



## 'UNIEKE MATCHMAKING MET EEN'

**Op verzoek van EEN-adviseur André Sterk nemen Dineke en Marc van Bommel van Bommels Conserven in 2015 deel aan de Tour d'Europe in Rotterdam. Via Tour d'Europe kunnen Belgische en Nederlandse inkopers van voedingsmiddelen interessante buitenlandse producenten ontmoeten. Dineke en Marc spraken met vier mogelijke kandidaten. Dit resulteerde in een unieke match, namelijk met Maris Gilden uit Estland.**

Aan de hand van ingevulde profielen kunnen buitenlandse producenten de Nederlandse en Belgische inkopers uitnodigen voor een gesprek. Als de inkopers de uitnodiging accepteren, faciliteert EEN de ruimte en plant de gesprekken. Aan de Tour d'Europe in Rotterdam deden tien Nederlandse en tien Belgische inkopers mee en in totaal 166 producenten. Er werden 66 gesprekken gevoerd.

### *Vanuit passie*

Vanuit een passie voor eten en drinken zijn Dineke en Marc in 2012 gestart met Bommels Conserven. "Wij werden in Frankrijk getriggerd door fraai vormgegeven vis in blik, maar ook door de uitzonderlijke kwaliteit van vis uit blik. Toen is het balletje gaan rollen en hebben we ons er vol overgave ingestort. Marc is gelijk fulltime ingestapt, terwijl ik naast Bommels Conserven de eerste 1,5 jaar ook nog als freelancer interim opdrachten uitvoerde",

vertelt Dineke van Bommel. Nu zijn we 4,5 jaar verder en hebben we een netwerk in Nederland en België en werken we samen met meer dan dertig producenten en hebben we een uitgebreid assortiment van de mooiste delicatessen."

### *Exclusiviteit*

Bommels Conserven is selectief als het gaat om de klanten waar zij hun producten willen hebben liggen. "Onze klant dient de ambassadeur te zijn van de delicatessen die we voeren richting de consument. Als wij een verzoek krijgen van een winkel om een van onze producten te voeren, kijken wij altijd eerst of we niet al in de buurt vertegenwoordigd zijn. We streven een bepaalde mate van exclusiviteit na. Toen we starten leverden we voornamelijk aan de meer 'traditionele' specialiteitenzaak. Ondertussen zien wij een grote verschuiving in de branche zoals bijvoorbeeld horeca in combinatie met een winkel, lifestyle winkels, boekhandels maar ook bij benzinestations, die zich willen onderscheiden. Naast de specialiteitenzaak geven we ook steeds meer een invulling aan deze verkooppunten."

### *What the fruit..*

"Ik kende Europe Enterprise Network (EEN) niet, maar toen André Sterk belde waren wij zeker geïnteresseerd. Wij zitten met ons bedrijf in een niche-markt en willen alleen samenwerken met producenten die gaan

## Enterprise Europe Network

Wilt u zakendoen in het buitenland dan is er een netwerk waar u niet omheen kunt: Enterprise Europe Network (EEN). Dit is een initiatief van de Europese Commissie en ondersteunt mkb'ers bij internationale handel en innovatie.

Het netwerk bestaat uit meer dan 600 organisaties in 60 landen en helpt ondernemers, onderzoeksinstituten, universiteiten, technologiecentra en instellingen voor bedrijfs- en innovatie-ontwikkeling kosteloos met het vinden van partners wereldwijd.

### Wat biedt Enterprise Europe Network?

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

### Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel is een van de EEN-netwerkpartners. De adviseurs van de Kamer van Koophandel maken gebruik van de EEN-database en zetten ook hun eigen netwerk actief in om een optimale (internationale) match tussen bedrijven/ondernemers te realiseren. Doel van Enterprise Europe Network en Kamer van Koophandel is bedrijven helpen in het vinden van internationale samenwerkingspartners. De Kamer van Koophandel is de verbindende schakel tussen kennis en netwerk.

voor pure en eerlijke delicatessen. Door het maken van het profiel in de EEN-database kregen we een aantal uitnodigingen voor gesprekken. Tegen vier producenten hebben we ja gezegd. Uiteindelijk zijn we met Maris Gilden uit Estland verder gegaan. Zij maken onder andere hele lekkere en verantwoorde fruitrepen die de toepasselijke naam 'What the fruit...' hebben. We hadden meteen een klik. De repen bestaan voor 50% uit fruit en 50% chocola. De 'byte' is echt anders. Niet knapperig maar zacht. Daarnaast biedt Maris Gilden een unieke bread snack in verschillende smaken. Omdat deze producten complementair zijn aan het assortiment dat we reeds voerden, hebben we de producten opgenomen in ons assortiment en zijn gestart met de verkoop. Op dit moment hebben we ca. veertig klanten die de producten van Maris Gilden afnemen."

### Altijd persoonlijk

Bommels Conserven zet veel kanalen in om hun producten zo goed mogelijk voor het voetlicht te brengen. "Dit doen we door zelf de boer op te gaan en verkooppunten te benaderen. Belangrijk daarbij is dat de klant zelf ook moet geloven in het product. Dus eerst is het zaaien om uiteindelijk te kunnen oogsten. Ik geloof ook heel erg in de persoonlijke benadering. Tevens onderscheiden we ons doordat de klant een eigen pagina op onze website kan laten inrichten, zodat hij/zij kan laten zien wat zijn/haar winkel bijzonder maakt en welke producten van ons worden verkocht." Daarnaast worden ook Facebook, Twitter, Pinterest en Google+ ingezet voor de bekendheid en behoort ook de nieuwsbrief tot een van de marketingkanalen. In het najaar staan ze weer op de vakbeurs Foodspecialiteiten samen met een zestiental producenten. "Het wordt nu de vijfde keer dat we daar staan, samen met onze producenten die ieder een eigen plek krijgen binnen in onze stand. Daarmee kunnen we onze visie, namelijk het verhaal van de trotse producent overbrengen, in werkelijkheid uitvoeren. Iets waar we ontzettend trots op zijn."

### 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 088 585 22 22.

Dé specialist spreken van de sector AgroFood? Neem dan contact op met André Sterk, [andre.sterk@kvk.nl](mailto:andre.sterk@kvk.nl) of 06-12 05 79 92.

