

NUTTIGE ONTDEKKINGSREIS

“WE ZIJN HEEL BLIJ DAT WE DOOR MIDDEL VAN HET SIB-TRAJECT HEBBEN KUNNEN ACHTERHALEN DAT ONZE PRODUCTEN AANGEPAST MOETEN WORDEN VOORDAT WE DAADWERKELIJK DE MARKT KUNNEN BESTORMEN.”

tekst **ROSANNE BADER** beeld **BUITENDIJK-SLAMAN**

Of je nu al jaren aan de weg aan het timmeren bent in het buitenland, of net gaat beginnen aan een internationale ontdekkingstocht; als ondernemer kun je best wat hulp gebruiken als het aan komt op exporteren. De Nederlandse Export Combinatie voert het coaching traject ‘Starters International Business’ (SIB) voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) al jaren uit. Bij de uitbreiding van haar exportkanalen riep Buitendijk-Slaman de hulp van het SIB-traject maar wat graag in. Sales Manager Matthias Haakman vertelt hoe waardevol het SIB-traject voor zijn organisatie is geweest.

Buitendijk-Slaman is in 1973 opgericht door Jan Buitendijk en Loek Slaman. Ze zijn ooit begonnen met de productie van hijs- en transportsystemen om vrachtwagens te laden en lossen in de tuinbouwbranche. Na een aantal jaren is meneer Slaman uit de organisatie gestapt, maar het bedrijf behield dezelfde naam. Inmiddels staan dochter en schoonzoon Buitendijk aan het roer van het bedrijf. Door de jaren heen is Buitendijk-Slaman uitgegroeid tot één van de belangrijkste spelers op de markt als het aankomt op transportsystemen gericht op paprika- en tomaatkwakerijen. Al sinds de jaren '90 worden producten over de hele wereld geëxporteerd.

Voor iedereen

Dat het SIB-traject alleen voor start-ups is, is volgens Matthias een misvatting. ‘Buitendijk-Slaman gaat al heel wat jaartjes mee en we zijn inmiddels zeer actief op de Noord-Amerikaanse markt en in Australië en Nieuw-Zeeland. Er zijn echter nog steeds landen die heel erg aantrekken, maar waar je niet zo makkelijk aan de bak komt. Om die reden zijn wij het SIB-traject in gegaan. Een tijd geleden is onze directeur op een door NEC georganiseerde handelsmissie naar Mexico geweest. Zo is het contact met Joost van Dam ontstaan. In de jaren daarna is het contact altijd aangebleven. Toen onze interesse richting Mexico weer groeide, en

we ons daarnaast ook gingen oriënteren op de export richting Turkije, droeg Joost direct het SIB-traject aan. Omdat het lastig te betreden markten zijn, besloten we ervoor te gaan. We zijn twee jaar geleden van start gegaan en inmiddels is het traject helemaal afgerond.’

Vragen

Met behulp van de NEC begint Buitendijk-Slaman aan het avontuur. ‘Wij wisten dat in de landen Rusland, Turkije en Mexico de glastuinbouwindustrie aan het groeien was. Hoe de markt er voor ons uitzag en waar de groei uit bestond, dat wisten we echter niet. Met behulp van de NEC en zijn netwerk konden we vragen neerleggen bij de ambassades van de betreffende landen om meer informatie te achterhalen. Zo vroegen we om markt-rapporten en werd er uitgezocht welke Nederlandse leveranciers al zaken deden in de betreffende landen. Alles was erop gericht om een zo goed mogelijk beeld van de lokale stand van zaken en de kansen in de sector te krijgen en te bekijken of er mogelijkheden waren voor ons.’ Zo’n proces klinkt vrij simpel, maar dat is volgens Matthias lang niet overal het geval. ‘Rusland geeft heel weinig informatie vrij. De informatie die je wel krijgt is heel eenzijdig. Bij Turkije en Mexico kwamen we in korte tijd echter wel achter veel nuttige gegevens.’

**"ZOEK JE DIT VAN TE VOREN NIET UIT, DAN VERLIES JE
VEEL TIJD, GELD EN ENERGIE EN BEGIN JE EIGENLIJK
AAN EEN KANSLOZE MISSIE."**



Niet geschikt

Matthias geeft aan dat het onderzoeken van exportmogelijkheden ook als uitkomst kan hebben dat exporteren (nog) geen goede optie is. 'Vooral voor de Turkse lokale markt zijn onze producten niet geschikt. We zijn er achter gekomen dat in Nederland veel zwaardere kwaliteitseisen gelden. Onze producten zijn dus te hightech. We zullen dus eerst onze producten aan moeten passen op de Turkse markt, alvorens we daar handel kunnen drijven. We gaan daar trouwens niet direct actief mee aan de slag, omdat we ons nu juist bezig houden met de hightech markt. Maar voor de toekomst is het absoluut het overwegen waard. We zijn heel blij dat we door middel van het SIB-traject hebben kunnen ontdekken dat onze producten aangepast moeten worden voordat we daadwerkelijk de markt kunnen bestormen. Zoek je dit van te voren niet uit, dan verlies je veel tijd, geld en energie en begin je eigenlijk aan een kansloze missie.'

"VOOR ONS GELDT ZEKER DAT HET SIB-TRAJECT IN ALLE OPZICHTEN DE MOEITE WAARD IS GEWEEST."

Aanrader

Mede om bovenstaande reden is het volgens Matthias ontzettend nuttig om gebruik te maken van het SIB-traject. 'Ik raad het andere ondernemers met exportambities zeker aan om de mogelijkheden voor deelname aan het SIB-traject te onderzoeken. Uiteraard is een bijkomend voordeel dat het voor een groot deel gesubsidieerd wordt door de overheid, maar het is vooral interessant dat het voor iedereen toegankelijk is en het je export activiteiten professioneel nastreeft. Of je nu een start-up hebt, of al twintig jaar aan het ondernemen bent, het kan voor iedereen nuttig zijn. Voorwaarde is wel dat je er tijd en energie in steekt. Als je er geen tijd (en dus geen geduld) voor hebt, hoef je er niet aan te beginnen. Voor ons geldt zeker dat het SIB-traject in alle opzichten de moeite waard is geweest.'

SIB

Om te bepalen of ook jij in aanmerking komt voor het SIB-traject kun je contact opnemen met de NEC via info@nec.nl of via 033 433 0131.

Nederlandse Export Combinatie

Zielhorsterweg 53
3813 ZX Amersfoort
033 433 0131
W www.nec.nl
E info@nec.nl



buitendijkslaman

worldwide internal transport

Buitendijk-Slaman

Zernikestraat 2
2665 JJ Bleiswijk
The Netherlands
T +31(0)10-5216377
W www.buitendijk-slaman.nl
E info@buitendijk-slaman.nl