



‘VOOR EEN KLEINE ONDERNEMING IS HET VOORWERK VAN EEN ZEER PRETTIG’

Een fiets is geen vervoermiddel, maar een passie. En dat is wat Buycycle verkoopt: bijzondere fietsen en accessoires verpakt in hartstocht. Maar waar haal je die producten vandaan? Buycycle schakelde Enterprise Europe Network (EEN) in en doet nu onder meer zaken met een Deense en Spaanse fabrikant.

Buycycle werd in 2014 opgericht door Fabian Hardjoprajitno. ‘Ik heb tien jaar in de fietsgroothandel gewerkt. Ik ken het gevoel dat leeft in de mid- en high-endfietswinkels. De bevoegenheid, de bijzondere producten die ze willen verkopen. Daar wil ik met Buycycle op aansluiten. Als distributeur lever ik direct aan de retail. Maar dat doe ik alleen met producten waar ik iets in zie. Als de producent samen met mij wil investeren in een goede strategie om zijn merk in Nederland te verkopen, dan hebben we een deal. Klakkeloos dozen schuiven, daar heb ik niets mee.’

Indonesisch fietsmerk

Centraal in het assortiment van Buycycle staat het Indonesische merk Polygon. Hardjoprajitno: ‘Ik ben zelf half-Indonesisch en toen ik er een keer op vakantie was, zag ik dit merk fietsen overal rondrijden. De mountainbikes en racefietsen zien er bijzonder uit en zijn door Polygon zelf ontworpen. Ik wilde ze graag in Nederland introduceren en dat is gelukt.’ Het is niet eenvoudig om een nieuw merk als Polygon aan de man te brengen bij Nederlandse fietswinkels. ‘Fietsen zijn immers een behoorlijke investering’, zegt Hardjoprajitno. ‘Gemakkelijker is om met fietsaccessoires binnen te komen. En dan kies ik liefst accessoires die aansluiten bij Polygon.’

Deense en Spaanse partner

Via EEN heeft Hardjoprajitno al snel enkele leveranciers gevonden. ‘Adviseur Bryan Raghoe van EEN weet precies wat we zoeken en hoe we werken. Met ons bedrijfsprofiel staan we in de EEN-database en als bedrijven geïnteresseerd in ons zijn, kunnen ze daarop reageren. Bryan controleert of zo’n contact bij ons aansluit en dan stuurt hij het door. Dit gebeurde bijvoorbeeld bij een Deense fabrikant van speciale boodschappentassen die je aan je fiets kunt hangen.’

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?

- 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



Ondernemen en innoveren in Europa



Een fiets is geen vervoermiddel, maar een passie. En dat is wat Buycycle verkoopt: bijzondere fietsen en accessoires verpakt in hartstocht. Maar waar haal je die producten vandaan? Buycycle schakelde Enterprise Europe Network (EEN) in en doet nu onder meer zaken met een Deense en Spaanse fabrikant.

Buycycle werd in 2014 opgericht door Fabian Hardjoprajitno. 'Ik heb tien jaar in de fietsgroothandel gewerkt. Ik ken het gevoel dat leeft in de mid- en high-endfietswinkels. De bevoegenheid, de bijzondere productendie ze willen verkopen. Daar wil ik met Buycycle oepsluiten. Als distributeur lever ik direct aan de retail. Maar dat doe ik alleen met producten waar ik iets in zie. Als de producent samen met mij wil investeren in een goede strategie om zijn merk in Nederland te verkopen, dan hebben we een deal. Klakkeloos dozen schuiven, daar heb ik niets mee.'

Indonesisch fietsmerk

Maak kennis met onze adviseur

'Wij hebben geen blauwdruk voor onze service. Elke ondernemer is uniek en wil zich onderscheiden, daarom is de service van EEN maatwerk.'



Bryan Raghoë

Liaison Officer Enterprise Europe Network
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

T: (088) 602 52 29

E: bryan.raghoë@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