



network enterprise europe

EEN-DATABASE LEVERT DISTRIBUTEUR OP

Globe Airmotors is continu op zoek naar nieuwe distributeurs voor hun luchtmotoren. Na een gesprek met EEN-adviseur Mariëlle Vermunt op de Hannover Messe werd een profiel aangemaakt voor de EEN-database. En met succes. Inmiddels is er een contract met een distributeur in Hongarije en is de eerste order al geplaatst.

Han Wannet (49) werd in 2001 mede-eigenaar van Globe Airmotors, dat al sinds 1986 actief is en gevestigd is in Alphen aan den Rijn. Het bedrijf ontwikkelt en assembleert luchtmotoren, die gebruikt worden daar waar geen elektriciteit voor handen is of waar het gebruik van elektriciteit gevaar oplevert. De olie- en gaswinning, mijnbouw, medische sector en de verfindustrie zijn voorbeelden van branches waar Globe Airmotors wereldwijd zijn producten levert. Het bedrijf heeft inmiddels 36 distributeurs in 34 dertig landen. De ambitie is echter om in elk land een distributeur te hebben. Door mee te gaan op handelsmissies en zo contacten te leggen, breidt Wannet zijn netwerk van distributeurs uit. "Ook onze website speelt een belangrijke rol om nieuwe contacten te leggen. In 2003 hebben wij een bedrijf overgenomen

en daarmee ook vijftien distributeurs. Dat was een uitstekende start om ons netwerk verder uit te breiden. Sindsdien zijn we ook fors gegroeid. Inmiddels werken we met vijftien mensen hier in Alphen aan den Rijn."

Goed gesprek

Tijdens de Hannover Messe waar Globe Airmotors zijn producten presenteert, loopt Wannet twee adviseurs van de Kamer van Koophandel tegen het lijf. Zij leggen hem uit wat Enterprise Europe Network (EEN) inhoudt en wat EEN voor zijn bedrijf zou kunnen betekenen. "Door hun verhaal was ik zeer geïnteresseerd en ik zag mogelijkheden dat ik via de EEN-database distributeurs zou kunnen vinden voor landen waar wij nog niet vertegenwoordigd zijn."

Profiel

Wannet maakt samen met Mariëlle Vermunt een uitgebreid profiel aan in de EEN-database waarbij hij aangeeft op zoek te zijn naar distributeurs met een technische achtergrond, die ervaring hebben met het product en er ook mee willen werken. Al snel meldt zich een distributeur uit Hongarije. "Het bijzondere is dat ik

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.

deze man al kende. Hij werkte voor een technisch bedrijf waar wij al contacten mee hadden. Dat heeft echter nooit tot een verkoop geleid. Hij is voor zichzelf begonnen en wil graag ons product erbij hebben om in de markt te zetten. Inmiddels heeft hij een eerste kleine order geplaatst. Onze ervaring is dat dit moet groeien. In het tweede jaar zal het meer worden en na drie tot vier jaar gaat het echt lopen. Het is natuurlijk ook geen makkelijk product. Je neemt het niet onder je arm mee om langs de deur te verkopen", lacht Wannet. "Mijn ervaring is dat je veel tijd moet stoppen in het opbouwen van een goede relatie. Als je A zegt, komt B vanzelf."

Succesverhaal

Deze keer geen matchmakingevent maar de EEN-database die tot succes leidt. "Ook de snelheid waarmee er resultaat was, is opvallend en maakt het tot een succesverhaal", vertelt Mariëlle Vermunt. "Op 30 juni 2015 hebben we het profiel geplaatst. Twee weken later, op 13 juli was er al een eerste reactie en 24 augustus is het contract gesloten. Zo snel kan het dus gaan." Wannet is er ook blij mee. "Er zijn 180 landen in de wereld. Wij zijn nu in 34 landen vertegenwoordigd. Ik kan dus nog even vooruit. Natuurlijk zijn er ook landen waar we geen distributeur zullen vinden of waar voor ons product niet echt een markt is. Het streven is er in ieder geval en ik ben blij dat ik op de Hannover Messe tegen Mariëlle Vermunt ben aangelopen en op die manier in contact ben gekomen met EEN."

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 Technology (Machines en Apparaten)? Neem dan contact op met Mariëlle Vermunt, marielle.vermunt@kvk.nl of andre.sterk@kvk.nl of 06-51 37 94 58.

