FILÊ CÁ ĐÔNG LẠNH – THỊ TRƯỜNG HÀ LAN – NGƯỜI MUA HÀNG

A. Các kênh phân phối thích hợp cho các nhà xuất khẩu Việt Nam

1. Cấu trúc thương mại tại thị trường Hà Lan

Hệ thống phân phối thủy sản của Châu Âu nói chung và Hà Lan nói riêng hầu hết tập trung vào các công ty chế biến lớn, các công ty chế biến vừa và nhỏ, hệ thống các siêu thị, đại lý và các nhà bán lẻ. Việc giao dịch thực hiện chủ yếu tại trụ sở chính và văn phòng trung tâm của các nhà nhập khẩu. Theo truyền thống, kênh phân phối đóng vai trò rất quan trọng bao gồm nhà nhập khẩu, các nhà phân phối, nhà mua sỉ và nhà bán lẻ cũng như nhà môi giới thủy sản. Tại Hà Lan, hệ thống phân phối sản phẩm thủy sản có thể kéo dài và trải qua nhiều giai đoạn trước khi đến tay người tiêu dùng và chúng ta rất khó để tìm ra được công ty nào là công ty tham gia vào kênh phân phối vì đó cũng chính là những công ty nhập khẩu. Họ thường cung cấp trực tiếp cho các chuỗi siêu thị, các công ty chế biến sản xuất sản phẩm cuối cùng trước khi phân phối đến người tiêu dùng.

Ngày nay, trong quá trình cạnh tranh gay gắt, số lượng các công ty tham gia vào quá trình phân phối đang giảm. Nguyên nhân chính là do áp lực cạnh tranh và sự gia tăng công tác hậu cần trong ngành. Đặc biệt là siêu thị ngày càng đòi hỏi nhiều dịch vụ và sự thuận tiện trong lãnh vực cung ứng. Nhu cầu về an toàn thực phẩm và truy nguyên nguồn gốc dẫn đến sự rút ngắn chuỗi cung ứng và do đó có mối liên hệ trực tiếp giữa nhà cung ứng và nhà bán lẻ. Thông thường các sản phẩm thủy sản thường không có thương hiệu do đó nhà bán lẻ có thể dễ dàng thay thế sản phẩm của các nhà cung ứng này bằng các nhà cung ứng khác.

2. Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường

Hà Lan là quốc gia trung chuyển quan trọng trong việc cung cấp các sản phẩm thủy hải sản (tự đánh bắt, nuôi trồng và nhập khẩu trên toàn thế giới) tới các quốc gia EU và thậm chí cả các quốc gia ngoài EU. Do đó, có rất nhiều nhà buôn lớn các sản phẩm thủy hải sản tại Hà Lan.

Kênh thương mại quan trọng nhất của các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển chính là các nhà nhập khẩu ở Hà Lan. Họ cung cấp tới các nhà buôn, các nhà cung ứng thực phẩm trong ngành kinh doanh ăn uống, và các nhà bán lẻ trong thị trường nội địa và khách hàng quốc tế. Họ thậm chí có thể thực hiện một số hoạt động chế biến. Tại thị trường nội địa, kênh phân phối cho các sản phẩm thủy hải sản có thể khá dài; chúng có thể phải trải qua một vài nhà máy chế biến và các nhà bán buôn trước khi tới được người tiêu dùng. Các công ty nhập khẩu đang ở điểm đầu của chuỗi phân phối.

Một vài công ty lại chuyên sâu vào các nhóm sản phẩm cụ thể như loài giáp xác hoặc cá ngừ, nhưng rất nhiều công ty khác kinh doanh một phạm vi rộng lớn các sản phẩm thủy hải sản. Các nhà nhập khẩu này tập trung cung cấp đầy đủ các loại sản phẩm cho khách hàng của họ. Một số nhà nhập khẩu lớn đối với các sản phẩm thủy hải sản từ các quốc gia đang phát triển như:

- Anova B.V. – www.anovafood.com;
- Scanimex B.V. – www.scanimex.nl
- Froconsur B.V. – http://www.fro-con-sur.com;
- DaySeaDay B.V. – www.dayseaday.nl.

Một số nhà nhập khẩu và nhà máy chế biến lớn chuyên về các loại tôm như:

- Heiploeg B.V. – www.heitrans.nl
- Klaas Puul B.V. – http://www.klaas-puul.nl

Đó chỉ là một vài trong số các nhà nhập khẩu vừa và nhỏ tại Hà Lan. Bên cạnh những nhà nhập khẩu các sản phẩm thủy hải sản tươi sống, ướp lạnh và đông lạnh, còn có vài trăm hãng nhập khẩu thành phẩm và bán thành phẩm được làm từ cá. Các sản phẩm chủ yếu bao gồm các sản phẩm cá thịt trắng phi lê hoặc lốc đông lạnh (frozen block), các loại tôm đông lạnh và sản phẩm thủy hải sản đã qua chế biến bảo quản (LEI, 2007). Các mặt hàng thủy hải sản đông lạnh hoặc đóng hộp thường được nhập khẩu trực tiếp bởi các nhà bán buôn. Ủy ban Tiếp thị Cá Hà Lan phát hành một cẩm nang cùng với thông tin liên lạc của tất cả các nhà nhập khẩu sản phẩm thủy hải sản ở Hà Lan tại website: http://www.dutchfish.nl

Tại các phiên đấu giá cá của Hà Lan, nhìn chung chỉ bán những mẻ cá cập bến vào các cảng của Hà Lan và không bán hàng nhập khẩu. Có 11 phiên đấu giá tại Hà Lan nơi các thương nhân, các nhà bán buôn, và ngành công nghiệp chế biến mua các sản phẩm thủy hải sản được đánh bắt ở trên. Thông thường, các đại lý ủy thác cũng có thể đại diện cho công ty của họ để mua (Seafish, 2007).

Cảng Rotterdam phục vụ như một bến trung chuyển quan trọng ở châu Âu trong thương mại toàn cầu các sản phẩm thủy hải sản. Đây là một trong những cảng lớn nhất thế giới với nhiều trang thiết bị đông lạnh và hệ thống kho bãi hiện đại. Hơn nữa, nơi đây được liên kết chặt chẽ bằng đường thủy và đường bộ để vận chuyển tiếp tới các địa điểm khác của Hà Lan và EU. Sân bay của Amsterdam, Schiphol, cũng được trang bị đầy đủ các trang thiết bị kho bãi, hệ thống điều hòa không khí và là trung tâm quốc tế trọng yếu đối với thực phẩm tươi sống, trong đó có hải sản. Loại hàng hóa này thường có giá trị cao, dễ hư hỏng và ôi thiu. Số lượng các sản phẩm tươi sống được vận chuyển qua sân bay Schiphol đang gia tăng nhanh chóng.

Những công ty lớn chuyên về chế biến cá thường có những hợp đồng đặc biệt và mua trực tiếp từ các tàu đánh cá, cũng có thể nhập khẩu trực tiếp từ các nước đang phát triển. Các công ty lớn chuyên về chế biến cá ở Hà Lan như: (Có một số công ty đạt tầm cỡ quốc tế):

- Kennemervis Groep – http://www.kennemervis.nl xử lý, chế biến, kinh doanh và phân phối các sản phẩm thủy hải sản, với 15 địa điểm ở Tây Âu.
- Marine Harvest – http://www.marineharvest.com là công ty hải sản hàng đầu thế giới, tập trung vào mặt hàng hải sản đã bổ sung thêm giá trị, các sản phẩm sáng tạo, sản phẩm ăn sẵn và tính bền vững

Phần lớn những nhà nhập khẩu muốn vào thị trường Hà Lan đều phải thông qua hệ thống cảng biển và cảng hàng không là Rotterdam và Schipol. Các hải cảng và sân bay này đều có hệ thống kho lạnh và xử lý tốt các chuyến hàng thủy sản nhập khẩu hiệu quả, kèm với hệ thống vận tải chuyên nghiệp. Trong đó, Cảng biển Rotterdam là một cửa ngõ nhập khẩu và trung chuyển lớn nhất châu Âu có các trang thiết bị đông lạnh và kho hàng rất hiện đại và tân tiến nhất thế giới hiện nay. Qua hệ thống cảng biển này mặt hàng thủy sản được phân phối cho các thị trường Hà Lan và các quốc gia khác trong khối EU.

Tại thị trường EU, hệ thống phân phối là một trong những yếu tố đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh ngành thủy sản. Trong đó gồm:

a. Nhà nhập khẩu

Họ thường mua và bán hàng thủy sản chủ yếu phục vụ cho các công ty chế biến, các nhà bán lẻ và bán buôn. Thông thường, họ đảm nhận thực hiện các thủ tục nhập khẩu và có quyền sở hữu đối với hàng hóa. Trên thực tế, trong nhiều trường hợp, nhà nhập khẩu thường có mối quan hệ lâu dài với nhà cung cấp; từ đó họ cũng chính là người tư vấn cho nhà xuất khẩu về các quy định chất lượng, kích thước đóng gói, nhiệt độ chế biến và loại bao bì đóng gói.

b. Nhà nhập khẩu chế biến

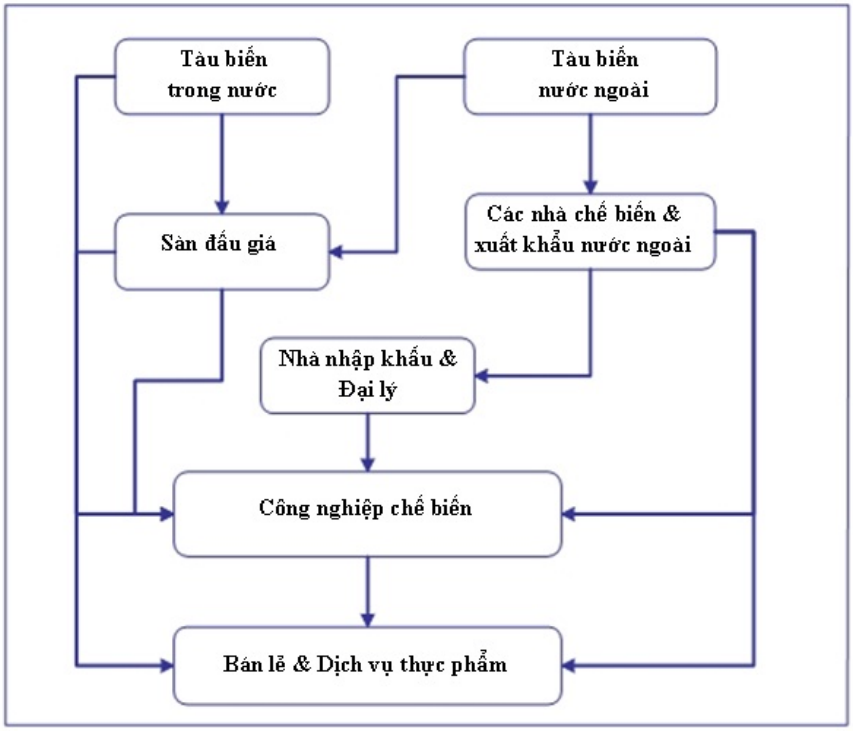
Họ vừa là nhà nhập khẩu vừa là nhà chế biến sản phẩm cuối cùng. Ví dụ, một nhà nhập khẩu tôm thường chế biến và đóng gói thành sản phẩm tiêu dùng. Chuỗi cung ứng những sản phẩm này rất ngắn. Những nhà sản xuất/nhà nhập khẩu chế biến có thể biến nguyên liệu thô thành những các sản phẩm bán sơ chế như filê hoặc thành lốc, rồi sau đó bán cho những nhà chế biến khác.

c. Đại lý

Họ đóng vai trò trung gian, thiết lập mối quan hệ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, và theo dõi các lệnh mua và bán hàng. Họ thường không đứng ra mua hoặc sở hữu đơn hàng. Họ hưởng % hoa hồng từ phía người mua. Và mức % hoa hồng này thường dao động từ 2% đến 5% so với mức giá bán. Có 2 dạng đại lý: (1) đại lý đại diện cho người mua như nhà chế biến hoặc tái xuất thủy sản; và (2) đại lý đại diện cho người bán – hầu hết là nhà xuất khẩu. Đại lý thường có thông tin cập nhật về xu hướng thị trường, giá cả và người mua.

Do việc gia tăng hậu cần trong kinh doanh cũng như các phương thức liên lạc giữa người nhà cung ứng và nhà nhập khẩu ngày càng hiện đại nên vai trò của các đại lý tại nhiều nước EU đang dần mất đi. Tuy nhiên, những yêu cầu về sự chuyên môn hóa và xu hướng thuê gia công bên ngoài hiện nay có thể tạo ra một vai trò mới về tìm kiếm các sản phẩm và thị trường của các đại lý.

Hình 1 Các kênh phân phối hàng thủy sản tại EU



Có sự khác biệt đáng kể trong chuỗi cung ứng một mặt hàng hải sản cụ thể, nếu xét về tầm quan trọng của mỗi kênh phân phối tại từng quốc gia. Ví dụ, đấu giá đóng vai trò quan trọng hơn ở một số quốc gia như Hà Lan và Tây Ban Nha, nhưng lại ít quan trọng hơn ở một số nước khác. Các mặt hàng thủy sản tươi, đông lạnh, đóng hộp, hoặc bảo quản theo cách khác và các sản phẩm giá trị gia tăng được chuyển tới tay người tiêu dùng theo những con đường khác nhau.

Các sản phẩm dành cho ngành công nghiệp chế biến thủy sản

Các mặt hàng thủy sản dành cho ngành công nghiệp chế biến được đánh bắt trong nước hoặc nhập khẩu từ nước ngoài rồi sau đó được đóng gói lại bởi công ty nhập khẩu. Trong nhiều trường hợp khác, các mặt hàng này còn được chế biến qua bởi các nhà sản xuất đồ ăn sẵn và đồ ăn nhanh. Do nhu cầu thực phẩm tiện dụng ngày càng tăng, ngành công nghiệp chế biến cũng vì thế có vai trò quan trọng hơn. Các nhà chế biến và xuất khẩu tại các nước đang phát triển vốn đã cạnh tranh được với các công ty tại EU càng có thể thu được lợi nhuận từ áp lực cạnh tranh tăng, xu hướng thuê gia công chế biến bên ngoài, dịch vụ hậu cần và thông tin liên lạc quốc tế phát triển. Vì thế, những sản phẩm có giá trị gia tăng từ các nước đang phát triển ngày càng đóng vai trò quan trọng hơn.

Mặt hàng thủy hải sản tươi dành cho bán lẻ và dịch vụ cung ứng thực phẩm

Đây là mặt hàng chiếm thị phần quan trọng trong số các hàng thủy sản đến tay người tiêu dùng mà không cần đóng gói. Các mặt hàng này có thể là thủy sản tươi (ướp lạnh thường bằng đá) hoặc đông lạnh được bày bán tại các quầy bán cá truyền thống hoặc các sạp hàng trong chợ. Nhưng khá nhiều siêu thị, nhất là ở Nam Âu, cũng bày bán những mặt hàng này. Tại Bắc Âu, hàng thủy sản ướp lạnh và đông lạnh thường được bày bán tại các quầy bán lẻ hoặc quầy bán thực phẩm. Các nhà đóng gói thường mua hàng thủy hải sản tại sàn đấu giá, trực tiếp tại tàu hoặc từ các nhà nhập khẩu; sau đó họ đóng gói và chế biến hàng theo yêu cầu của khách hàng. Quá trình chế biến bao gồm làm sạch, phi lê, rút xương và thậm chí ướp hương liệu. Sự khác biệt với phương pháp chế biến công nghiệp là các sản phẩm thủy hải sản vẫn không thay đổi gì nhiều so với ban đầu.

Hiện nay, hầu hết các tổ chức bán lẻ và kinh doanh thực phẩm đều mua hàng từ các nhà bán buôn và nhập khẩu châu Âu. Tuy nhiên, nhiều người trong số họ cũng đang dần chuyển thu mua trực tiếp từ nhà xuất khẩu nước ngoài. Vì thế, để đảm bảo chuỗi cung ứng, các nhà xuất khẩu cần phải chú trọng nhiều hơn tới chất lượng hàng và dịch vụ hậu cần.

Các sản phẩm thủy hải sản có thương hiệu

Nhiều năm trở lại đây, khá nhiều công ty thực phẩm đã tiến hành cơ cấu lại hoạt động của mình và với họ việc bán những mặt hàng có thương hiệu không còn được coi là cốt lõi kinh doanh của mình. Kết quả là, nhiều công ty kinh doanh các sản phẩm có thương hiệu buộc phải chuyển nhượng sang cho chủ khác. Một số thương hiệu thậm chí còn thuộc quyền sở hữu của nhiều công ty, và có hiệu lực hoạt động tại các khu vực địa lý khác nhau. Một số thương hiệu lớn trong phân đoạn người tiêu dùng là:

- *Cá và các loại sò đông lạnh*

+ iglo – có mặt tại nhiều nước Tây Âu - http://www.iglo.com;
+ Findus – có mặt tại các nước Xcăng-đi-na-vi, Ý và Pháp - http://www.findus.com;
+ Bird's Eye - http://www.birdseye.co.uk

- *Cá và cá loại sò bảo quản*

+ John West - http://www.johnwest.com.au;
+ Princess - http://www.princes.co.uk/;
+ Saupiquet – thương hiệu hàng đầu về cá ngừ đóng hộp tại Pháp và Đức - http://www.saupiquet.com
+ Rio Mare – dẫn đầu tại thị trường Ý và một số nước Trung Âu - http://www.riomare.com

3. Khuynh hướng cơ cấu thương mại

Các đại siêu thị và tổ chức thu mua hàng thủy sản nhập khẩu lớn ngày càng gia tăng số lượng trên thị trường Hà Lan.

Vai trò của thương mại điện tử

Thương mại điện tử đang ngày càng được sử dụng rộng rãi trong thương mại thủy sản tại thị trường Hà Lan. Thương mại điện tử rất có hữu ích trong việc tìm kiếm và tạo mối quan hệ lần đầu với đối tác kinh doanh. Tuy nhiên, việc sử dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh thủy sản vẫn còn là một câu hỏi lớn vì các yêu cầu về chất lượng trong kinh doanh thủy sản chủ yếu vẫn dựa trên yêu tố lòng tin và mối quan hệ lâu dài giữa các nhà nhập khẩu với các đối tác xuất khẩu hơn là tiếp xúc kinh doanh qua mạng. Ngày nay, người tiêu dùng vẫn còn đang lưỡng lự trong việc sử dụng thương mại điện tử để giao dịch mua bán sản phẩm cụ thể hơn là mặt hàng thủy sản, mặc dù hình thức này hiện đang rất thịnh hành tại các quốc gia châu Âu.

Thủ tục thu mua

Tại Hà Lan, hầu hết những nhà mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn hệ lâu dài với các nhà xuất khẩu. Một trong những yếu tố quan trọng để nhà nhập khẩu mua hàng là sự tin cậy mang tính ổn định về chất lượng và số lượng đối với mặt hàng mà họ nhập khẩu.

Một vài lời khuyên

Để thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu thủy sản tại Hà Lan. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn. Cách tiếp cận nhà nhập khẩu tại thị trường Hà Lan là thông qua các hội chợ thủy sản chuyên ngành, các hiệp hội, các cuộc hội thảo về mặt hàng thuỷ sản toàn cầu được EU tổ chức hằng năm.

B. Tìm người mua hàng:

1. Danh sách tổng hợp (Long list)

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể biên soạn được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm. Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng. Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập dưới đây.

2. Nguồn thông tin

Hãy sử dụng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp:

- Cổng thông tin ngành thủy sản: www.fis.com
- Hiệp hội Maketing Cá Hà Lan: http://www.dutchfish.nl/uk/az.asp
- Liên đoàn công nghiệp cá Hà Lan: http://www.visfederatie.nl/visfederatie.html
- Hiệp hội nhà bán lẻ thủy sản của Hà Lan: http://www.cbl.nl
- Trang triển lãm thủy sản Châu Âu – http://www.euroseafood.com/
- Tổ chức thực phẩm và nông nghiệp Châu Âu: http://www.fao.org/fi/website/FIRetrieveAction.do?dom=topic&fid=16073

3. Tạo danh sách chọn lọc (Short list)

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có tiềm năng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra thông tin trên website của các công ty (về quy mô, chính sách tìm kiếm nguồn hàng, sản phẩm, chiến lược cạnh tranh...)
- Gọi điện đến các công ty còn lại và/hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.
- Cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

4. Tiếp cận đối tác

Cách tốt nhất để tiếp cận nhà mua hàng tại châu Âu là tại một trong các hội chợ chuyên ngành thủy sản.

Hội chợ chuyên ngành thủy sản lớn nhất tại khu vực châu Âu là hội chợ thủy sản tại Bỉ.

Hoặc bạn có thể vào các website sau để tìm hội chợ chuyên ngành thủy sản tại thị trường châu Âu:

- www.auma.de
- www.eventseye.com
- www.euroseafood.com
- www.exportdatabse.com

Bạn cũng có thể liên lạc với nhà nhập khẩu qua điện thoại để tự giới thiệu về mình. Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Tiếp đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện. Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ yêu cầu bạn gởi một tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Một vài lời khuyên:

Tại thị trường Hà Lan, các nhà nhập khẩu luôn tìm kiếm khách hàng lâu dài. Do đó việc tạo mối quan hệ lâu dài với các nhà nhập khẩu có ý nghĩa rất quan trọng trong việc thành công kinh doanh của bạn.

Ngoài ra, bạn phải tin chắc rằng có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Động lực cho nhà mua hàng tại Hà Lan là chất lượng sản phẩm ổn định, đạt các tiêu chuẩn chất lượng: HACCP và chứng nhận ISO và chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm có liên quan.

5. Danh sách một số nhà mua hàng của Hà Lan

Dưới đây là danh sách các nhà mua hàng tại Hà Lan

a. H. van Wijnen Salmon Smokers B.V

Ad: Van der Hoopstraat 2, 2921 LR KRIMPEN AAN DEN IJSSEL
Tel.: +31-180-512655
Fax: +31-180-513903
E-mail: info@hvanwijnen.nl
Website: www.hvanwijnen.nl
Contact Person: Mr. L.F.P. Bilton (Purchasing Manager)
Product: Seafoods & Fish.

b. Verwijs Import & Export B.V

Ad: De Poort 81, 4411 PB RILLAND
Tel.: +31-113-556575
Fax: +31-113-556585
E-mail: john@verwijsfish.com
Website: www.verwijsfish.com hoặc www.seapride.eu
Contact Person: Mr. J.P. Verwijs (Managing Director)
Product: Seafoods & Fish.

c. Van der Lee Seafish

Ad: P.O. Box 65, 8320 AB URK
Tel.: +31-527-689010
Fax: +31-527-684402
E-mail: info@vanderleeseafish.nl
Website: www.vanderleeseafish.nl
Contact Person: Mr. T.J. van der Lee (Managing Director)
Product: Seafoods & Fish.

d. Sea Fresh B.V.

Ad: Stortemelk 16-20, 8321 EE URK
Tel.: +31-527-687239
Fax: +31-527-687240
E-mail: info@seafresh.nl
Website: www.seafresh.nl
Contact Person: Mr. J. Ras (Managing Director)

Product: Seafoods & Fish.

e. Royal Convenience Seafood
Ad: Scheurrak 1, 8321 WB URK
Tel.: +31-527-685000
Fax: +31-527-685180
E-mail: royal@rodevis.nl
Website: www.rodevis.nl
Contact Person: Mr. E. Bosma (Sales Manager)
Product: Seafoods & Fish

f. Ocean Fish B.V
Ad: Costerweg 1 T, 6702 IT WAGENINGEN
Tel.: +31-317-428539
Fax: +31-317-428666
E-mail: info@oceanfish.nl
Website: www.oceanfish.nl
Contact Person: Mr. V. Kristjansson (General Manager)
Product: Seafoods & Fish

g. Mooijer-Volendam B.V. / Lou Snoek B.V
Ad: P.O. Box 146, 1130 AC VOLENDAM
Tel.: +31-299-369037
Fax: +31-299-368995
E-mail: mooijer@mooijer.nl
Website: www.mooijer.nl
Contact Person: Mr. J. Kwakman (General Manager)
Product: Seafoods & Fish

h. Klaas Puul B.V
Ad: P.O Box 231, 1130 AE VOLENDAM
Tel.: +31-299-364247
Fax: +31-299-350060
E-mail: info@klaaspuul.nl
Website: www.klaaspuul.com
Contact Person: Mr. E.J.M. Kok, Mr. R. Chen (Purchasing Managers)
Product: Seafoods & Fish

i. Hoogendijk Import Export B.V.
Ad: Haringbuisweg 21, 3133 KP VLAARDINGEN
Tel.: +31-10-2486666

Fax: +31-10-2486600
E-mail: sales@hoogendijk.info
Website: www.hoogendijk.info
Contact Person: Mr. L. Hattenbach (Managing Director)
Product: Seafoods & Fish

j. Fjord Seafood Sterk

Ad: Vuurtorenweg 12 / P.O. Box 13, 8530 AA LEMMER
Tel.: +31-514-568600
Fax: +31-514-564222
E-mail: info@nl.fjordseafood.com
Website**:** www.fjordseafood.com
Contact Person: Mr. R. van Asch
Product: Seafoods & Fish

k. Dil import-export B.V.

Ad: Kerklaan 40, 1921 BL AKERSLOOT
Tel.: +31-251-312306
Fax: +31-251-315420
E-mail: heindil@dilvis.com
Website: www.dilvis.com
Contact Person: Mr. H. Dil (Managing Director)
Product: Seafoods & Fish

l. Affish B.V

Ad: Burg. v.d. Lelystraat 2, 4285 BL WOUDRICHEM
Tel.: +31-183-303484
Fax: +31-183-303375
E-mail: info@affish.nl
Website: www.affish.nl
Contact Person: Mr. J.C.M. Mascini / Mr. H. Oosthoek
Product: Seafoods & Fish