

Deze website maakt gebruik van [cookies](#). Deze melding verbergen

Exportprijzen voor Ojah en Peeze

13 december 2013 Nathan Strik 65x gelezen 0 reacties

Vleesvervangerproducent Ojah en koffiebranderij Peeze winnen een Oranje Handelsmissiepakket. Dit pakket is bedoeld voor het realiseren van internationale ambities.

Het pakket omvat volledig begeleide deelname aan officiële handelsmissies, een handelsmissie op maat of deelname aan internationale beurzen. Het is de eerste keer dat tien middelgrote bedrijven het pakket ontvangen, waaronder dus twee bedrijven uit de voedingsmiddelenindustrie.



Jeroen Willemsen (l) en Frank Giezen van Ojah, bij de uitreiking van Meest Innovatieve MKB van Nederland in 2012.

Camiel Eurlings (KLM), Ralph Hamers (ING), Michaël van Straalen (MKB-Nederland) en Simon Smits (Ministerie van Buitenlandse Zaken) maakten de winnaars vrijdag 29 november op Schiphol bekend.

Handelsmissiefonds

Het Oranje Handelsmissiefonds->www.oranjehandelsmissiefonds.nl, dat zich tot doel stelt om middelgrote bedrijven te inspireren en stimuleren om kansrijk te exporteren, zal vijf jaar lang elk jaar tien bedrijven selecteren.

Ojah

Jeroen Willemsen, Commercieel Directeur van Ojah-><http://ojah.nl/>, sierde de bijeenkomst op met een primeur: de 'Golden Nugget', het 100% plantaardige en glutenvrije zusje van de bekende kipnugget. "Een product uit onze nieuwe Beeter Bereid lijn, waarmee we in 2014 ook buiten Nederland willen scoren. Het handelsmissiepakket is hiervoor een mooie steun in de rug", aldus Willemsen. In Nederland zijn 27 Beeter-gebaseerde producten verkrijgbaar, in België 6, in Duitsland 5. De eerste containers zijn verscheept naar Zuid Afrika en de USA.

Er is ook interesse vanuit het Midden-Oosten en met name de Verenigde Arabische Emiraten. "Ons 'peulenvlees' blijkt te passen in het voedingspatroon van de lokale welvarende consument: lekker, luxe en gezond eten, met respect voor religieuze eetgewoonten." In februari 2014 wordt in Dubai de Gulfood beurs gehouden. Ojah wil een stand op de beurs, haar producten laten proeven en een solide business case omzetten in harde business.

Peeze

Voor koffieproducent Peeze-><http://www.peeze.nl/> is het belangrijk om nieuwe markten als Rusland, China en Japan aan te boren. Timmo Terpstra, directeur van Peeze: "Peeze is ruim een jaar geleden in contact gekomen met een Russische partij in Sint Petersburg, die inmiddels een tiental koffiecarts heeft rondrijden voor toeristen." In Rusland en China is er een sterke koffiecultuur in opkomst, maar goede koffie is hier moeilijk verkrijgbaar, laat staan kennis van het product. Peeze wil dit gaan veranderen.

Lees verder op VMT.nl:

Nederlandse bedrijven goed vertegenwoordigd op IFT->nieuws/vmt-nieuws/2013/nederlandse-bedrijven-goed-vertegenwoordigd-op-201717.lynkx

Kweekvleesprofessor wint technologieprijs->nieuws/vmt-nieuws/2013/kweekvleesprofessor-wint-technologieprijs-216712.lynkx

Focus op ...



Précon Food Management B.V. ->minisites/precon

VMT Nieuwsbrief

Gratis op de hoogte van het laatste nieuws en vacatures in de voedingsmiddelenindustrie.

Meld u gratis aan



NIEUW! Digitaal abonnement

Met een digitaal abonnement op VMT krijgt u:

- Digitale versie van vakblad VMT
- Toegang tot het volledige leveranciersregister
- Uitgebreid artikelen- en nieuwsarchief van VMT
- Cijfers en trends uit de foodbranche

Meer informatie en direct abonneren