

D-VECS' Support

D-VECS is een "Marketing Consulting en Business Development" organisatie die gespecialiseerd is in het bieden van support aan Westerse bedrijven die zaken willen doen in Japan.

D-VECS kan je helpen bij het nagaan of er een markt is in Japan voor je product, bij het voorbereiden van producten en documentatie voor de Japanse markt, bij het uitvoeren van een beperkte testverkoop en het vinden en onder contract leggen van geschikte distributiepartners in Japan.

Heb je zulk een service echt nodig?

Zakendoen in Japan vereist intensieve persoonlijke relaties, in dit opzicht een beetje vergelijkbaar met de Europese situatie. Handelsbeurzen zijn erg geschikt om zichzelf bekend te maken en om "naamkaartjes te verzamelen", maar ze zijn enkel de start van een lang en complex proces. Het opvolgen van de leads van handelsbeurzen of het onderhouden van een relatie na de fase van de eerste introducties, is een tijdsintensief proces dat absoluut de (herhaaldelijke) "fysieke aanwezigheid" vereist ofwel van iemand van het bedrijf zelf ofwel van een degelijke vertegenwoordiger.

Tenzij je al een dochteronderneming hebt in Japan of een goed-werkende invoerder, heb je services zoals deze aangeboden door D-VECS nodig. Zonder dat kan je niet verwachten om goede relaties op te bouwen met Japanse bedrijven. Email communicatie vanuit het buitenland is goed en nodig, maar dat alleen is absoluut onvoldoende om een Japanse klant/verdelers te overtuigen om een constructieve relatie met je bedrijf op te zetten.

Hoewel Japan internationaal belangrijk is en hoewel er op school vanaf 12 jaar Engels onderwezen wordt, blijft Japan toch een sterk ééntalige samenleving. Japanse zakenmensen zijn schuw van buitenlandse bedrijven die dat weigeren te erkennen. Zelfs indien het in een specifiek geval zou mogelijk zijn om alle communicatie in het Engels te doen, zal het toch onmogelijk zijn om een gezonde relatie op te zetten tenzij de buitenlandse partner expliciet aangeeft begrip te hebben voor het feit dat Japanners Japans spreken. Een eerste stap in dit proces is het beschikbaar stellen van documentatie in het Japans en het aanwezig zijn met een Japanstalige website.

Juist zoals Vlamingen, appreciëren Japanners het enorm indien een buitenlander probeert hun taal te spreken. De mogelijkheid om het gebruik van de Japanse taal te combineren met een exotisch buitenlands tintje en degelijke buitenlandse technologie, is een van de sterke punten van D-VECS.

Hoewel er oppervlakkige gelijkenissen zijn, zijn sommige zakengewoontes in Japan vrij verschillend van de westerse gewoontes. Een fundamenteel verschillende interpretatie van dezelfde Engelse woorden kan tot grote problemen leiden. Het is daarom belangrijk dat je iemand aan jouw kant hebt die verstaat wat de Japanners echt willen zeggen en die je kan waarschuwen voor mogelijke misinterpretaties door de Japanners van wat jij zegt.

Een bekend voorbeeld is natuurlijk dat de Japanners nooit “neen” zullen zeggen, maar wel “dit zou moeilijk kunnen zijn”. Een nog groter gevaar, echter, schuilt er in het verkeerd interpreteren van het niveau van commitment dat aangeboden wordt of verwacht wordt. Het is erg belangrijk dat je geadviseerd wordt door iemand met een degelijke ervaring in zowel Japanse als Westerse zakengewoontes.

Zakenmodel

D-VECS is zowel beschikbaar voor korte termijn opdrachten als voor lange termijn exclusieve zakenrelaties. D-VECS aanvaardt business support projecten gaande van erg klein (zoals een snel onderzoek of er een reeds bestaande markt is in Japan voor een gegeven product) tot vrij groot (zoals het opzetten en leiden van een Japanse verkoopsorganisatie.)

Voor Business Support Projecten, prefereert D-VECS om zich te positioneren als consulent en adviseur, eerder dan als distributeur. De bedoeling is om te garanderen dat D-VECS' doelstellingen en de doelstellingen van zijn klanten identiek zijn. Gepositioneerd als adviseur, kan er nooit een belangenconflict ontstaan tussen de klant en D-VECS.

De vergoeding voor D-VECS' werk kan flexibel afgesproken worden volgens verscheidene profielen, gaande van een “vast bedrag” tot een “resultaat-afhankelijke commissie”. Voor een initiële taak is het typische profiel een uurverloning gecombineerd met een vergoeding voor de project-specifieke kosten en een minimum bedrag voor het totale project.

D-VECS' Stichter

D-VECS werd opgericht door Dirk Van Eester. Dirk is een Vlaming die al 20 jaar in Tokio woont samen met zijn Japanse echtgenote (die hij in de Verenigde Staten aan de universiteit leerde kennen) en hun twee zonen.

Dirk studeerde af als Burgerlijk Ingenieur in de Computerwetenschappen aan de KULeuven, waarna hij in Blacksburg, Virginia in de Verenigde Staten zijn Master of Science in Computer Science behaalde aan het Virginia Polytechnic Institute & State University.

Na een korte periode bij Bell Telephone in Antwerpen gewerkt te hebben als systeem programmeur, kwam hij terecht bij Agfa-Gevaert. Met Agfa deed hij de transfer naar Tokio waar hij Marketing Manager was voor de Grafische Divisie van Agfa Japan.

Sinds hij Agfa Japan verliet, biedt Dirk zijn Japanse business knowhow aan aan Westerse bedrijven. Hiervoor steunt hij op zijn jarenlange commerciële ervaring in Japan en op zijn Japanse taalkennis.

D-VECS Contacteren

D-VECS
2-31-8 Seijo, Setagaya-ku
Tokyo 157-0066
JAPAN

Fax: +81-3-5727-1094
Email: dirk.vaneester@d-vecs.jp
GSM: +81-90-4020-4672
Homepage: <http://www.d-vecs.com/>
<http://www.d-vecs.jp/>