



'MET EEN SCHERP EN CONCREET BEDRIJFSPROFIEL HAAL JE HET BESTE UIT EEN'

Dagelijks je medicatie nemen is belangrijk als je langdurig ziek bent. Dit niet vergeten is één, maar het is net zo belangrijk dat je niet te veel neemt. EmulTech helpt farmaceuten met de ontwikkeling van medicatie die langdurig een juiste hoeveelheid actieve stof afgeven. Daarmee opereert het Eindhovense bedrijf in een internationale markt. Enterprise Europe Network (EEN) helpt met het vinden van verkoopagenten.

'We maken en leveren een apparaat dat je kunt vergelijken met een Nespresso-machine', zegt Robin de Bruijn, oprichter en CEO. 'In hoeveelheid is de uitgifte steeds hetzelfde. Alleen bepaalt de gebruiker de inhoud van de 'cups'. EmulTech richt zich op ingekapselde medicijnbolletjes. En de bolletjes zijn microscopisch klein: van 1 micrometer tot 1 millimeter. De gebruiker stelt dat zelf in.

Precies en opschaalbaar

'Precisie in dit veld is erg belangrijk. Je wilt exact kunnen bepalen waar de bolletjes de medicatie vrijgeven, wanneer en hoe lang. Met de gangbare methode om medicijnen te encapsuleren gebeurt dat nog te onnauwkeurig, omdat de bolletjes nog zo verschillend van grootte zijn.' Naast precisiewerk heeft De Bruijn nog een groot voordeel te bieden. 'We hebben apparaten voor onderzoek, maar juist ook voor opschaling naar middelgrote en grote productie van medicijnen. Deze zijn helemaal volgens de kwaliteitsmaatstaven in de sector.'

Aanscherpen bedrijfsprofiel

De farmacie is een zeer internationaal georiënteerde markt. 'We zijn vanaf dag één gericht op het buitenland', zegt De Bruijn. 'Daarbij werken we samen met een netwerk van distributiepartners en verkoopagenten. Vanaf het begin waren we ook aangesloten bij EEN. We hadden ons profiel in de database gezet, maar we deden daar niet zo veel mee. Totdat Michelle Lemmers, adviseur bij EEN, voorstelde om ons profiel aan te scherpen. Op basis van vragen zoals: welk bedrijfsdoelstellingen heb je, wat voor partners zoek je, in welke landen? Dat aangescherpte profiel gaf de doorslag. Er kwamen contactverzoeken binnen van interessante verkoopagenten.'

Enterprise Europe Network

Als u wereldwijd zaken gaat doen, is er een netwerk waar u niet omheen kunt: **Enterprise Europe Network (EEN)**. Dit initiatief van de Europese Commissie is erop gericht om mkb'ers te ondersteunen bij internationale handel en innovatie.

EEN helpt ondernemers, onderzoeksinstellingen, universiteiten, technologiecentra en instellingen voor bedrijfs- en innovatieontwikkeling **kosteloos** met het vinden van partners wereldwijd.

Ons netwerk bestaat uit meer dan 600 organisaties in ruim 60 landen. Wij werken nationaal en internationaal samen met Kamers van Koophandel, overheidsagentschappen en instellingen voor bedrijfs-, innovatieontwikkeling en kenniscentra. Dankzij intensieve onderlinge contacten kunnen wij via deze organisaties snel partners en informatie voor u vinden.

Wat biedt Enterprise Europe Network?

- Zakenpartners vinden voor technologische samenwerking en internationale handel
- Marktinformatie voor handel & export
- Alle informatie over Europese wet- en regelgeving
- Advies en hulp bij deelname aan Europese projecten en financiering



Ondernemen en innoveren in Europa



Eerste offerte

Onder de geïnteresseerde partijen zat een agentschap uit het Verenigd Koninkrijk dat Michelle al kende. 'Het is een van de markten waar we beter in vertegenwoordigd willen zijn', zegt De Bruijn. 'Maar de kleine bedrijven en kennisinstellingen die actief zijn in wat wij doen, kunnen we onmogelijk zelf opsporen. Daarvoor moet je de markt heel goed kennen. Onze Britse agent heeft die kennis. Sterker nog, hij heeft al verschillende offertes voor ons kunnen uitzetten, waarvan de eerste nu goedgekeurd worden.'

Niet achteroverleunen

De Bruijn ziet veel voordelen in een netwerk als EEN. 'Mits je er samen met een adviseur actief mee aan de slag gaat. Want een algemeen bedrijfsprofiel plaatsen en achteroverleunen helpt niet. Wij maakten samen met Michelle ons profiel zo concreet mogelijk. En we hebben haar gevraagd het netwerk te monitoren. Nu ook op nieuwe kansen uit Zwitserland, Duitsland en Frankrijk. Zo halen we het beste uit EEN.'

Maak kennis met onze adviseur

'Door onderzoekers in contact te brengen met ondernemers, koppelen we innovatieve technologieën aan toepassingen en nieuwe markten.'



Michelle Lemmers

Adviseur Matchmaking

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

T: (088) 602 16 47

E: michelle.lemmers@rvo.nl

Contact: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl)

Twitter: @EENnl

Blog: <http://eennl.wordpress.com>

VINDEN & GEVONDEN WORDEN?

Kom naar Enterprise Europe Network!

Wilt u een product exporteren of uw innovatie vermarkten in het buitenland? Zoekt u een distributeur, agent of toeleverancier? Maak een profiel aan in de databank van **Enterprise Europe Network** door contact op te nemen met een van onze adviseurs via 088 602 42 10.

www.enterpriseeuropenetwork.nl