



Erasmus+



<p>Over mij</p> <p>NAAM: Silvia van den Heuvel LAND: Nederland PLAATS: Amsterdam NATIONALITEIT: Nederlandse Achtergrond: Diëtist, HBO-kunstmanagement, Post hbo modules Project en strategisch management SECTOR: Food , innovatieve producten om het gebruik van lokaal geteeld geitenvlees te bevorderen. LEEFTIJD: 58 (1957) POSITIE: Eigenaar,Verkoop en Ontwikkeling BEDRIJF: Hollandse Geitenkroket Tips voor leraren: Hoe een klein innovatief ambachtelijk bedrijf meer afzet kan realiseren door samenwerking met een grote producent</p>	<p>About me</p> <p>NAME: Silvia van den Heuvel COUNTRY: the Netherlands, CITY: Amsterdam NATIONALITY: Dutch BACKGROUND: Dietican, University of arts and modules project- and strategic management SECTOR: Food, innovative products to improve the use of the livestock of goat AGE: 1957 POSITION: Owner, Manager, R&D COMPANY: Dutch Goat Croquette Tips for teachers: How a small handcraft business can realize more impact and turnover through cooperation with a bigger producer.</p>
<p>Achtergrond en carrière</p> <p>Ik ben een pionier in hart en nieren, altijd al gegrepen door puur en eerlijk voedsel. Ik ben sinds 2014 de eigenaar van Hollandse Geitenkroket. We staan zomer en winter op puur en eerlijke/biologische markten met producten van de GEIT. Mijn dochter Keri en andere studenten helpen me bij de verkoop op deze markten. Het gaat goed, ik kan er van leven. Ik heb de innovatieve recepturen zelf ontwikkeld. Door samenwerking met een familiebedrijf dat wild en gevogelte levert en verwerkt kunnen we nu ook een grotere afzet gaan creëren van door mij ontwikkelde geitenproducten. Al op mijn 20^e was ik actief in alternatieve werkprojecten. Bijvoorbeeld een vrouwenrestaurant, een theaterproductiebureau. Rond de geboorte van mijn dochter en een gekocht huis, heb ik 20 jaar in loondienstverband gewerkt als</p>	<p>Background and career</p> <p>Being a pioneer is my middle name, always interested in pure and honest food. Since 2014 I am the owner of the Dutch Goat Croquette. In Holland people hardly eat goat, because they don't know 'what to do with it'. In summer and wintertime, my daughter Keri and other students help me in selling the innovative products of goat on pure and honest/ biologic markets. I am able to pay my living with this activity. I developed these innovative products myself. By working together with a family business of poulterers, processing- on a big scale- game, flesh and fowl, we will be able to realise better sales of my goat products in Holland. Since my twenties, I always have been active in alternative projects as a women's restaurant, a theatre production bureau and so on. Around the birth of my</p>



Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance

Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



<p>brancheadviseur en projectleider op het gebied van ondernemerschap en arbeidsmarkt mn. bij (semi-)overheid en branchekoepelorganisaties. Sinds 2008 deed ik dat werk als zelfstandige. (1000)</p>	<p>daughter and buying our house, I worked for 20 years in paid jobs, as branch advisor and project leader on entrepreneurship and labour market, at (semi) government and branch organisations. Since 2008 I offered this work as a self-employed freelancer.</p>
<p>Ervaringen</p>	<p>Experiences</p>
<p>Het nadeel van extern projectleider zijn is dat er een grote kans is dat na afronding van het project de opbrengsten niet in de organisatie onderhouden worden. Ik ervaar dat als weggegooide tijd, geld en enthousiasme. Daar liep ik op leeg. Nu kan ik tenminste zelf ideeën uitdenken, uitvoeren en verder brengen. En met een fijn concreet product. Meerwaarde leveren. Het nadeel van een klein ambachtelijk bedrijf hebben- waar ik dus nieuwe recepturen voor diverse types van geitenkroketten, bitterballen bedenken, uitprobeert en verkoop- is dat je met je eigen handen in een pan roert. Dat is leuk, maar schiet niet echt op, om een grotere impact op de markt voor geitenvlees voor elkaar te krijgen. Via een bedrijfsbezoek bij de voorzitter van de werkgroep Geit van de LTO kwam ik in contact met de eigenaar van het grootpoeliersbedrijf.</p> <p>We zijn nu zover dat ik met de kwaliteitsmanager van dat bedrijf mijn producten op grotere schaal kan maken. Zij gaan zorgen voor verkoop in de schappen van de horecagroothandel. Ik blijf de smaak van het publiek uitdagen op markten om eens geit te proberen. Want in Nederland weet men gewoon niet wat je met geit kunt doen!</p>	<p>When working as an external project leader, you apparently have a big chance, the organisation does not continue your lovely advice, when you have gone. That demoralised me so much. My work seems to be: thrown away time, money and enthusiasm. It exhausted me. Now I can think of new ideas, explore them and bringing them up to new levels. With a nice and concrete product: offering added value! The disadvantage of having a small firm- where I develop new recipes for goat products- is the fact, you are just 'stirring in pots and pans with your both hands and arms'. That is nice, but has not enough impact for my goal to improve the total sales of goat on the food market in Holland. When I participated an event of our branche- organisation LTO (agriculture, livestock and greenery), I came in contact with a big poulterer. (simply: A butcher of deer and birds). With the quality manager of this firm, we invented the processes to produce my products on a wider scale. They will take care of the sales to the wholesalers of hotels and restaurants. I remain busy with 'tickling the taste' of Dutch people to try goat. Because in the Netherlands nobody knows what to do with goat.</p>
<p>Vaardigheden/ ambities</p>	<p>Skills/ ambitions</p>
<p>Ik ben een aanpakker. Passie en visie is leuk maar doe er ook wat mee. Ik weet veel van veel, ben een echte generalist en doe dus veel taken in mijn bedrijf zelf. Ik zoek wel hulp en advies bijv. bij de contractenformulering of bij mijn uiteindelijke belastingaangifte. Deze mensen zijn specialisten en die heb je als generalist zeker nodig. Overigens ben ik wat dyslectisch dus ik laat altijd mijn belangrijke schrijfsels nakijken. Je innovatieve ideeën verkopen vraagt van je</p>	<p>I am a concrete do-er. I like passion and vision, but do something with it. I know much about many, a real generalist, though. So I look for help and advice on specialist things, as contract law or tax. As a generalist you really need those specialists to add to your skills. I am a bit dyslectic, so I always ask for a friendly control of, by my myself written, important texts. The selling of innovative ideas ask from</p>



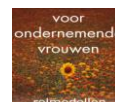
Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance

Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



inzet, doorzettingsvermogen en de ruimte om te experimenteren. Maar ja ook geduld;))	you: effort, endurance, perseverance and space to able experimenting. But yes, also patience ;))
Hints en Tips	Hints and Tips
<p>Klein kan zo maar groter zijn, als je daar op inzet en durft samen te werken.</p> <p>Actiegericht marktonderzoek is heel belangrijk bij nieuwe producten, maar zorg ook dat je 'verpakking', je kleding, je logo je gesprek met klanten, kortom je hele uitstraling herkenbaar wordt.</p> <p>Juist in ambachten ga je voor het ultieme. Waarom zou je het anders doen. Maar durf er de juiste prijs voor te vragen en zoek samenwerking met grotere partners. Daar komt best wat voor kijken, je leert er veel van en het duurt best een tijd. Leer dus geduld te hebben voor een grotere aanpak.</p>	<p>If you like your impact to grow, dare to work together with a 'bigger' partner.</p> <p>Action based market research is a very important tool, when offering innovative products. Take care of a consistent marketing concept, with your logo, your packaging, your own style of business cloth and of course the conversation with your client. That makes you recognizable, so people come back to you.</p> <p>People in crafts are famous for their drive to create the ultimate perfection. Why else should you work so hard with your own hands and head? But dare to ask the right price, than. Go and look for cooperation with a bigger partner to improve your impact. That takes a lot of insight, and learning and takes time. So learn to have patience for a bigger approach.</p>
Spreuk	Lucky Saying
Een goed en eerlijk product is het begin. Als je klanten daarbij ook aandacht geeft, komen ze terug.	A good and honest product is the beginning. If you give clients attention, they come back.