

**fresh &  
€ash**

**Export  
Award  
2007**

**Win 'm in Nederland...**

**Handelsunternehmen werden für Einsatz belohnt**

### **EXPORT-AWARD BELOHNT SERVICE, INNOVATION UND QUALITÄT**

Anlässlich des Partnerlandstatus der Niederlande wird auf der Fruit Logistica der Start eines besonderen Preises angekündigt – der Fresh & Cash Export Award. Mit diesem Preis wird im Laufe des Jahres ein niederländisches Unternehmen ausgezeichnet, das sich auf besondere Weise im Exportgeschäft nach Deutschland verdient gemacht hat. Der Export-Award ist eine deutsch-niederländische Initiative der Handelsbank ABN AMRO in Zusammenarbeit mit der Handelsplattform Frugi Venta, HBAG Duitsland Desk, dem Fruchthandel Magazin und dem niederländischen Vakblad AGF. Willem Baljeu, Geschäftsführer Frugi Venta: „Mit dem Export-Award möchten wir vor allem den Dienstleistungs- und Logistikaspekt niederländischer Unternehmen betonen. Nicht nur die Produkte, sondern auch die Betriebsführung holländischer Unternehmen ist auf den neuesten Stand. Dafür haben die Unternehmen viel Zeit und Geld investiert. Und diesen Aufwand möchten wir sehr gerne belohnen. Im November dieses Jahres wird der Export-Award erstmals ausgelobt. Wir sind jetzt schon gespannt auf den Gewinner.“

**Quelle: Fruchthandel Magazin, Nr. 4, 2007**

# Fresh & Cash Export Award 2007

## Win 'm in Nederland...

*Van de totale Nederlandse AGF export gaat maar liefst een derde naar Duitsland. Dat is goed nieuws.*

Op vrijwel alle punten staat Nederland er goed voor. Ons land is kennisintensief, met een hoog innovatief vermogen en wereldleidend in teelttechniek. De thuismarkt en belangrijkste afzetmarkten zijn hoog ontwikkeld. En als passend antwoord op de wensen van de Duitse consument, die kieskeuriger is geworden, neemt ook de betrouwbaarheid van het Nederlandse product toe. Het Nederlandse AGF product is nog nooit zo veilig geweest.

Een uitstekende uitgangspositie, maar geen reden om op onze lauweren te rusten, want de concurrentie op de Duitse markt neemt toe.

### WAAROM DE FRESH & CASH EXPORT AWARD 2007?

Nederland heeft zijn AGF product goed op orde; de Award zet de schijnwerpers op de waarde, die de Nederlandse AGF sector daaraan toevoegt!

Doel is aandacht voor onze servicementaliteit, marketinginnovatie en kwaliteit op het vlak van voedselveiligheid, logistiek en verpakkingen. En met Nederland als officieel "Partnerland van het Jaar" op de Fruit Logistica 2007 kan het jaar qua aandacht niet beter beginnen.

Tijdens de officiële openingsceremonie in Berlijn spreekt onze landbouwminister 800 internationale gasten toe. Zijn centrale boodschap is "Partnerland Niederlande: Qualität von nebenan". Dit aansprekende

thema wordt verbeeld door de vertoning van "Das neue Holland hinter den Kulissen", een wervende filmimpressie van de succesvolle handelsmissie voor Duitse supermarktkopers naar Nederland, eind 2006. Met deze Award willen wij de positieve aandacht voor Nederland verder benutten.

De Fresh & Cash Export Award 2007 is een initiatief van ABN AMRO, samen met Fruchthandel Magazin, Frugi Venta, HBAG Duitsland Desk en Vakblad Agf.

Meedoen in een of meerdere categorieën betekent een flinke dosis publiciteit voor de winnaars, niet alleen in Nederland, maar vooral ook in Duitsland. Dat is een commerciële opsteker voor de winnaars, goed voor onze internationale reputatie en leerzaam voor de sector. De Export-Award wordt tijdens een officiële bijeenkomst overhandigd.

### FRESH & CASH EXPORT AWARD: VOOR WIE?

De Fresh & Cash Export Award is bedoeld voor teams binnen bedrijven of samenwerkingsverbanden van handelsbedrijven, veredelingsbedrijven, telers (verenigingen), verwerkingsbedrijven, toeleveranciers, bedrijven op het gebied van logistiek en verpakkingen, kennis-/onderzoekscentra of universiteiten. De Award wordt dan ook nooit uitgereikt aan één persoon, maar altijd aan een groep, samengesteld uit personen van één of meerdere bedrijven (of instellingen), uit Nederland en eventueel Duitsland. De prijzen van de Award (nummer 1, 2 en 3) worden niet per thema toegekend.



**Das 'neue' Holland – ein Blick hinter die Kulissen**

**Frucht- und Blumenhandelsreise**

**11., 12. & 13. Oktober 2006**

# ... en verdien 't in Duitsland!

## FRESH & CASH EXPORT AWARD: THEMA'S

Teams of samenwerkingsverbanden kunnen deelnemen in een of meerdere categorieën: **(1) Service, (2) Marketinginnovatie en (3) Kwaliteit van voedselveiligheid, logistiek en verpakkingen.**

### (1) Service: klachtenafhandeling, beheersing Duitse taal, kennis Duitse zakencultuur, trainingen en opleidingen, service als thema in beloningsbeleid

*Inzicht in de Duitse zakenmentaliteit en een betere beheersing van de Duitse taal leiden onherroepelijk tot betere, persoonlijke klantencontacten. In de AGF sector vormt dat persoonlijke contact de basis voor het onderscheidend vermogen en is dus onmisbaar in de strijd om de gunst van de klant.*



De jury honoreert inspanningen van bedrijven om hun service aan en communicatie met de Duitse markt structureel te verbeteren.

### VOORBEELDEN

- \* Verzorgen telefoontrainingen Duits voor verkooppersoneel
- \* Ontwikkelen digitaal toegankelijk handboek Duitse correspondentie
- \* Verzorgen trainingen omgaan met klachten Duitse klanten
- \* Behalve goed protocol bij klachtenafhandeling, uitvoeren van een zorgvuldige interculturele analyse en een aantoonbaar verbeteringsproces (is er voldoende rekening gehouden met het Duits verwachtingspatroon, wat kan beter?)
- \* Benoemen service-aspecten (beheersing Duitse taal, cultuurtrainingen), per medewerker bijhouden en opnemen als vast onderdeel in functioneringsgesprekken

### (2) Marketinginnovatie: nieuwe producten, marktintroducties, assortimentsbeleid

*In Duitsland zijn de eerste tekenen zichtbaar van belangrijke veranderingen in het consumentengedrag. De allesoverheersende "koopjesdrang" lijkt iets te af te nemen en plaats te maken voor een toenemende aandacht voor de kwaliteit van het product, de presentatie en verpakking.*

Deze trend is een vruchtbare voedingsbodem voor marketinginnovaties. De Fresh & Cash Export Award wil de Nederlandse AGF sector stimuleren om op dit vlak nieuwe kansen te creëren.

### VOORBEELDEN

- \* Inspelen op consumententrends: nieuw geteelde producten, met meer natuurlijke inhoudsstoffen (gezonder, smaakvoller, mooier) of in een andere vorm, inspeland op nieuwe groenten- en fruitmomenten
- \* Opvallende introductie: een bestaand producttype aan het einde van de levenscyclus moet het vaak hebben van pakken- de promoties. Door met de naamgeving in te haken op consumententema's wordt er veel publiciteit gegenereerd
- \* Category management: op basis van accountinformatie van een Duits consumentenpanel worden jaargesprekken met Duitse klanten professioneler voorbereid. Men ontwikkelt gezamenlijk nieuwe schapideeën.

### (3) Kwaliteit: certificeringen voor de Duitse markt, traceerbaarheid, logistiek en verpakking

*Een inzichtelijk bedrijfsproces is onontbeerlijk in de versketen. De klant eist verse, veilige en vlekkeloze producten. Voor een zorgvuldige omgang met de producten, vanaf het plukmoment tot in het winkelschap, zetten wij de bekende instrumenten in.*

De jury honoreert vooruitstrevende initiatieven op het vlak van certificeringen, traceerbaarheid, verpakkingsconcepten en logistieke dienstverlening.

### VOORBEELDEN

- \* Inzet nieuwe technologie: RFID monitoring systemen bij de levering van verse AGF producten aan de Duitse detailhandel
- \* Nieuwe distributiewijzen: optimalisering van de logistiek (tegen lagere kosten uitleveren aan internationale klanten), verbeterde coördinatie
- \* Verbetering op- en overslag: automatisering van order picking
- \* Consistente kwaliteit: samen met onderzoekcentrum nieuwe methoden ontwikkelen om kwaliteit te garanderen
- \* Milieuvriendelijke verpakking
- \* Convenience: nieuw verpakkingstype, bevat meer productinformatie en stelt de consument in staat het product makkelijker mee te nemen



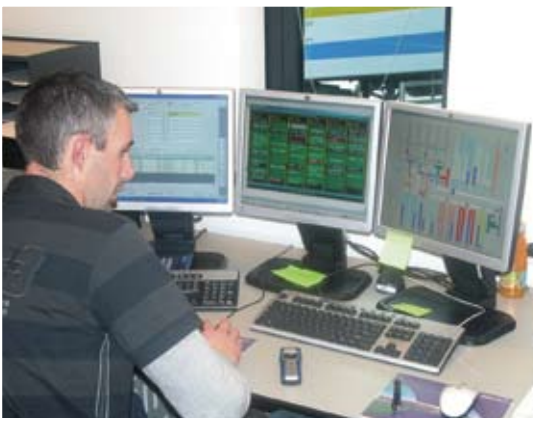
# Fresh & Cash Export Award 2007

## Hoe kunt u zich aanmelden?

U vraagt bij de HBAG Duitsland Desk een deelnameformulier aan (desgewenst te downloaden via [www.duitslanddesk.nl](http://www.duitslanddesk.nl)).

Deelnemers wordt gevraagd in een korte tekst van 200 – 300 woorden hun inzending toe te lichten. Belangrijk hierin zijn aanleiding (probleemstelling), aanpak en (bij voorkeur) resultaat (welke vruchten heeft de nieuwe aanpak afgeworpen). Op basis van deze beschrijving neemt de HBAG Duitsland Desk contact op voor invulling van nadere details.

De voorkeur gaat uit naar gezamenlijke projecten, ingediend met een Nederlandse of buitenlandse partij in de keten (inclusief klant, collegabedrijf, toeleverancier, kennis-/onderzoekscenrum). Ook kunnen deelnemers per individueel bedrijf meedingen naar de Award. Bijvoorbeeld in die gevallen waar het gaat om interne bedrijfsprocessen of verbeteringen zal dit het geval zijn.



## BELANGRIJKE DATA

- \* Inschrijvingstermijn geopend **7 februari, Fruit Logistica 2007**
- \* Jurysamenstelling bekend **Juni 2007**
- \* Onthulling Prijzen **Augustus 2007**
- \* Uiterste inleverdatum **31 augustus 2007**
- \* Bekendmaking aantal + soort inschrijvingen, in Nederland en Duitsland **Begin september 2007**
- \* Bekendmaking 6 genomineerden, in Nederland en Duitsland **10 - 12 september, Fresh Rotterdam 2007**
- \* Presentatie genomineerden en bekendmaking top-3 winnaars **November, Fresh & Cash Duitsland Sessies 2007**

## FRESH & CASH EXPORT AWARD: MEER INFORMATIE

Voor meer informatie over de Fresh & Cash Export Award 2007 kunt u contact opnemen met

**HBAG Duitsland Desk**  
p/a NL-D communicatie  
Peter Sanders en Jochem Wolthuis  
Nobelstraat 1 c, 2513 BC Den Haag  
Tel. 070 360 12 68  
Fax 070 364 21 96  
E-mail [info@duitslanddesk.nl](mailto:info@duitslanddesk.nl)  
Website [www.duitslanddesk.nl](http://www.duitslanddesk.nl)

