

breng van een specialist vrijwel steeds onmisbaar. Kennis van binnenhuisarchitectuur blijkt dikwijls goed van pas te komen. Die kwaliteit is betrekkelijk schaars en kan dan eigenlijk ook niet gratis zijn. Hoedt u daarom voor onbetaalde competities; goedkoop kan wel eens duurkoop blijken. Wilt u met een sterke beurspresentatie voor de dag komen, dan kunt u maar beter een behoorlijke post voor standdesign opnemen. Mocht dat qua budget bezwaarlijk zijn dan kunt u dat terugverdienen met een design dat niet alleen creatief gelikt maar ook technisch-economisch slim in elkaar zit. Er bestaan meer kostenbesparende mogelijkheden. Consultancy bureaus met beursexpertise kunnen u de weg wijzen.

6 Zorg voor een krachtige promotionele inbedding

Het afsluiten van een verkoop die begon met een beurslead is aanmerkelijk minder kostbaar dan die met een andersoortige lead startte. Onderzoek van het Amerikaanse Centre for Exhibition Industry Research (CEIR), maakt dat duidelijk. Niettemin zijn de absolute bedragen die met beursdeelname gemoed zijn meestal hoog. Punt is echter dat te-

gen relatief zeer geringe meerkosten omringende publiciteit te realiseren valt die uiterst aantrekkelijke meeropbrengsten oplevert. Oorzaak is de synergie die optreedt, althans wanneer de promotionele inbedding op geïntegreerde wijze plaats vindt. Zo'n verregaande afstemming van communicatiestrategieën en -executies is uiterst waardevol. Behalve tot allerlei voordelen in de sfeer van productie-efficiëntcy leidt dit tevens tot versterking van het herhalings-effect in de "reclame" rond de beurs; meer impact dus.

De mogelijkheden zijn legio. Direct mailing campagnes vormen dikwijls een attractief middel om bezoek naar de eigen stand te lokken. Adverteren in speciale edities van vakbladen of een company seminar tijdens de beurs bieden eveneens kansen. En wat te denken van een kiene "checklist beursbezoek" die een exposant ooit bedacht ten behoeve van zijn klanten. Waar moeten we in ieder geval langs en waar hoeven we niet heen; zo vraagt menige bezoeker van de vakbeurs zich af. Bij het vinden van een efficiënte route bewijst zo'n checklist goede diensten. Uiteraard was de informatie zo opgezet dat de tocht ook langs de stand van de bedenker leidde.

7 Screen de organisatie van uw beursactiviteiten van tijd tot tijd

Ervaring leert dat het managen en uitvoeren van expo-deelname dikwijls langs ingesleten patronen verloopt. Dat vormt bepaald geen garantie voor een efficiënte aanpak. En evenmin voor een effectieve opzet vanuit sales optiek. Om die reden doen bedrijven er verstandig aan hun reilen en zeilen op beursgebied van tijd tot tijd te laten screenen door onafhankelijke expo-experts. Kernvraag daarbij is of de eigen werkwijze nog wel in voldoende mate de commerciële doelstelling van de onderneming dient. Beantwoording vindt plaats door doelgroepen en doelstellingen te toetsen en deze zonodig te herformuleren. Of door kritisch te kijken naar de wijze waarop beursselectie geschiedt, naar de commercie-instinct van beursmanagers of naar de businessrelevantie van bepaalde leadspraktijken.

Wordt vervolgd.

Ted A. Wesselius, directeur/consultant, Comets Woerden.

Dit artikel is het eerste van twee artikelen, waarin praktische aspecten omtrent bedrijfsvisa ten behoeve van export naar en tewerkstelling in de Verenigde Staten aan bod komen.

De exporteur naar de VS: visumaspecten (1)

Het onderwerp van dit eerste artikel beschrijft de situatie van een Nederlandse exporteur van meubelen, die van een VS-agent overgaat op Nederlandse door de VS reizende vertegenwoordigers. In het tweede artikel zal worden beschreven hoe verkoop middels reizen-

de vertegenwoordigers in de Verenigde Staten wordt omgevormd tot een volledig in de VS operationele dochterorganisatie. Beide processen worden begeleid door een Nederlandse adviseur, gespecialiseerd in VS-aangelegenheden.

De situatie

Een Nederlandse exporteur van eigen-tijdse meubelen, VeeVee Export B.V. doet sinds enige jaren zaken met bedrijven in de Verenigde Staten. Half 1992 werd begonnen met de eerste contacten

op een handelsbeurs in Duitsland. Daar werd contact gelegd met een Amerikaanse distributeur annex agent. Na enkele bezoeken aan de VS begon VeeVee Export in 1992 met actieve verkoop aan VS bedrijven. Dit geschiedde vanaf het begin via de agent in de VS. De agent, John X & Associates is gevestigd in Vermont aan de oostkust. Na enige tijd wordt door John X & Associates een vaste vertegenwoordiger aangewezen, Don Jackson, een jonge reislustige Amerikaanse vertegenwoordiger.

De zaken lopen voorspoedig. Jackson verricht zijn taken naar volle tevredenheid. Echter, opdrachten komen voornamelijk van bedrijven, gevestigd aan de oostkust. Niets op aan te merken, maar zouden er toch niet wat afzetmogelijkheden blijven liggen, denkt de directie VeeVee Export B.V.? Deze besluit eigenhandig een markt-onderzoek te verrichten.

Aangezien VeeVee Export B.V. lid is van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor Amerika wordt contact opgenomen met een International Trade Advisor van de Kamer die in goed overleg met het bedrijf onderzoek uitvoert naar de verkoopmogelijkheden en meest geschikte distributiekanaalen in de Verenigde Staten voor de producten van VeeVee Export. Op basis van dit onderzoek stelt de Kamer een adressenlijst samen van geschikte potentiële afnemers in de gehele Verenigde Staten. Deze bedrijven worden direct benaderd door de International Trade Advisor in de VS, waarna vervolgens een afspraken-schema wordt gemaakt met geïnteresseerden voor het product van VeeVee Export BV. Met succes.

VeeVee Export staat hiermee voor een voldongen feit. Het gaat uitstekend met de verkopen van VeeVee Export in de VS, maar dit blijft beperkt tot de oostkust. Er ligt echter een markt in de gehele VS, zo blijkt uit het marktonderzoek.

Wat te doen? Er wordt overwogen om een tweede dan wel derde agent aan te stellen in het midden en of zuiden van de VS. Echter, de mogelijkheid van een zelfde probleem, de geografische beperking van de 'oostkust agent' doet zich ook hier weer voor.

De uitbreiding

De directie van VeeVee Export besluit om de huidige betrekkingen met de vertegenwoordiger van John X & Associates voorlopig niet te verbreken. Zij besluit om op tijdelijke basis twee vertegenwoordigers van het bedrijf in Nederland naar de VS te sturen, om de kansen op de Amerikaanse meubelmarkt optimaal te benutten.

Beide medewerkers zijn reeds jaren in dienst van het bedrijf, hebben internationale ervaring en hebben bewezen grote accounts op te kunnen pakken en te houden.

Eén van de twee, Alex Kluitriet, heeft aangegeven langere tijd in de VS te willen wonen en werken. Hij zal fungeren als het aanspreekpunt voor de VS-handel, zowel voor het bedrijf in Nederland als voor de tweede VS-vertegenwoordiger, Jan Hamer. Voor Alex wordt een kleine woning gehuurd. Zoals nu is voorzien, zal hij ieder jaar ongeveer 4 maanden achter elkaar in de VS verblijven. Jan zal vanuit Nederland iedere twee maanden ongeveer 2 weken door de VS reizen. Tijdens de voorbereidingen voor het zelfstandige Amerikaanse avontuur, stuiten Alex en Jan op een aantal te vervullen formaliteiten. Een belangrijke formaliteit betreft een visum en eventueel een werkvergunning. Hebben ze die nodig en zo ja, welke? Er wordt besloten om informatie in te winnen bij een specialist.

Beoordeling: situatie Jan

De specialist verricht een onderzoek naar onder meer de aard van de te verrichten werkzaamheden en de beoogde tijdsduur. Deze komt tot de conclusie dat Jan op een zogenoemd 'visum-waiver' naar de Verenigde Staten kan. Het betreft hier verkoopwerkzaamheden voor een bedrijf in Nederland. De tijd die in de VS wordt verbleven belooft slechts 2 weken per 2 maanden. Op een visum-waiver kan ten hoogste 3 maanden achter elkaar in de VS worden verbleven. Normaliter mag niet worden gewerkt op een dergelijk 'visum'. Echter, deze specifieke werkzaamheden vormen een uitzondering op die regel.

Opmerking

De verenigde staten kennen een streng toelatingsbeleid ten aanzien van vreemdelingen. Dit toelatingsbeleid is wat betreft enkele nationaliteiten, waaronder de nederlandse, enigszins versoepeld. Versoepeld, in die zin, dat nederlanders die voor een tijdelijk bedrijfs- of vakantie-doel in de verenigde staten wensen te verblijven, dit zonder voorafgaande visumprocedure kunnen doen. Nederlanders kunnen – met verwijzing naar voorafgaand doel – tijdelijk, maximaal 3 maanden, in de verenigde staten verblijven op een 'visum-waiver'. Belangrijk is, dat op een visum-waiver behoudens uitzonderingen niet mag worden gewerkt. Een van de uitzonderingen betreft bijvoorbeeld het schrijven van orders door een vertegenwoordiger in dienst van een nederlands bedrijf.

Beoordeling: situatie Alex

Wat betreft de werkzaamheden van Alex. Deze zijn soortgelijk aan die van Jan. Echter, Alex zal voor een langere periode in de VS verblijven. Een visum-waiver is hier niet afdoende. De maximale verblijfst termijn met gebruikmaking van een dergelijk 'visum' belooft slechts 3 maanden. Alex zal naar verwachting jaarlijks minimaal 4 opeenvolgende maanden in de VS verblijven. Er zal een visum dienen te worden aangevraagd. Gezien de werkzaamheden van Alex kan worden volstaan met de aanvraag van een zogenoemd B-1/2 visum. Dit betreft een business visum, waarop ten hoogste 6 maanden per jaar in de Verenigde Staten mag worden verbleven. Het visum is te vernieuwen, hoewel dat veelal pas na 10 jaar hoeft (een B-1/2 visum wordt veelal voor 10 jaar uitgegeven).

Opmerking

Een B-1/2 visum is in enige mate te zien als het equivalent van een visum-waiver, met een langere verblijfsrechtigheid. Een B-visum gaat echter verder. Behalve als toerist (B-1/2, indien langer dan 3 maanden achter elkaar), of als 'businessperson' (B-1, B-1/2, indien langer dan 3 maanden achter elkaar), kan men tevens – dit onder strikt voorbehoud – uitvoerende werkzaamheden verrichten. Verrijking van werkzaamheden dient dan bijvoorbeeld wel te geschieden namens een in nederland gevestigd bedrijf, waar-

bij de uitvoerende werkzaamheden contractueel in de overeenkomst tot verkoop van zaken zijn opgenomen; betaling van het salaris geschiedt dan door het in Nederland gevestigde bedrijf.

Conclusie

Op gestructureerde wijze – hier via een visum-waiver of een B-1/2 visum – kan worden voldaan aan de geldende formaliteiten ter zake van het legaal

verrichten van bovengenoemde werkzaamheden in de Verenigde Staten voor een Nederlands bedrijf.

Opmerking

Het voorgaande is niet uitputtend bedoeld. De inhoud van dit artikel heeft een informatieve strekking, is globaal en beschrijvend van opzet en is niet bedoeld als leidraad voor de vestiging van een bedrijf in de Verenigde Staten, evenmin voor de aanvraag van visa en of werkvergunningen. Namen zoals ver-

meld in dit artikel zijn gefingeerd. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

© J.A.J. van Velzen, 1999
Van Velzen C.S. The Netherlands B.V.
Tel. 0161-437288
Fax 0161-437289
<http://vviworld.net/vvcs.nl>
e-mail: vvcs.nl@vviworld.net

Exameneisen Exportmanagement

Het exportmanagement moet op beleidsniveau kunnen omgaan met alle aspecten die samenhangen met export en exportmarketing. Er moet een integratie in het totale ondernemingsbeleid plaatsvinden, zowel bij de beleidsvoorbereiding als bij de beleidsvaststelling en -uitvoering. Niet alleen bestaande exportactiviteiten dienen te worden bevorderd, maar moeten ook nieuwe initiatieven ontwikkeld worden. Exportmanagement is een multidisciplinair vakgebied. Onderhandelingsbekwaamheden, goede omgangsvormen en een hoge moraliteit zijn daarvoor noodzakelijk. Bovendien zijn communicatieve vaardigheden (kennis van talen en culturele aspecten) als mede overtuigingskracht beslissende factoren. Een exportmanager dient niet alleen een goed zakenman te zijn, maar moet zich ook snel kunnen aanpassen aan het milieu waarin hij zich bevindt en waarmee hij contact heeft.

Het Exportmanagement dient in staat te zijn de technieken die de Export-binnen-dienstmedewerker en de Export- buiten-dienstmedewerker te hanteren en te integreren in een managementconcept.

Inzetbaarheid

De gediplomeerden "Exportmanagement (Fenedex B)" zijn in staat leiding te geven aan een exportafdeling van een

exporterend/internationaal opererend bedrijf.

De opgedane vaardigheden en inzichten zijn niet aan een specifieke bedrijfstak gebonden of op een bepaald marktgebied gericht. De gediplomeerde is inzetbaar bij industriële bedrijven, bij handelsondernemingen, bij tussenpersonen, bij financiële en overheidsinstellingen.

De taken en verantwoordelijkheden die in dit verband genoemd kunnen worden zijn (niet in volgorde van belangrijkheid):

1. Doen en/of beoordelen van voorstellen teneinde de bedrijfsleiding te doordringen van exportmogelijkheden
2. Zelfstandig ontwikkelen van een exportbeleidsplan en van een daarop gebaseerde budgettering
3. Plannen en uitvoeren van exportmarktonderzoek
4. Interpreteren van economische, sociale en politieke gegevens
5. Evalueren van reeds bestaande en van potentiële exportmarkten en van de afzetmogelijkheden daarop
6. Oriënteren ter plaatse teneinde veranderingen in marktcondities te kunnen vaststellen
7. Verkrijgen van speciale marktrapporten
8. Selecteren van markten en producten
9. Bepalen of en in hoeverre de huidige producten aan de buitenlandse

markt moeten worden aangepast

10. Beïnvloeden van het ontwerpen en ontwikkelen van nieuwe producten/diensten
11. Prognose van de vraag, marktaandelen en winstgevendheid
12. Scheppen van voorwaarden voor de uitvoering van het exportmarketingplan
13. Integreren van het exportmarketingplan in het totale bedrijfsbeleid
14. Begeleiden van de uitvoering van het exportmarketingplan
15. Inventariseren van de opvattingen van buitenlandse afnemers omtrent de geleverde producten - terugkoppeling
16. Nemen van beslissingen inzake aanstelling, continuering, wijziging en beëindiging van buitenlandse contacten en van vertegenwoordigers in het buitenland
17. Signaleren van mogelijkheden inzake eventuele vestiging in het buitenland, verlening van licenties en franchise
18. Vaststellen van het niveau van de uitgaven ten behoeve van sales promotion en reclame
19. Geven van leiding aan de exportorganisatie
 - Aanstellen, selecteren en trainen van de medewerkers
 - Oplossen van conflicten zowel binnen als buiten de exportafdeling