

# Het succesverhaal van 'Voor jou!'

Willy Wildenborg ontwikkelde in 2006 samen met zijn broer Michel het chocolade-cadeauconcept 'Voor jou!'. Inmiddels zijn de doosjes met speciale vormpjes chocolade én met een specifieke boodschap op de verpakking bij ongeveer 2500 verkooppunten in Nederland te krijgen. Daarnaast kunnen mensen via internet hun bestelling plaatsen. "Onze doelstelling is dat 'Voor jou!' binnen drie tot vijf jaar een speler van formaat wordt die kan concurreren met de grote merken in de Nederlandse chocolademarkt, want die is niet erg vernieuwend en erg behoudend", klinkt het uit de mond van Wildenborg.

In 2006 was de man uit Oldenzaal aanwezig op een verjaardag en de jarige kreeg een doosje Merci cadeau. "Natuurlijk zijn de chocolaatjes van dit merk lekker, is het erg bekend en de verpakking best fraai, maar na tien keer hetzelfde doosje Merci te hebben gekregen, gaat de gein er naar mijn mening een beetje af. Mijn broer en ikzelf vonden in ieder geval dat dit beter, origineler en persoonlijker kon. Samen hebben we toen een concept ontwikkeld dat sterker aan de cadeauwensen voldoet dan de andere merken dat doen. Daarbij ontwikkelden we ook een strategie en een plan van aanpak. Dat was zo rond eind 2006, begin 2007."

## Duidelijk en helder

De broers kozen voor de merknaam 'Voor jou!'. Wildenborg: "Naar onze mening kan het bijna niet persoonlijker. Verder is de naam lekker kort, duidelijk en helder. We besloten dus de merknaam die op een mooie, stijlvolle manier is geschreven, te laten registreren." Sinds maart 2008 is Michel Wildenborg niet meer actief voor Voor jou! Willy: "Michel kreeg het aanbod om commercieel directeur bij de Zuivelhoeve te worden. Hij heeft het moeilijk gehad bij het nemen van een beslissing, maar kon deze aanbieding uiteindelijk niet laten schieten."

Net als broer Michel, heeft Willy (49) een jarenlange staat van dienst in de foodsector. "Ik ben na mijn studie eerst lange tijd werkzaam geweest bij Johma salades in allerlei marketing en sales functies. Daarna ben ik verkast naar kipproducent Friki, waar ik lange tijd commercieel directeur ben geweest. Vervolgens maakte ik een uitstapje buiten food naar Nederlands grootste aanbieder van bedrijfskleding, EHCO-KLM NV. Daar droeg ik de algehele verantwoordelijkheid als algemeen directeur. Eind 2002 ben voor me zelf begonnen met consultancy, sinds 2006 ook met 'Voor jou!' chocolade dat nu toch wel de meeste tijd en energie vraagt."

## Concept

De ondernemer vertelt verder over het concept en het merk, waarvan Voor jou! B.V. de bedenker en eigenaar is. "De doosjes chocolade van 'Voor jou!' zijn gevuld met heerlijke Belgische chocolade, verpakt met een originele boodschap voor de diverse, verschillende vaak feestelijke cadeaumomenten. De verpakkingen ontwikkelen wij zelf en moeten altijd mooi en feestelijk ogen. We zijn vernieuwend met een knipoogje. In eerste instantie was het concept bedoeld voor het out-of-home kanaal. Voor dit jaar hebben we plannen een concept voor supermarkten te ontwikkelen. Maar voordat we hiertoe

overgaan, willen we alles goed duidelijk in kaart hebben. Wij willen namelijk hoe dan ook voorkomen dat de doosjes chocolade tegen te lage prijzen verkocht gaan worden."

## Assortiment

In de loop van vorig jaar werd het concept eigenlijk pas écht op de markt gebracht. Het product was in eerste instantie te koop in vijf varianten: Bedankt!, Proost! Proficiat!, een Opkikkertje! en Lachebekjes! Sindsdien is er een aantal verbeteringen in de verpakking aangebracht. De laatste innovaties zijn: XXX!, Typical Dutch! en een lekker Boeketje! Voor jou! bestaat nu uit elf vaste varianten. Daarnaast zijn er een stuk of zeven in-out varianten die alleen rond bijvoorbeeld feestdagen en Valentijnsdag te koop zijn.

'Voor jou!' is nu onder andere te koop bij de warenhuizen van V&D, VVV winkels, DA Drogisten, Esso tankstations, vele andere pompstations, ziekenhuisshops, Center Parc Winkels, Primera en andere tabak- en gemakswinkels, bakkerijen, de filialen van de Free Record Shop, zoetwarenpeciaalzaken en tuincentra. "De jaaromzet nadert de één miljoen euro", vertelt een enthousiaste Wildenborg.

## Werkwijze

De chocolaatjes worden in chocoladefabrieken in Nederland speciaal en exclusief voor het bedrijf gemaakt. Willy: "Namen van deze leveranciers noem ik liever niet, maar de contacten zijn erg goed



Willy Wildenborg ontwikkelde in 2006 samen met zijn broer Michel het chocolade-cadeauconcept 'Voor jou!'



Voor jou... zo maar!



Voor jou... extra vitamientjes!

### Werkwijze

De chocolaatjes worden in chocoladefabrieken in Nederland speciaal en exclusief voor het bedrijf gemaakt. Willy: "Namen van deze leveranciers noem ik liever niet, maar de contacten zijn erg goed

voor. Deze chocoladefabrieken produceren ook in het groot voor winkelbedrijven als De Bijenkorf en Jamin. In elk doosje van Voor jou! wordt honderd gram chocolade van Belgische Callebaut kwaliteit verpakt. Chocolade van een top kwaliteit en dus heel erg lekker. Het verpakken van de chocolade vindt plaats via derden en dat geldt ook voor de distributie die vanuit opslagloodsen in Enkhuizen plaatsvindt. Verschillende Nederlandse leveranciers zoals Lekerland, Ringers, Foox, Groeneveld, Hadee, van Dijk en Visser zijn onze partners. Rechtstreeks leveren aan winkelbedrijven doen wij niet veelvuldig. Zelf nemen wij op het hoofdkantoor hier in Oldenzaal de verkoop, marketing, planning en het creatieve traject voor onze rekening. Naast mij is er hier een creatieve man en een verkoper actief. We zijn nog op zoek naar een tweede verkoper en een dame die een groot deel van de administratie voor haar rekening gaat nemen."

### Potentieel

Volgens Wildenborg heeft het concept zeker potentie voor de toekomst. "Wij zijn er dan ook erg blij mee dat ons chocolade cadeauconcept in korte tijd zeer goed is ontvangen en blijven bezig met innoveren en expanderen. In Nederland gaan we de komende jaren werken aan een versterking van het concept binnen out-of-home door de uitbouw van distributie, het op de markt brengen van nieuwe varianten, het doen van promoties en het aanbrengen van verbeteringen in het concept. Verder zijn er plannen om het concept in landen als Duitsland en de UK te lanceren. Momenteel exporteren wij al naar Vlaanderen. Leuk om te vertellen is daarnaast dat bedrijven gebruik kunnen maken van onze Special Moment Service. Die is vooral op de zakelijke markt gericht en heeft als doel om personeel en relaties van bedrijven te blijven boeien en te binden. Wij helpen bedrijven om in te spelen op specifieke momenten door het personeel en relaties een cadeautje met een persoonlijke boodschap aan te bieden."