

Duits-Nederlandse ondernemers-netwerkbijeenkomst bij BOI



BEUNINGEN, 21 december 2012 - In samenwerking met de Nederlands-Duitse Businessclub organiseerde Beuningen On Ice gisteravond een ondernemers-netwerkbijeenkomst.

Organisaties in Beuningen en omgeving kregen de kans kennis te maken met organisaties net over de grens (Kleve en omstreken).

Freddy Heinzl, Honorair Consul van het Koninkrijk der Nederlanden in Kleve, noemde in zijn toespraak de zware economische tijden waar Nederland zich in bevindt.

"Jullie zullen moeten onderkennen dat Nederland het moeilijker heeft dan Duitsland en zouden je daarom ook moeten concentreren op de Duitse markt", sprak hij. "Ik wil jullie ook meegeven dat het bijzonder belangrijk is om de taal te kunnen spreken. Het succes van Nederland in de jaren 50, 60 en 70 in Duitsland lag mede in het feit dat men toen Duits sprak. Het is een schande dat tegenwoordig onder de dertig bijna niemand meer Duits spreekt. En het hoeft niet eens goed Duits te zijn, als de Duitsers jullie hun taal horen spreken dan zijn ze positief, ze associëren dat met haring, kaas, de Noordzee-kust, Texel, noem maar op. Dat het niet perfect is accepteren ze. Maak ook gebruik van het consulaat in Kleve en van het netwerk die ze hebben."

Op het programma stond ook een presentatie van **Hedy Willems**. Hedy, vrouw van een komkommerteler uit Ewijk, heeft na de uitbraak van de EHEC-bacterie in 2010 een boek met recepten met komkommers gemaakt. "We hebben enorme verliezen geleden toen we de oogst konden vernietigen. De media heeft ons toen veel schade bezorgd en we hebben de media gebruikt om juist positief over de komkommer te zijn. Met het boek laten we zien wat voor mooi product het is en met de Duitse vertaling hopen we ook in Duitsland hier aandacht voor te krijgen. Per slot gaat 70% van onze productie naar Duitsland en zitten we nog steeds niet op het oude niveau".

"De Duitsers zijn ook veel trotser op hun product. Daar ligt een komkommer in de winkel met een Duits vlaggetje er op. Met die herkenning is men bereid er ook iets meer voor te betalen. Dat is hier in Nederland nog niet denkbaar", zegt Hedy. "Nog, want we hebben sinds kort een marketinggroep opgericht voor de komkommer. Als er campagnes zijn om appels en tomaten onder de aandacht te brengen, dan moet dat ook voor de komkommer kunnen is de gedachte".

Genoeg ondernemers waren onder de indruk van de presentatie, de strijdvaardigheid en de bereikte resultaten. Ook zijn er daarna interessante gesprekken gevoerd en contactgegevens uitgewisseld. Kortom een geslaagde bijeenkomst wat door de Nederlands-Duitse Businessclub en Beuningen On Ice georganiseerd is.

Wilt u meer weten over de exportmogelijkheden of om kennis opdoen over hoe voor u relevante zaken bij onze burens geregeld zijn dan kunt terecht bij de [Nederlands-Duitse Businessclub](#).



