events. Het is goed om daar tijd voor te maken. Ik ontmoet nieuwe mensen, ontdek goede producten en zie nieuwe mogelijkheden. Dat helpt me om mijn bedrijf te vernieuwen. En omdat EEN alles regelt, wordt het me heel makkelijk gemaakt om er naartoe te gaan.'

Win-win

Annemarie Destrée is Raúl's contactpersoon bij EEN. 'Als Annemarie een bedrijf tegenkomt dat mogelijk een van mijn ciders wil inkopen, mailt ze me. Maar ze vraagt me bijvoorbeeld ook wel eens of ik een ander bedrijf wil helpen met mijn kennis en ervaring. Omgekeerd mail ik Annemarie over collega-importeurs die interessant zijn voor EEN. Zo profiteer ik van hun netwerk en zij van het mijne. Win-win!'

In de export

Raúl groeit zo langzamerhand uit zijn eenmansvoegen. 'Mijn vrouw helpt me en in het uitleveren van producten werk ik samen met een andere importeur. Maar ik overweeg om iemand in dienst te nemen, om de druk te verlichten.'

Heeft hij ambities? 'Ik zou wel iets willen betekenen in de export van Nederlandse cider. Ja, daar moet ik Annemarie snel eens over mailen!'

Maak kennis met onze adviseur



Annemarie Destrée
Adviseur Agro Food
Enterprise Europe Network
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

T: 088 042 10 48
E: Annemarie.Destree@rvo.nl

Contact:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
(RVO.nl)
Twitter: @EENnl
Blog: <http://eenl.wordpress.com>