



“WE HEBBEN PARTNERS GEVONDEN WAARMEE WIJ KUNNEN GROEIEN”

Samen met (buitenlandse) partners de maritieme sector helpen ‘vergroenen’, dat is wat Kees Berger van handels- en adviesbureau Berger Maritiem drijft. “Dankzij de bemiddeling en het advies van Enterprise Europe Network (EEN) hebben wij waardevolle nieuwe partners gevonden” aldus de algemeen directeur. “Laatst hebben wij zelfs samen met twee Spaanse partners op een belangrijke beurs gestaan.”

Berger Maritiem is een modern, vernieuwend en vooruitstrevend familiebedrijf met als speerpunten: innovatie, duurzaamheid, energie en milieu. “Wij willen scheepseigenaren en reders helpen om hun milieu-voetafdruk te reduceren”, legt algemeen directeur Kees Berger uit. “Dat is in deze tijd voor veel bedrijven een belangrijk thema nu men aan steeds strengere milieueisen moet gaan voldoen. Wij focussen ons op de combinatie: efficiency verbetering en emissieverlaging. Zo gaan investeringen meestal hand in hand met besparingen op de brand-

stofkosten. Omdat de technologische ontwikkelingen in deze sector hard gaan, is het belangrijk geschikte technieken te vinden met bijbehorende goede partners.

Zakelijke contactadvertentie

Op een bijeenkomst van de KvK kwam Berger EEN-adviseur Niklaas van Hylckama Vlieg tegen. “Ik deed op dat moment veel koude acquisitie. Niklaas heeft mij toen geholpen bij het opstellen van een goede propositie zodat ik een betere respons zou krijgen. En hij heeft een ‘business request/technology request’ voor ons aange maakt. Dat is een soort zakelijke contactadvertentie die wordt opgenomen in de database van EEN.”

Perfect match

EEN organiseert ook zakelijke matchmakingsevents. Kees: “Niklaas heeft mij uitgenodigd voor zo’n event tijdens Europa’s grootste maritieme beurs, de SMM in Hamburg. Hij informeert mij vooraf welke aanwezige

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.

partijen mogelijk wat voor Berger Maritiem zouden kunnen betekenen." Kees probeert optimaal te profiteren van zo'n evenement door zijn agenda vol te plannen met afspraken met mogelijke 'matches'. "Ik ga de gesprekken met open vizier aan. Vaak merk je snel genoeg of er voldoende overeenkomsten zijn om het gesprek op een later tijdstip voort te zetten. Wij hebben op die beurs in ieder geval twee interessante nieuwe Spaanse ondernemingen ontdekt waar wij een samenwerkingsverband mee zijn aangegaan. Kort geleden vroegen zij mij of ik wilde helpen op Nederlands grootste maritieme beurs de Europort. Dat vond ik een groot compliment. Door de samenwerking met deze partners is Berger Maritiem ook een interessantere partij geworden voor andere ondernemers."

Groeipectief

"Natuurlijk is er niet altijd sprake van een perfect match", relativeert Kees. "Toch zou ik andere ondernemers adviseren om het eens uit te proberen, want het opent zeker nieuwe deuren. Voor het vinden van de juiste partner(s) moet je veel geduld hebben en als bedrijf vooral bij jezelf blijven. En houd eens in de zoveel tijd je zakenrelaties ook eens tegen het licht. Ook daarbij kan EEN je adviseren." Berger Maritiem gaat in ieder geval met veel vertrouwen de toekomst tegemoet. "Wij zijn mede dankzij onze nieuwe partners de afgelopen jaren gestaag gegroeid en blijven dat hopelijk de komende jaren ook doen. Bovendien genieten wij er elke dag weer van om de wereld een beetje groener te maken."

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 Maritime Industries & Services? Neem dan contact op met Niklaas van Hylckama Vlieg, tel. 06-51 99 44 79.

