**Бизнес профиль EEN**

|  |  |
| --- | --- |
| Title: **\***  256 characters left | **Название**  Название должно предоставлять обобщенную информацию, быть четким и понятным для неспециалистов в области предлагаемого продукта / услуги (не более 256 символов). Это должно позволить клиентам увидеть интересующий их профиль, а партнерам по сети увидеть, какие компании или исследователи в этой области могут быть соответствующими партнерами.  Название должно быть:  • четким и лаконичным (подробности можно отобразить в описании);  • привлекательным (избегайте использования «маркетинговых выражений» и / или заглавных букв);  • отображать предлагаемый товар / услугу;  • отображать ключевой тип сотрудничества.  **Важно:**  Сокращения, названия продуктов и торговые марки, маркетинговые высказывания и ненужные заглавные буквы не допускаются в названии. Максимальный размер - 256 символов (включая пробелы). |
| Internal Reference: | **Внутренняя ссылка**  Добавьте внутреннюю ссылку для профиля. Внутренняя ссылка отображается только внутри вашей организации.  Внутренняя ссылка отличается от ссылки POD, которая присваивается системой автоматически. |
| Summary: **\***  (1-500 characters) | **Резюме**  Резюме представляет собой краткий обзор предлагаемого продукта / услуги и нацелено на предоставление следующей информации (не более 500 символов):  • Географическое положение и страна происхождения клиента;  • Тип организации и сфера деятельности;  • Предлагаемый товар / услуга;  • Основные преимущества / инновационность предлагаемого продукта / услуги;  • Целевые партнеры;  • Тип искомого сотрудничества.  Совет: *резюме часто является первым текстом, который читают потенциальные партнеры. Практика многих сетевых партнеров заключается в том, чтобы распространять только заголовки и резюме профилей среди своих клиентов, чтобы сэкономить свое время и избежать переполнения ненужной информации. Если клиенты проявляют интерес к информации из предоставленных заголовков и резюме, сетевые партнеры предоставляют полные профили. Поэтому заголовок и краткое описание должны быть информативными, лаконичными и конкурентоспособными, адекватно отражающими предлагаемый бизнес.* |
| Description: **\***   (100-4000 characters) | **Описание**  В описании введите максимально детальную информацию, опишите соответствующие характеристики делового предложения (не более 4 000 символов). Это позволит потенциальным партнерам быть полностью в курсе ваших потребностей и ожиданий.  Когда это возможно, предоставьте справочную информацию и краткий вводный текст к описанному бизнесу.  Описание является подробным объяснением предлагаемого бизнеса и должно отвечать на следующие вопросы:  • Географическое положение;  • Тип организации и сфера деятельности;  • Опишите предлагаемый продукт / услугу более подробно: основные функции и области применения;  • Дублируйте и дополняйте пункты, изложенные в кратком описании;  • Предоставьте информацию об экспертизе или ноу-хау;  • Обоснуйте выбранные виды сотрудничества:  **Почему** были выбраны эти типы сотрудничества? (Каким был бы желательный результат международного партнерства?)  **Как** предусматривается международное сотрудничество (все выбранные виды сотрудничества должны быть объяснены, а не просто указаны)  • Не включатйте продвижение товара / услуги по продажам;  • Не включайте преимущества продукта / услуги.  **Совет**: не используйте длинных списков; используйте короткие, но полные предложения.  **Совет**: добавьте картинку (без фирменных наименований).  При использовании сокращений убедитесь, что указаны полные имена, когда они впервые появляются в тексте профиля.  Пожалуйста, убедитесь, что ваш профиль понятен для других партнеров, которые могут не быть экспертами в этой конкретной области технологий.  Обратите внимание на орфографию и грамматику. Рекомендуется использовать браузеры для проверки орфографии.  **Важно:** Отдельные сокращения, названия продуктов или торговые марки не допускаются в описании. Избегайте использования «мы / наши» и никогда не раскрывайте названия компаний, брендов, номеров патентов и другую информацию, которая может раскрыть анонимность. Текст должен содержать достаточно деталей и отвечать на очевидные вопросы. Важные компоненты могут включать точное описание продукта, рыночный контекста и т. д.  Окончательный текст должен прояснить возможности для бизнеса. |
| Advantages and Innovations: **\***   (50-2000 characters) | **Преимущества и инновации**  Четко опишите инновационные аспекты, а также экономические и технологические преимущества и преимущества предлагаемого продукта / услуги (не более 2 000 символов).  • Сравнение услуг по сравнению с конкурентами.  • Укажите конкурентные преимущества продукта / услуги по сравнению с другими производителями и поставщиками.  • Учитывайте такие элементы, как производительность, простота использования, конкретные ноу-хау, адаптация к существующим технологиям, ассортимент продукции, история компании и традиции.  • Избегайте обобщений, таких как «лучший» или «уникальный», которые не сопровождаются значимым объяснением.  Может быть полезным добавление списка основных преимуществ, связанных с продуктом: инновационные аспекты, новизна, производительность, простота использования, экономические выгоды, сравнение с конкурентными продуктами, уже имеющимися на рынке, и т. д. |
| Stage of Development: | **Стадия развития**  Выберите из выпадающего списка соответствующий этап разработки предлагаемого продукта / услуги.  Выбор, сделанный в этой области, должен быть дополнен в следующем поле «Комментарии относительно стадии развития». Выбранная стадия развития не должна противоречить каким-либо утверждениям в другом месте профиля.  • Уже на рынке (already on the market)  • Доступен для демонстрации ( available for demonstration)  • Этап разработки концепции (concept stage)  • Испытан / оценен (field tested / evaluated)  • Проект уже начался (project already started)  • Проект в этапе переговоров – срочность (project in negotiations)  • Предложение в стадии разработки (proposal under development)  • Прототип доступен для демонстрации (prototype available for demonstration)  • В процессе разработки / лабораторные испытания (under development / lab tested) |
| Comments Regarding Stage of Development | **Комментарии относительно стадии развития**  Вы можете добавить любые дополнительные комментарии относительно стадии разработки. Полезным может быть более подробное уточнение стадии развития и любые факторы, которые требуют рассмотрения.  Проверьте наличие опечаток, грамматических и орфографических ошибок. Текст должен быть четким и понятным и не противоречить заявлениям, сделанным в других местах профиля. |
| Profile Origin | **Происхождение профиля**  Выберите из выпадающего списка соответствующую программу, из которой берет начало профиль.  Consumer programme  COSME  Creative Europe  EUREKA  Eurostars  H2020 EIT  H2020 Excellent Science ERC  H2020 Excellent Science - FET  H2020 Excellent Science Marie Sklodowska Curie  H2020 Excellent Science Research infrastructures  H2020 Industrial Leadership Access to Risk Finance  H2020 Industrial Leadership  H2020 Industrial Leadership LEIT  H2020 Science with and for society  H2020 Societal challenges Climate action, environment, resource efficiency  H2020 Societal challenges Europe in a changing world Inclusive, innovative & reflective societies  H2020 Societal challenges - Food security, sustainable agriculture & forestry, water research & bioeconomy  H2020 Societal challenges Health, demographic change & well-being  H2020 Societal challenges Secure societies Protecting freedom and security of Europe and its citizens  H2020 Societal challenges Secure, clean & efficient energy  H2020 Societal challenges- Smart, green & integrated transport  H2020 Spreading excellence and widening participation  Health programme  LIFE  National R&D programme  Other  Other EU programme  Private (in-house) research |
| Profile expires X days after publication**\***  Срок действия профиля истекает через X дней после публикации | **365** |
| Technical Specification or Expertise Sought | **Техническая спецификация или экспертиза, которую Вы ищите**  Опишите конкретные требования. Конкретезируйте показатели эффективности, которые запрашиваются у потенциальных партнеров. Могут быть кратко описаны продукт / услуга, целевые цены и объемы производства.  • Каков опыт партнеров, который подходит или определенно не подходит?  • Какие конкретные требования должны быть приняты во внимание (температура, давление, размер и т. д.)?  • Четко укажите любые технические требования искомых партнеров. |
| IPR status: | **Статус интеллектуальной собственности**  Выберите из выпадающего списка статус(ы) относительно прав интеллектуальной собственности.   * Авторские права(Copyright);   • Права на дизайн (Design rights);  • Исключительные права (Exclusive Rights);  • Granted patent or patent application essential;  • Другое (зарегистрированный дизайн, сорт растений и т. д.) (Other);  • Заявка подана, но патент еще не получен (Patent(s) applied for but not yet granted);  • Получен патент (Patents granted)  • Неизвестное ноу-хау (Secret Know-how);  • Торговые марки (Trade Marks).. |
| Comments Regarding IPR Status:  2000 characters left | **Комментарии относительно статуса интеллектуальной собственности**  В случае необходимости добавьте любые дополнительные комментарии относительно статуса прав интеллектуальной собственности. Убедитесь, что вся информация, предоставленная в поле, не противоречит другим разделам профиля и что текст ясен, понятен и не содержит орфографических ошибок и опечаток. |

**Dissemination (распространение)**

|  |  |
| --- | --- |
| Technology Keywords: **\***  (max. 5 keywords) | **Ключевые слова технологии**  Выберите максимум пять ключевых слов.  • Помните, что поиск в базе данных может проводиться только по ключевым словам.  • Сосредоточьтесь на самой технологии, а не на ее применении на рынке. |
| Market Keywords: **\***   (max. 5 keywords) | **Ключевые слова рынка**  Выберите максимум пять ключевых слов.  • Помните, что поиск может проводиться только по ключевым словам. |
| Sector Group | **Тематическое направление**  Выберите из выпадающего списка тематическое направление, к которому относится профиль. Если Вы определите для профиля пределенное тематическое направление, то этот профиль появится в результатах поиска пользователей, которые заинтересованы в этом конкретном направлении.  Профили с назначенным тематическим направлением отображаются на веб-сайте:  <http://een.ec.europa.eu/about/sector-groups>  аэронавтика и космос  агропромышленный комплекс  авто, транспорт и логистика  биохимические технологии  творческие отрасли  окружающая среда  здравоохранение  информационно-коммуникационная индустрия и услуги  морская промышленность и услуги  материалы  нано- и микротехнологии  услуги и розничная торговля  строительство  текстиль и мода  туризм и культурное наследие  женское предпринимательство |
| Restrict dissemination to specific countries | **Ограничение распространения в определенных странах**  Выберите страны, в которых вы хотели бы распространить профиль. Вы можете ввести более одной записи, если вы нацелены на несколько стран. Если оставить это поле пустым, это означает, что Вы не имеете предпочтений для распространения профиля, и он будет автоматически виден во всех странах. Пожалуйста, убедитесь, что выбор в этом поле соответствует остальной части профиля. |

**Client**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Size of Your Company**\*** | **Тип и размер компании**  Выберите из списка запись, которая соответствует текущему размеру и / или емкости Вашей организации.  Пожалуйста, убедитесь, что Ваш выбор в этом поле соответствует остальной части профиля.  • Промышленность> 500 (более 500 сотрудников)  • Промышленность> 500 МНП (Многонациональное предприятие с более чем 500 сотрудниками)  • Промышленность 250-499 (от 250 до 499 человек)  • Отраслевое МСП ≤ 10 (малые и средние предприятия с 10 или менее работниками)  • Промышленность МСП 11-49  • Промышленность МСП 50-249  • Изобретатель  •Другое  • Научно-исследовательский институт  •Университет  Убедитесь, что любой выбор, который вы делаете в этом поле, соответствует остальной части профиля |
| Year Established**\*** | **Год основанная**  Выберите год, в котором была основана Ваша компания |
| NACE Keywords**\***   (max. 5 keywords) | **Ключевые слова NACE**  Выберите максимум пять ключевых слов, применимых к Вашей деятельности.  Помните, что поиск в IT -платформе может проводиться только по ключевым словам. |
| Turnover (euro)**\*** | **Оборот**  Выберите из выпадающего списка приблизительный годовой оборот Вашей организации.  <1 M  > 500 M  1-10 M  10-20 M  100-250 M  20-50 M  250-500 M  50-100 M |
| Additional Comments | **Дополнительные комментарии**  Предоставьте любые дополнительные комментарии относительно опыта в своей области. Избегайте повторений любой информации, которая уже была включена в другом месте профиля. Пожалуйста, проверьте текст профиля на наличие грамматических и орфографических ошибок. |
| Certification Standards | **Стандарты сертификации**  Добавьте утвержденные сертификаты или стандарты. Все основные мировые стандарты могут быть выбраны из выпадающего списка с помощью мыши.  Если искомый стандарт не включен в список, выберите опцию «Другое». |
| Already Engaged in Trans-National Cooperation: | **Уже участвует в транснациональном сотрудничестве**  Установите этот флажок, если Ваша организация уже участвует в транснациональном сотрудничестве. |
| Languages Spoken**\*** | **Знание иностранных языков**  Количество вводимых языков не ограничено. |

**Partner Sought**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Role of Partner Sought: **\***  4000 characters left | **Тип и роль искомого партнера**  Предоставьте информацию о типе и роли искомого партнера. Вставьте подробную информацию, это позволит потенциальным партнерам быть полностью осведомленными о Ваших потребностях и ожиданиях.  Поле должно содержать следующую информацию:  • Тип искомого партнера (отрасль, академичекая, исследовательская организация, бизнес и т. д.)  • Задачи, которые должны быть выполнены искомым партнером  • Можно рассмотреть несколько типов партнеров и партнерств. Задачи, которые должны быть выполнены искомым партнером, должны соответствовать типу(ам) партнерства, обсуждаемым в сводке, описании и других полях профиля. |
| Type and Size of Partner Sought | **Тип и размер искомого партнера**  Выберите в списке запись / записи, которые соответствуют текущему типу и размеру искомого партнера:  > 500  > 500 MNE  251-499  Inventor  R&D Institution  SME ≤ 10  SME 11-49  SME 51-249  University |
| Type of Partnership Considered: **\*** | **Тип рассматриваемого партнерства**  Укажите тип партнерского соглашения, в котором Вы заинтересованы. Выберите один (или несколько) из следующего списка:  Примечание. Следующий список типов партнерств зависит от типа создаваемого профиля.  • Соглашение о приобретении (Acquisition agreement);  • Коммерческое агентское соглашение (Commercial agency agreement);  • Соглашение о распределении услуг (Distribution services agreement);  • Финансовое соглашение (Financial agreement);  • Франчайзинговый агентский договор (Franchise agency agreement);  • Соглашение о совместном предприятии (Joint venture agreement);  • Лицензионное соглашение (License agreement);  • Производственное соглашение (Manufacturing agreement);  • Аутсорсинговое соглашение (Outsourcing agreement);  • Взаимное производство (Reciprocal production);  • Договор на оказание услуг (Services agreement);  • Субподряд (Subcontracting). |

**Attachments**

|  |
| --- |
| **Тут можно разместить фото или рисунок**  File Upload: (Only jpg, gif, png, jpeg, pdf, doc, docx, xls and xlsx files are allowed) Maximum size per file: 4MB |

**\* Графы обязательные к заполнению**

**Советы по созданию нового профиля EEN**

Хорошо написанный профиль вызовет больший интерес со стороны отдельных лиц и организаций в отношении потенциального обмена навыками, услугами или технологиями. Кроме того, это отразится на качестве Вашей работы и работы сети.

Ниже приводится несколько пунктов, которые следует учитывать при написании профиля:

* Убедитесь, что у Вас есть вся необходимая информация, но Вы **никогда** не ссылаетесь на клиента, бренд или продукты по имени в профиле или на прикрепленных изображениях. Профиль должен быть написан так, чтобы клиент не мог быть идентифицирован.
* Пишите, помня читателя: краткое описание должны понимать другие партнеры по сети, чтобы они могли ориентироваться на соответствующие компании в своем регионе. Полное описание должно содержать достаточно технических деталей, чтобы привлечь потенциальных партнеров, но не должно быть слишком техническим, что отпугивает потенциальных клиентов.
* Не спешите писать краткое описание и заголовок. Это первое, что увидят потенциальные партнеры, и, как следствие, это один из наиболее важных аспектов профиля.
* Старайтесь придерживаться коротких предложений: одно предложение – одна концепция.
* Избегайте непонятного языка и убедитесь, что все используемые сокращения полностью описаны, чтобы средний читатель мог понять.
* Не повторяйте информацию в профиле: количестве полей, где можно точно описать предложение или запрос, достаточно.
* Прочитайте свой профиль, прежде чем отправлять его внутренним рецензентам: убедитесь, что он точный, понятный, лаконичный и читаемый.
* Убедитесь, что профиль соответствует высоким стандартам английского языка без опечаток, ошибок пунктуации или грамматических ошибок.

**Примеры оформленных бизнес предложений вы можете найти здесь:** <https://een.ec.europa.eu/tools/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch>

<http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799>

**Примеры профилей.**

**Пример 1**

**Details**

|  |  |
| --- | --- |
| Title | UK company seeking service agreement with international partners to expand its learning and development company programmes. |
| POD Reference | BOUK20180502001 |
|  | [Public Link](https://een.ec.europa.eu/tools/services/PRO/Profile/Detail/8d5d51c8-1441-43e4-a5f6-030f6a7eddf9) |
| Summary | UK based company specialised in creating learning & development programmes that aim to help manage change & helping to improve employee performance. Furthering this includes expertise in cascading behavioural change programmes through all levels of an organisation. They're seeking training organisations looking to expand portfolios with accredited management and leadership qualifications through a services agreement. |
| Description | This UK based company specialises in creating learning and development programmes that works with their clients to improve performance, change behaviour and progress careers. This company has created these plans personally and would like ideally to enter into a services agreement with another party to provide their knowledge and expertise. This company operates in four primary areas: Change and transformation, management and leadership, talent development and delivering accredited and industry leading management qualifications. Based on a blended learning experience that incorporates accelerated learning and action enquiry principles to ensure maximum participation and embedded learning that is sustainable without further involvement and immediately applicable in the business. This company has experience working with a wide variety of industries which demonstrate that they are adaptable and have a breadth of experience that is very valuable when creating customised plans for their four main areas. Industries as diverse as financial services, engineering, infrastructure (roads, rail, utilities), supply chain, retail and automotive & construction companies. In terms of Change and transformation, the way the company's courses work is they enable change by realigning the way people in the business think, work and behave through various strategies such as embedding new ways of working, changing leadership behaviour and the interaction between line managers and employees. For management and leadership programmes, this company has a wide array of tools at it's disposal to improve manager capability and confidence through programmes such as conflict management, leadership development programmes, and exploring how managers use their influence and can increase their impact on their targets. These (amongst others) develop the managerial mindset that drives innovation and leadership behaviour. For Talent Development this company has plans that work through all stages of the development pipeline, from the freshest recruits right through to the rising stars and executive teams. The programmes that have been created by the company can be used to develop the managers and leaders of the future with the drive and agility that leads the business to success. Finally, for Management qualifications, the company's courses are approved by the Institute of Leadership and Management (ILM) and the Chartered Management Institute (CMI) to deliver best in class qualifications in management and leadership |
| Advantages and Innovations | - This company has a combined experience of more than 100 years in learning and development and have worked together for a long period of time, more than 15 years in fact which means that they have the ability to work together seamlessly and productively to deliver results on time, on budget, and to the complete specification required. - Real experience of delivering at scale and reaching right across complex business with large workforces, they have developed a great combination of creativity and rigour, with a genuine focus on service excellence. Additionally, with many of their clients operating in safety critical environments, their training plans all have a very prominent theme of safety in the workplace. - This company has pioneered the use of ‘The Chimp Paradox' as an underpinning theme for a leadership programme. They incorporate a range of innovative approaches to drive learner engagement and optimise impact; examples of this include drama-based training, peer coaching and street wisdom among other approaches. -The company have introduced ‘sprint sessions' which are based on their agile methodology which aims to improve strategic innovation within teams, and have adopted a corporate entrepreneurship methodology into leadership programmes to inspire empowerment and innovation at the local level, which improves that agility, and the responsiveness of the business on a day-to-day basis, which compounds the effects of their introduction of social learning communities to encourage peer networks for self-serve problem solving and ideas |
| Deadline Date | 6/21/2019 12:00:00 AM |

**Keywords**

|  |  |
| --- | --- |
| Market Keywords | 09003007 Other services (not elsewhere classified) |

**Partner Sought**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Role of Partner Sought | Training organisations that wish to expand their portfolio to include world class management / leadership and change / transformation programmes, or that wish to offer them as an extension of their services |
| Type and Size of Partner Sought | SME 11-50  SME 51-250 |
| Type of Partnership Considered | Services agreement |

**Client**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Size of Client | Industry SME <= 10 |
| Year Established | 2016 |
| NACE Keywords | M.70.2.2 Business and other management consultancy activities |
| Turnover (euro) | <1M |
| Already Engaged in Trans-National Cooperation | No |
| Certification Standards | other |
| Languages Spoken | English |
| Client Country | United Kingdom |

**Dissemination**

|  |  |
| --- | --- |
| Sector Group | Retail |
| Restrict dissemination to specific countries | Denmark  Ireland  Netherlands  Singapore  Slovakia  Sweden  United Kingdom |

**Пример 2**

**Details**

|  |  |
| --- | --- |
| Title | Specialist UK nutrition supplement manufacturer seeks international partners |
| POD Reference | BOUK20180320003 |
|  | [Public Link](https://een.ec.europa.eu/tools/services/PRO/Profile/Detail/37c272fd-edf1-4cc9-8b33-062e92e1e4ac) |
| Summary | An established British specialist food supplement manufacturer seeks international distributors with strong links to the health and/or sports industry to increase global sales of its unique and innovative nutrition and health product ranges. Targeted countries: Spain, Italy, Chile, Belgium and The Netherlands. |
| Description | The British company situated in North West England specialises in food supplements based on its unique nutritional formula. The product range includes consumer supplements for immunity & stress, digestive health, and a recently launched product for sports stress and recovery. All these consumer products have been specifically formulated for particular health and sector needs, by combining the innovative nutritional formula with selected vitamins and amino acids. All products are backed by peer reviewed clinical studies. By popular demand from the UK health practitioner community, the company launched in 2016 a therapeutic supplements based on this formula at more concentrated levels, combined with functional carriers. The product does not contain additional vitamins and amino acids, as it is designed to be introduced easily into client / patient health protocols. All products are formulated using the best, and where possible, natural ingredients. All are Swiss manufactured in Halal and Kosher premises, and capsuled (where appropriate) and packed in the UK. All products are supported by peer reviewed clinical studies, case studies, and marketing materials, including infographics, articles, brochures and other supportive materials. The company has a strong brand with well designed packaging reflecting the superior quality of the product range. In preparation of expanding the market for these products, labels have been translated into Spanish and German. The reason why the company is looking for distributors is because they are now ready to expand its operations internationally. The international cooperation they are looking for is via distributor services agreement with established channels to the health and food supplement sectors. |
| Advantages and Innovations | - Innovation - the nutritional formulas are unique, and the company in conjunction with its Swiss manufacturing partner take the lead in this area of nutrition. - Free from - Gluten, dairy, plus no allergens - External endorsement - a growing number of leading scientists and nutritionists are concluding that for certain groups of people this class of nutrients has become conditionally essential. - Experienced management team - and the Distributor would have the support from a World renowned expert, as well as a respected scientific advisory panel. - Marketing materials - available as part of the distribution package are high quality bespoke info-graphics and sales materials produced by designer with established expertise in this nutritional technology. Because of the strong international branding a comprehensive marketing pack will be produced tailored for each region as part of the deal including (but not limited to): regional packaging label artwork, product sales guides, other informational material and all logos and images for web presence. - Certification: ISO 22000, Halal, Kosher, Informed-Sport (Sports product) - Health Benefits with clinical study back-up: include \* improved Immune status \* reduced severity rating for 'colds' symptoms \* reduced stress hormone build-up \* reduced severity rating for IBS symptoms \* Improved recovery from intense training \* Positive influence on performance factors |
| Stage of Development | Already on the market |
| Deadline Date | 6/9/2019 12:00:00 AM |

**Keywords**

|  |  |
| --- | --- |
| Market Keywords | 07003002 Health food |

**Partner Sought**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Role of Partner Sought | The company is looking for well established international partners and distributors with proven track record in the health sector. The partners will have established channels to the health and food supplement sectors that help them to introduce their products in the targeted countries. The type of partnerships this company is looking for are: Distribution services agreement in the targeted countries |
| Type and Size of Partner Sought | SME <10 |
| Type of Partnership Considered | Distribution services agreement |

**Client**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Size of Client | Industry SME <= 10 |
| Year Established | 2012 |
| NACE Keywords | C.10.8.9 Manufacture of other food products n.e.c. |
| Turnover (euro) | <1M |
| Already Engaged in Trans-National Cooperation | Yes |
| Certification Standards | ISO 22000 |
| Languages Spoken | English  French  German |
| Client Country | United Kingdom |

**Dissemination**

|  |  |
| --- | --- |
| Sector Group | Retail |
| Restrict dissemination to specific countries | Belgium  Chile  Italy  Netherlands  Spain |

**Пример 3**

**Details**

|  |  |
| --- | --- |
| Title | UK wholesaler of fine cheeses and other fine foods is looking for distributors and agents in Europe |
| POD Reference | BOUK20180409002 |
|  | [Public Link](https://een.ec.europa.eu/tools/services/PRO/Profile/Detail/ef56abe3-01a8-4490-9352-05d2fe6b4fcc) |
| Summary | A UK wholesaler of fine foods is based in the North of England and specialises in supplying its range of products to HORECA (food industry sector) in its region. Its range of products include over 500 different cheeses and fine food produce such as oils, vinegars, dried goods and other accompaniments sourced from the UK and Europe. The UK company is looking for trade intermediaries (distributors and / or agents) to distribute its range of fine food products into foreign markets. |
| Description | This UK based company is a specialist wholesaler of artisan gourmet British and continental cheeses and associated charcuterie, meat products and chef's store cupboard ingredients and distributes its products to restaurants, farm shops, hotels and small retailers across the UK. With 30 years' experience in the cheese industry and recently experienced company growth, it is now ready to develop new business in international markets. The company sources its range of cheeses from selected dairy farms, creamery based producers and multi-award winning cheese makers from the UK and also imports from a few European suppliers. It has exclusive wholesale and distribution rights in the UK for a variety of products: • Mature cheddar blended with sterilised charcoal to create a unique cheese. • Regional UK Halloumi . • Vegetarian handmade cheese made from local pasteurized milk and washed in cider. • Farmhouse Goudas with many flavour combinations mixed from herbs and spices. • Varieties of local goats and smoked cheeses. • Range of innovative British cheeses with combination of various flavours. The company has invested in new purpose-built premises where they are legally allowed to chop and grate cheese to order. It currently grates approximately two tonnes of cheese per week. This UK company is not only a wholesaler of fine cheeses, but also stocks a whole array of other high quality food products such as: biscuits, charcuterie, chocolate chips, cooking wines, dried fruit, dried pasta, lentils, marinated vegetables, nuts, oils, olive tapenade, olives, soups, spices, sun blushed tomatoes and vinegars. The company is interested in expanding into foreign markets by finding foreign trade intermediaries (distributors, agents) to distribute its range of fine food products into foreign markets. It is important for this company to build long-term rapport with its clients by providing on-going technical expertise and sourcing speciality artisan products of consistently high quality. |
| Advantages and Innovations | Potential partners can expect the following advantages of working with this company: • With 30 years' experience in the cheese industry, and of the retail and wholesale markets, this company has achieved an excellent reputation amongst the top HORECA across its region. • The company has experience in foreign markets, importing some of their products from European suppliers and is therefore used to working and providing any product support to overseas partners. • It offers a wide range of high quality, exclusive cheeses and other fine foods of good quality and at affordable prices. Over 400 products in total, 70 of them UK cheeses. • Its warehouse holds a huge amount of stock at their premises in the UK, in order to fulfill orders quickly and ensure optimum quality control. • The company's passion for cheese and commitment to innovation has lead it to introduce a range of new and exclusive cheeses which are not supplied by any other wholesalers in the UK. • To assure high quality product preservation, orders are sent out on a 3 day service to Europe and each box is insulated and sent with gel ice packs that last for over 72 hours. |
| Stage of Development | Already on the market |
| Profile Origin | COSME |
| Deadline Date | 5/4/2019 12:00:00 AM |

**Attachments**

1.jpg  


3.jpg  


2.jpg  


3.png  


**Keywords**

|  |  |
| --- | --- |
| Market Keywords | 007003005 General food products |

**Partner Sought**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Role of Partner Sought | They are looking for long term partners with experience in the distribution of cheese and fine foods, with good knowledge of the local market and a network of appropriate regional, national and independent retailers in the food retail industry (HORECA). Partners could be wholesalers and distributors (such as hotels, restaurants, and catering services) of cheese and fine foods. Agents may also be considered. The company looks for reliable partners and in return expects to develop long-term collaborations. |
| Type and Size of Partner Sought | >500  >500 MNE  251-500  SME <10  SME 11-50  SME 51-250 |
| Type of Partnership Considered | Commercial agency agreement  Distribution services agreement |

**Client**

|  |  |
| --- | --- |
| Type and Size of Client | Industry SME 11-49 |
| Year Established | 2003 |
| NACE Keywords | G.46.3.3 Wholesale of dairy products, eggs and edible oils and fats |
| Turnover (euro) | 1 - 10M |
| Already Engaged in Trans-National Cooperation | Yes |
| Additional Comments | SALSA (Safe and Local Supplier Approval) standard |
| Languages Spoken | English |
| Client Country | United Kingdom |

**Dissemination**

|  |  |
| --- | --- |
| Sector Group | Agrofood |
| Restrict dissemination to specific countries | Austria  Belgium  Bulgaria  Croatia  Cyprus  Czech Republic  Denmark  Estonia  Finland  France  Germany  Greece  Hungary  Iceland  Ireland  Italy  Latvia  Lithuania  Luxembourg  Macedonia, The former Yugoslav Republic of  Malta  Netherlands  Norway  Poland  Portugal  Romania  Slovakia  Slovenia  Spain  Sweden  Switzerland  Turkey |