



Innoveren smaakt naar meer. Dat blijkt wel uit de successen van slimme ondernemers die verandering en vernieuwing in het bloed hebben. U vindt hier de verhalen van slimme ondernemers uit Oost-Nederland.

Indiase partytenten in Duitsland

Twentse ondernemer waagt sprong naar nieuwe markt

De markt voor de exclusieve, oosterse Maharadja-tenten is in Nederland relatief klein. Daarom besloot ondernemer Martin de Jonge uit Vroomshoop, met een voorliefde voor deze Indiase tenten, zijn afzetgebied te verbreden naar Duitsland. Met zijn specifieke product boort de gedreven zakenman een geheel nieuwe markt aan, die hij nog volop aan het onderzoeken is.

Een jaar geleden besloot De Jonge zijn carrière volledig over een andere boeg te gooien. 'Op internet stuitte ik bij toeval op de Maharadjatenten. Ik vond het meteen een mooi product met een mooie uitstraling. Na wat research bleek dat er weinig aanbod op dit gebied is in Nederland.' Zodoende was in maart 2009 Maharadjatenten een feit, voor zowel de verhuur- als verkoopmarkt.

Gedegen exportplan

De tenten worden geïmporteerd vanuit India. De Jonge bedenkt zelf op basis van zijn marktcontacten nieuwe concepten voor tenten; hij draagt dan ook vaak ontwerpen aan bij de oosterse producent. 'Qua prijs liggen de tenten in het hogere segment. Ze zijn met name bestemd voor kapitaalkrachtige mensen die van leuke, exclusieve dingen houden', omschrijft de ondernemer. Om zijn product goed in de markt te zetten, staat hij op zoveel mogelijk beurzen. 'Maar mijn afzetgebied in Nederland is relatief klein; de meeste van mijn klanten komen uit het Gooi, Den Haag en Wassenaar, terwijl Duitsland voor mij ook perspectief biedt', aldus De Jonge. 'Daarom besloot ik Syntens te benaderen en zodoende kwam ik in contact met adviseur Benno Rademaker. Hij heeft me vervolgens op een correcte, adequate manier geholpen bij het opstellen van een gedegen exportplan.'

Syntens, Innovatienetwerk voor ondernemers

Syntens helpt ondernemers beter, eerder en sneller te innoveren. Daarbij gaat het om vernieuwing van product, dienst, markt, proces en/of bedrijfsvoering. U kunt bij Syntens terecht voor individuele advies-trajecten, inspirerende workshops en doorverwijzing naar experts en kennisinstellingen. De – veelal kosteloze – activiteiten van Syntens worden mogelijk gemaakt door het ministerie van Economische Zaken. Kijk voor tips, praktijkvoorbeelden en stappenplannen voor succesvol innoveren op www.syntens.nl.

Schouburg en concertgebouw

Op de vraag of het beoogde plan al het gewenste resultaat heeft opgeleverd, antwoordt De Jonge: 'Er is veel belangstelling voor de tenten, maar mensen gaan niet direct tot koop over. De meesten willen er eerst goed over nadenken en zien het als een goede optie voor een jubileumfeest, tachtigste verjaardag, huwelijk – de bijzondere gelegenheden. Ook de evenementenmarkt biedt perspectief. Zo heb ik tenten geleverd voor de Koninklijke Schouburg en het Concertgebouw. Voor het eerste jaar ben ik tevreden, met een aantal mooie opdrachten als resultaat.' De komende tijd gaat hij, met een door het ministerie van Economische Zaken verstrekt innovatievoucher, marktonderzoek verrichten naar de zakelijke Nederlandse markt.

Extra steuntje in de rug

'Het is innovatief wat Martin de Jonge doet', vindt Syntensadviseur Benno Rademaker. 'Het is een nieuwe markt met een specifiek product. Hij levert tenten met elegantie, luxe en een mooi ontwerp. Toen ik in aanraking kwam met De Jonge had hij exportplannen voor Duitsland, maar hoe zet je zo'n specifiek product op succesvolle wijze in de markt? Hiervoor kwam de *Prepare2Start*-regeling in aanmerking.' Dit programma biedt subsidie aan MKB-ondernemers met maximaal honderd werknemers die gaan exporteren naar een land waar ze nog niet structureel actief zijn.



Syntens-adviseur Benno Rademaker

Aan de hand van een internationaliseringplan is een aantal activiteiten dat nodig is voor de uitvoering van het plan, deels betaald uit de regeling. Dit werd uitgevoerd door de EVD, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken. 'Wij ondersteunden De Jonge in het exportplan door hem te helpen met de acquisitie en andere bedrijfscontacten', vervolgt Rademaker. 'Hij heeft afgelopen zomer de eerste stap gezet door deel te nemen aan een landgoedfair net over de grens. Het is zaak dat hij over voldoende marktkennis beschikt en dat hij zijn product goed weet te presenteren. De *Prepare2Start*-regeling gaf De Jonge net dat extra steuntje in de rug om zijn plannen verder uit te werken.'