

GOUDEN GREEP

“MEDE DOOR HET SIB TRAJECT ZIJN WE MET PUIK ART IN EEN JAAR TIJD VOLWASSEN GEWORDEN.”

tekst **ROSANNE BADER** beeld **PUIK ART**

Ondernemen in het buitenland is iets waar veel (jonge) zelfstandigen van zullen dromen. Het aanboren van nieuwe wegen en afzetkanalen, op avontuur gaan in andere landen en het ontmoeten van allerlei internationale zakenlui klinkt als een spannend jongensboek. In werkelijkheid is exporteren een weg vol valkuilen en hobbels en brengt het vele regels en wetten met zich mee. Starters International Business (SIB) is een coaching traject dat hulp biedt aan ondernemers met ambities in het buitenland. De Nederlandse Export Combinatie (NEC) voert dit traject voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) al jaren uit. Hoog tijd om eens uit te zoeken hoe waardevol zo'n traject voor ondernemers kan zijn. We spreken Freek Claessen (29), medeoprichter van Puik Art, over zijn ervaringen met het SIB traject.

Driehoek

Freek: “Drie jaar geleden heb ik samen met mijn compagnon Daan Gescher Puik Art opgericht. Met Puik Art helpen wij jonge, net afgestudeerde Nederlandse productontwerpers hun producten te verkopen. Je kunt ons bedrijf het beste zien als een driehoek: ontwerpers geven ons de creatieve input op het gebied van woonaccessoires, Puik Art verzorgt de investeringen en de productie daarvoor en daarnaast doen wij het stuk marketing en sales. We zijn de afgelopen drie jaar enorm gegroeid: van één kaars, naar een complete lijn van achttien producten. Op dit moment worden onze woonaccessoires in 150 winkels door heel Nederland verkocht.”

Freek en Daan beginnen vier jaar geleden dus met één product, genaamd de Candela: een kaars met vijf poten. Met het geld dat ze daaraan verdienen en de bijbanen waarmee ze hun vaste lasten betalen, investeren de jonge ondernemers in een tweede kaars: de Brandewyn. De twee producten lopen goed en als de jonge ondernemers door hard werken en goed op de kosten te letten een mooi bedrag bij elkaar hebben, besluiten ze een complete lijn te ontwikkelen. “Het betekende een enorme groei”, stelt Freek

vast. “We liepen in die periode tegen veel productietechnische fouten aan. Om alles in goede banen te leiden reisden we de hele wereld over. Van Portugal tot aan China; we zijn overal geweest. Langzamerhand kwam toen ook het idee om de eerste stappen richting het buitenland te zetten. In Nederland lagen we inmiddels in 150 winkels en we hadden het idee dat onze producten ook heel goed internationaal verkocht konden worden.”

Blanco

De twee gaan op onderzoek uit en informeren direct naar eventuele subsidies voor ondernemers die willen gaan exporteren. Het duurt niet lang voor ze geattendeerd worden op het SIB traject van RVO. “Als jonge ondernemer heb je eigenlijk alleen de kennis die je vanuit school hebt meegekregen. Ervaring in bedrijven of bedrijfstakken heb je nog niet, dus je probeert eigenlijk alles op eigen houtje te bewerkstelligen. Ook qua kennis op het gebied van export waren wij blanco. Toen we in aanraking kwamen met het SIB traject vertelden ze ons dat we een coach konden zoeken die ons zou begeleiden in de stappen van het export-traject. We kwamen in contact met Joost van Dam en dat bleek een gouden greep.”

**"TERUGKIJKEND DENK IK DAT JOOST DE GROTE LIJNEN
VAN HET PLAN AL IN ZIJN HOOFD HAD VOOR WE OOK
MAAR ÉÉN WOORD HADDEN GEWISSELD."**



Internationaal

Tijdens het eerste gesprek wordt direct veel besproken. Daan en Freek leggen hun plannen voor aan Joost, die op zijn beurt weer tal van waardevolle vragen stelt. "We bespraken eigenlijk de gehele basis van het te volgen exporttraject. We behandelden de stappen die gezet moesten worden en gingen in op de details. Joost wees ons op wetten en regels, het belang van goede agenten, de te bezoeken beurzen, de noodzaak van goede distributeurs en introduceerde ons in verschillende netwerken. Ook bespraken we de doelen voor de tweede bijeenkomst. Joost bleek de ervaren sparringpartner die we nodig hadden. We konden allerlei vragen stellen, waar hij, door zijn ervaring in de branche en in de export, telkens antwoord op had. Na ieder gesprek werd ons een actuele actielijst toegestuurd. Terugkijkend denk ik dat Joost de grote lijnen van het plan al in zijn hoofd had voor we ook maar één woord hadden gewisseld."

"WE HEBBEN SAMEN MET EEN ZEER ERVAREN COACH DE BASIS GELEGD VOOR EEN SUCCESVOLLE INTERNATIONALE EXPORT STRATEGIE."

Stappen

Tijdens het tweede gesprek overlegt het drietal vooral de voortgang van de in het eerste gesprek beschreven doelen. Ook komen de beurzen aan bod. "De eerste stappen in het buitenland waren gezet en we namen door in welke landen het goed liep en in welke niet, wat we van de agenten vonden en hoe het ervoor stond qua sales. Ook bespraken we de voorbereidingen voor de beurzen in Parijs en Frankfurt. Het was ongelooflijk fijn dat Joost er, eenmaal op de beurs, ook bij was om ons te begeleiden. Hij gaf aan dat we ons actief in de stand op moesten te stellen door bezoekers aan te spreken, flyers uit te delen en de aandacht naar onze stand toe te trekken. Joost was er heel actief bij betrokken, wat ervoor heeft gezorgd dat we zelfs daar stappen maakten."

Alles bij elkaar stelt Freek vast dat stappen maken eigenlijk typerend is voor het hele

SIB traject. "Aan het begin van het traject wist ik weinig over export. Mede door Joost en het SIB traject zijn we met Puik Art in een jaar tijd volwassen geworden. Het derde en afsluitende gesprek was een samenvatting van de ervaringen van het afgelopen jaar en tegelijkertijd een vooruitblik op het komende jaar. Daar kwam ook uit voort dat het SIB traject voor ons heel waardevol is geweest. We hebben samen met een zeer ervaren coach de basis gelegd voor een succesvol internationale export strategie. Inmiddels liggen de funderingen voor de export in twintig verschillende landen over de hele wereld. Nu is het aan ons om op al die funderingen mooie huizen te bouwen. Een uitdaging die we met veel vertrouwen en plezier aangaan."

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



Puik Art

Admiraal de Ruijterweg 410
1055 ND Amsterdam
T +31 (0)6 51 85 27 49
W www.puik-art.com
E info@puik-art.com