***“Vogel design in France”***

**Company:** Vogel, Cape Town

**Director:** Mr John Vogel

**Trainee:** Sabine Schoonbrood (1505060)

**University:** Hogeschool Utrecht

**Education/specialization:** International Business and Languages - Export Management

**Examiners:** Ms H. Kuiper and Mr G. Lijkendijk

**Date:** 29-08-2009

**Speech of thanks**

Graag wil ik het bedrijf Vogel bedanken voor de kans dat ik hier mijn afstudeerstage mocht voltooien. De afstudeerstage was een grote leerervaring geweest en het waren tevens vier spannende en turbulente maanden voor me. Speciale dank gaan uit naar Dhr. John Vogel en Mw. Terri Andipatin voor het ondersteunen en leiden van mijn dagelijkse werkzaamheden en het beantwoorden van mijn vragen die ik had betreffende mijn scriptie. Ze maakten tijd vrij om mijn werk te evalueren. Ze creëerden ook een werkplek waarin ik optimaal kon functioneren. Dezelfde complimenten gaan naar de rest van het personeel van Vogel, de samenwerking was me een waar genoegen.

Ik hoop dat mijn scriptie voordelen biedt voor Vogel. Ik heb het plan geschreven met goede intenties en ik was onpartijdig.

Ook wil ik mijn mede student en collega Astrid de Ridder bedanken voor haal hulp waar nodig tijdens mijn stage.

Als laatste wil ik mijn docent begeleiders bedanken, Mw. Hylda Kuiper en Dhr. Gert Lijkendijk voor hun ruimdenkendheid and hulp betreft mijn afstudeer scriptie. Daarnaast wil ik ze bedankt voor de steun en begeleiding bij het zoeken van deze stage en om deze tot een succes te maken.

**Inhoudsopgave**

* **Hoofdstuk 1:** Beschrijving adres en opdracht…………………………………………4
* **Hoofdstuk 2:** Overzicht verrichte werkzaamheden…………………………………6
* **Hoofdstuk 3:** Evaluatie stage………………………………………………………………….7
* **Hoofdstuk 4:** Eindoordeel en adviezen…………………………………………………11
* **Hoofdstuk 5:** Uitsluitend voor het afstudeertraject………………………………12
* **Hoofdstuk 1: Beschrijving adres en opdracht**

**Organisatie**

*Algemeen*

Vogel is een familiebedrijf en geregistreerd als C.C. (closed company). Het bedrijf is gevestigd in de buurt Woodstock, in Kaapstad, Zuid-Afrika. John Vogel is de ontwerper en hoofd eigenaar van het bedrijf. Samen met zijn vrouw Mw. Terri Andipatan runt hij het bedrijf Vogel.

Designer John Vogel heeft een design achtergrond in architectuur en heeft zijn diploma weten te bemachtigen op de universiteit van Port Elizabeth in 1990. Tijdens deze studie is hij reeds begonnen met ontwerpen en het fabriceren van meubels. Aan het eind van deze studie richtte hij zijn eerste bedrijf op tezamen met een andere bekende Zuid-Afrikaanse ontwerper. Enkele jaren laten besloten ze om ieder hun eigen weg te gaan en een eigen productlijn te ontwikkelen.

Vogel is opgericht vier jaar geleden door designer John Vogel.

*Organisatiestructuur/omvang*

Het bedrijf bevat twee afdelingen; de productie en marketing/business afdeling. Op de productieafdeling is designer John Vogel verantwoordelijk voor product ontwikkeling en productie. De werknemers van de productie afdeling zijn getraind en hebben ontwikkelde vaardigheden. Designer John Vogel traint deze werknemers. Vogel stimuleert de kans voor het ontwikkelen van productie vaardigheden voor werkelozen in Afrika. De productieafdeling bestaat uit zes werknemers:

* Twee wevers (Valencia + Enthia)
* Eén mechanist, ontwikkelt werker (Redwaan)
* Eén joiner assembly/ Vloer manager (Sean)
* Twee algemeen/afmaker, ontwikkelt werker (Tandi + Ollie)

Op de marketing en business afdeling zijn John Vogel en Terri Andipatan gezamenlijk verantwoordelijk. Zie voor een volledig overzicht benedenstaand organogram.

**Organisatie structuur:**

John & Terri Vogel

Administration/ Marketing department

Production department

2 Weavers

1 Mechanist (skilled workers)

1 Skilled finisher

2 General worker (skilled workers)

Floor manager/ joiner assembly

**Producten**

Vogel ontwerpt, produceert en verkoopt meubels in Zuid-Afrikaans design. Vogel is gespecialiseerd in het ontwerpen van stoelen, maar verkoopt daarnaast ook enige tafels, benches en loungers. De producten bevatten hout met karakter en hebben een moderne Afrikaanse uitstraling. De producten zijn voornamelijk met de hand vervaardigd. De ontwerpen en producten van Vogel worden niet machinaal gemaakt, hierdoor zijn ze uniek, origineel en tijdloos. Vogel heeft een eigen workshop waar tevens de administratie- en marketingafdeling zich bevinden.

**Klanten**

Vogel heeft in het verleden prijzen gekregen vanwege zijn stijl van ontwerpen. Vogel is al succesvol actief op de Zuid-Afrikaanse markt en heeft recent afnemers gehad in Canada, Oostenrijk, Frankrijk en de Verenigde Staten. In Zuid-Afrika opereert hij aan de top van de meubel markt en heeft bekende klanten. Hij heeft met een sterke concurrentie nationaal en internationaal te maken.

Vogel focust zich op de segmenten ‘dinning’ en ‘living’ van de meubelsector. Deze markten zijn weer onder te verdelen in low-middel-high segments. Vogel focust zich op de ‘high-end Furniture’.

De doelgroepen van Vogel bestaan uit (gespecialiseerde) retailers, groothandels, shops, hotel/restaurant projecten en privé klanten. De klanten moeten op zoek zijn naar een unieke vorm van design, met name de Afrikaanse stijl.

**Financiële positie**

Over het boekingsjaar 2008 heeft Vogel een vooruitgang geboekt. Dit is voornamelijk te danken aan een toegenomen nettowinst. In 2008 heeft Vogel veel geïnvesteerd in personeel en hebben ze veel overuren gemaakt. Het kapitaal en de winstgevendheid zijn gegroeid.

In het begin van 2009 heeft Vogel te kampen gehad met de internationale kredietcrisis. De verkopen waren dramatisch gedaald met 50%. Op het moment zijn de orders weer enigszins aangetrokken en lijkt het weer een stabiele order lijn te hebben. De nettowinst dient de komende periode te vergroten.

**Stageopdracht**

Stageopdracht:

Vogel wil haar export uitbreiden volgend jaar. Hun motieven hiervoor zijn proactief and reactief. Vogel wil groeien met haar bedrijf nationaal en international. Om deze redenen willen ze meer klanten aantrekken. Vogel wil de Franse markt betreden omdat ze een goede zaken ervaring hebben met Franse afnemers en ze informatie hebben verkregen dat de markt voor houten design meubels aan het toenemen is.

De hoofdvraag van mijn onderzoek luidt als volgt:

“Organisatie Vogel wil meer internationaliseren, hoe kan de organisatie succesvol de Franse meubelmarkt benaderen?”

De onderwerpen die voornamelijk aan bod komen zijn: interne analyse, afnemer analyse, marktanalyse, concurrentieanalyse, markt entree en SWOT-analyse. Ik heb deze onderwerpen verdeeld in verschillende subvragen. Middels verscheidene methodes ben ik dit onderzoek gestart en uiteindelijk tot meerdere eindconclusies en aanbevelingen gekomen.

* **Hoofdstuk 2: Overzicht verrichte werkzaamheden**

**Student:** Sabine Schoonbrood

**Examinatoren Hogeschool Utrecht:** Mw.Hylda Kuiper/ Dhr. Gert Lijkendijk

**Bedrijfsmentor Vogel:** John Vogel/ Terri Andipandan

**Dagelijkse werkzaamheden:**

* Opstellen van een nieuw business plan voor de D.T.I. (overheid afdeling handel) om een fonds te verkrijgen om te exporteren. **(4 maanden)**
* Uitzoeken van een nieuwe klantenlijst (ongeveer 4000 contacten)**(2maanden);**

\* categoriseren contacten.

 \* updaten contacten.

 \* overzetten van nieuwe gegevens naar Microsoft Outlook.

- Opzetten van een direct mail naar huidige klanten en prospects **( 1dag,deze dagelijks versturen).**

- Het archief system systematiseren en ordenen op kantoor **(5dagen).**

- Geassisteerd op de financiële afdeling **(iedere maanden +/- 5 dagen)** ;

 \* Sorteren en verwerken van bonnetjes.

 \* Financiële analyse van het bedrijf gemaakt op basis van gegevens van de accountant.

- Geassisteerd bij het updaten van een nieuwe website ([www.vogeldesign.co.za](http://www.vogeldesign.co.za)) **(1maand);**

 \* Handelen betreffende ‘community exchange system’ (www.ces.org.za).

- Beantwoorden van de telefoon **(dagelijks).**

- Beantwoorden van emails **(dagelijks).**

- Uitzoeken van ‘tree planting’ projecten en contact zoeken met deze bedrijven **(1maand).**

- Een nieuw export beleidsplan ontwikkeld voor de landen Frankrijk en Duitsland **(5maanden).**

* **Hoofdstuk 3: Evaluatie stage**

In dit hoofdstuk zal ik de volgende punten evalueren:

* + Ervaringen met de organisatie van de stage.
	+ Ervaringen met het werk in de stage.
	+ Het eigen functioneren.
	+ Doelstellingen en wat ervan is bereikt.
	+ Analyse van de aansluiting tussen school en praktijk.
	+ Cultuurverschillen.
	+ Het nut van de stage voor het bedrijf.
	+ Leerervaringen tijdens de stage.
	+ De uitkomst van de assessments.
	+ Persoonlijke leerdoelen c.q. aandachtspunten en voornemens voor verdere ontwikkeling op grond van de verrichte assessments.
	+ Wat heb ik in deze stage heb gemist en wat had ik gehoopt te vinden.

3a. Ervaringen met de organisatie van de stage

Ik vind dat docent begeleiders mij zeer goed begeleid hebben in het vinden van een nieuwe stage aangezien mijn eerste stage in Zuid Afrika misgelopen was. Ze hebben zelfs meegezocht naar nieuwe accommodatie liggende bij mijn nieuwe stage. Het was mij niet tijdig duidelijk welke formulieren ik wanneer in moest leveren. Ik heb meerdere malen gevraagd naar deze data maar hierin heeft zich een miscommunicatie tussen mij en mijn docent begeleidster voorgedaan. Wel was het mij bekend wie mijn examinatoren waren die mijn geleverde werk zou gaan beoordelen.

Ik was blij dat ik niet stapels aan papierwerk in hoefde te leveren, maar puur het noodzakelijke. Ook het plan van aanpak dat ik op moest stellen en bespreken was een handige insteek voor het verloop van de stage en het schrijven van de scriptie en verslag in het bijzonder.

Gezien mijn noodzakelijke switch van stage was mijn stage minder lang dan gepland. Mijn stageperiode is met één maand verkort. Persoonlijk vond ik dat de stage is omgevlogen. Het had voor mij wel iets langer kunnen duren.

De begeleiding door het bedrijf was redelijk. Iedereen was altijd zeer behulpzaam en nam de tijd om mij te woord te staan of iets uit te leggen. Dit heb ik zeer op prijs gesteld, zeker in de laatste hectische periode omdat de orders omhoog liepen. Ik heb met mijn docentbegeleidster weinig contact gehad, maar ik was wel enorm te spreken over haar flexibiliteit met betrekking tot de afstudeeropdracht. Ik kon mij overigens niet aan de indruk onttrekken dat docenten van de Hogeschool Utrecht soms ook door het enorme aantal papierwerk dat ingeleverd dient te worden door de bomen het bos niet meer zien.

Enige opdrachten die ik voor school tijdens de stage moest doen waren in een aantal gevallen naar mijn mening nutteloos en een verspilling van tijd. Ik begrijp dat de Hogeschool Utrecht graag checkt hoe het de student vergaat en vandaar ook dat de evaluatieformulieren veel waarde hebben, maar bijvoorbeeld de ‘beroepenveldmonitor’ vind ik geen toegevoegde waarde vertegenwoordigen.

Ik wil hier nog een opmerking bij maken en dat is dat de site van het praktijkbureau slecht te vinden is op sharepoint. Ook vind ik dat deze site alles behalve overzichtelijk is.

3b. Ervaringen met het werk tijdens de stage

Mijn ervaringen met het werk tijdens de stage zijn overwegend positief. De aard lag grotendeels in de designhoek en dit was een volledig nieuwe markt voor mij. Dit was wel interessant. Het bedrijf handelde niet gestructureerd betreffende marketing en/of export. Dus hier zat wel een uitdaging in voor mij. Het was alleen jammer dat mijn bedrijfsmentor een typische ontwerpen is en geen business man en op aantal vlakken mij niet kon helpen of feedback kon geven.

Mijn hoofdtaken waren een nieuw exportbeleidsplan en een nieuw business plan te maken. Daarnaast was het ook mijn taak een nieuwe klanten lijst te rangschikken. Ten gevolge van deze dagelijkse werkzaamheden had te weinig tijd over om over bij betrokken te worden.

Over het algemeen vond ik het niveau van de werkzaamheden niet echt hoog, hoewel het feit dat ik alles in een andere taal (Engels) moest doen wel een positieve bijdrage leverde. Ik ben met mijn Engelse taal in woord en geschrift enorm vooruit gegaan, alsmede mijn zekerheid op dat gebied. Vandaar ook dat ik de werkzaamheden op HBO-niveau inschaal. Ik heb zeker inzicht gekregen in de diverse aspecten van de beroepspraktijk.

Ook heb ik op het werk enorm veel geleerd over de Zuid-Afrikaanse cultuur. Deze cultuur was mij reeds bekend door vakantie ervaringen maar nu heb ik Zuid-Afrika op een hele andere manier leren kennen, ik werd volledig ondergedompeld in de woon-en werk cultuur wat enorm verschilt van de Nederlandse cultuur.

3c. Het eigen functioneren

Ik zou mijn sociale vaardigheden wellicht nog wat beter kunnen ontwikkelen, ik ben communicatief, kan goed omgaan met stress, maar wel zou nog wat zekerder kunnen zijn bij bepaalde situaties. Ik vind wel dat ik me over de afgelopen vijf maanden wel duidelijk verbeterd.

Ik ben tevreden met mijn eigen functioneren in de beroepspraktijk. Ik kan goed hoofdzaken van bijzaken onderscheiden, neem duidelijke beslissingen, vraag door en vat samen, maak goede presentaties (lay-out, spelling en zinsopbouw), ben communicatief en heb een commerciële manier van denken. Mijn zwaktepunten ben ik ook tegen gekomen in de afgelopen vijf maanden. Soms vind ik het moeilijk om prioriteiten te stellen en ik ben vaak overtuigd van eigen standpunten.

3d. Doelstellingen en wat ervan is bereikt

*1. Aftasten van de loopbaanmogelijkheden: 4*

Het is mij nogmaals bevestigd dat ik later in het kader van export management een baan wil gaan zoeken. Het is mij wel duidelijk geworden dat mijn voorkeur niet de designwereld geniet. De ontwerpers/kunstenaars kenmerken zich toch wel dat zij niet volledig openstaan voor marketing- en business theorieën.

*2. Omgaan met (nieuwe) werkomgeving: 5*

Ik denk dat ik me goed heb weten aan te passen aan de werkomgeving en me daar snel op mijn gemak voelde. Dit is mede te danken aan mijn flexibele en plezierige leidinggevende en collega’s.

*3. Testen van de eigen mogelijkheden in de praktijk: 3*

Ik denk dat ik mijn mogelijkheden niet volledig heb getest en in een andere omgeving tot nog meer in staat zou zijn. Dit omdat het bedrijf op het gebied van export nog primitief zaken deed en groeiende was.

*4. Toepassen van theorie in praktijk: 2*

Ik heb mijn theorie voornamelijk toegepast in mijn scriptie. Sommige marketing modelles heb ik wel gebruikt in de praktijk, maar het merendeel zit toch in mijn scriptie.

*5. Eigen persoonlijke leerdoelen zoals*

*Prioriteiten stellen: 3*

Ik denk dat ik dit leerdoel wel tot op zekere hoogte ontwikkeld heb, omdat soms gezien het tijdsbestek prioriteiten ‘moest’ stellen en hierin kwam ik mezelf sterk tegen.

*Bij eigen standpunt blijven: 4*

Ik denk dat ik dit leerdoel zeker ontwikkeld heb, aangezien mijn collega ook deze instelling had en wij samen tot een oplossing moesten komen in het belang van het bedrijf. Daarin verschilden we vaak van standpunt. Hierdoor waren we gedwongen om de situatie van meerdere kanten te bekijken en onze eigen standpunten aan te passen.

*Engelse taal verbeteren: 5*

Ik denk dat ik dit leerdoel sterk ontwikkeld heb, omdat ik merk dat mijn woordenschat gegroeid is, zekerder ben gaan spreken en mijn uitspraak verbeterd is.

3e. Analyse van de aansluiting tussen school en praktijk

Ik ben over het algemeen goed te spreken over de aansluiting tussen school en praktijk. Tijdens mijn opleiding heb ik van heel veel vakgebieden wat meegekregen en dat zorgt ervoor dat ik van alles een beetje weet en flexibel inzetbaar ben. Dit zou alleen nog uitgebreid kunnen worden per deelgebied, zodat men volledige kennis hiervan heeft en niet beperkt is tot een bepaalde hoogte.

3f. Voor buitenlandse stages

 De Zuid-Afrikanen hebben een ander begrip van tijd. Deze wordt bij ons heel serieus genomen en iedereen is punctueel. In Zuid-Afrika is dit echter anders. Bij mijn afstudeerstage was men heel flexibel met deadlines overschrijden. Deze werden niet zo nauw genomen. Vooral de arbeidersklasse hebben een lage arbeidsproductiviteit. Ik merkte dat wanneer onze leverancier te laat was met zijn levering, de productielijn dit niet erg vond en de arbeidsproductiviteit omlaag bracht. Met name de verschillen in rassen en klassen waren zeer indrukwekkend en betroffen grote cultuurverschillen met de inwoners van Nederland. Ik was al eerder voor vakantie naar Zuid-Afrika geweest en was reeds bekend met de cultuurverschillen. Tijdens mijn stage is dat echter anders, je zit dan middenin de woon-en werkcultuur van de Zuid-Afrikanen.

3g. Het nut van de stage voor het bedrijf

 Ik heb voor het bedrijf veel onderzoek gedaan naar de Franse meubelmarkt, submarkten, marktaandelen, concurrenten, producten, prijzen, marketing en sterktes, zwaktes, mogelijkheden en bedreigingen (SWOT). Ook heb ik voor de Zuid-Afrikaanse overheid een business plan geschreven wat mogelijkheden biedt voor beurzen. Aangezien mijn stagebedrijf momenteel te kampen heeft met een lage cash flow is dit plan wel degelijk effectief geweest voor mijn stagebedrijf. Wanneer ze genoeg cash flow hebben verkregen is mijn opgestelde exportbeleidsplan een handig hulpmiddel om hierbij te verkrijgen. Omdat ik bij de adviezen ook een budget meegenomen heb, hoop ik dat het duidelijker en makkelijker uit te voeren is door het management. Ik heb er ook vertrouwen in dat een aantal aanbevelingen overgenomen zal worden. Sterker nog, een aantal aanbevelingen is al tijdens mijn stage doorgevoerd. Door al deze onderzoeken heeft het bedrijf in één rapport een heel duidelijk overzicht gekregen van deze onderwerpen.

Ik denk dat toekomstige stagiaires en nieuw personeel op de marketing/business afdeling mijn rapport goed kunnen gebruiken bij vervolg onderzoeken. Het bedrijf is uitgebreid doorgelicht en omschreven wat een duidelijk beeld schept voor de lezer.

3h. Leerervaringen tijdens je stage

 De volgende keer wil ik meer tussentijdse besprekingen inplannen. Vragen werden meestal tussen het werk door gevraagd aan mijn baas en bazin. Het was beter geweest om iedere week een vaste dag aan te houden waarop ik een uur met mijn baas zou gaan zitten om alles te bespreken en feedback te vragen. Dan wordt er tenminste tijd voor vrijgemaakt. Nu was het vaak het geval dat er voor vragen geen tijd was en dat dit meerdere malen werd uitgesteld. Dit kon soms vervelend zijn, met name als deze antwoorden essentieel waren om verder te gaan. De verdeling tussen dagelijkse werkzaamheden en afstudeeropdracht was naar mijn inzien niet goed. Ik zou aanraden om meer mee te draaien in bedrijf zodat je ook bij meer zaken betrokken wordt.

De werkzaamheden vielen me mee, evenals het op mezelf wonen. Ik woonde 20km buiten Kaapstad, op een estate waar het veiliger was dan in Kaapstad zelf. De buurt waar mijn stage zich bevond was echter niet zo veilig, dit was in het begin wel even wennen voor me. De communicatie en de Engelse taal zijn mij reuze meegevallen.

3i. De uitkomst van de assesments

Mijn stage is heeft een versnelde procedure gehad, dit had als reden dat mijn eerste stage mis gelopen was en ik op korte termijn een andere afstudeerstage diende te vinden. Dit is gelukt, maar dit heeft ook als gevolg gehad dat mijn stage een kortere duur had. De assesments werden later dan gepland afgenomen. Mijn baas vond het moeilijk om mij op alle genoemde competenties te beoordelen. De evaluatieformulieren waren naar mijn mening ook een beetje langdradig. De assesments zijn over het algemeen goed beoordeeld. Bij de eerste assesment kreeg ik als tip om wat meer iniatief te tonen. Nadat ik eenmaal een goed beeld had van de organisatie en de bedrijfsprocessen had ik een productievere houding. De eindbeoordeling was goed en ik had eigenlijk geen tot weinig opmerkingen. Mijn baas is geen business man en dit maakte het voor hem ook moeilijk om mij op al deze punten te beoordelen. We zijn dan ook als volgt te werk gegaan. Ik heb eerst zelf verteld bij de afzonderlijke competenties wat mijn mening over mezelf was. Daarna heeft mijn baas de formulieren ingevuld. De resultaten waren dat ik een toegewijde en ijverige stagiaire ben geweest. Ik was in het begin nog soms onbekend met sommige Engelse woordenschat. Hierop heb ik mezelf goed ontwikkeld naar mijn idee de afgelopen periode.

Ik denk zeker dat ik op een aantal competenties ik verbeterd heb met een goed gevoel terug kan kijken en weet dat ik daar in de toekomst ook wat aan heb.

3j. Persoonlijke leerdoelen c.q. aandachtspunten en voornemens voor verdere ontwikkeling op grond van de verrichte assessments.

Ondanks de zeer positieve beoordeling door mijn leidinggevende aan het eind van de stage, zijn er voor mij persoonlijk nog wel een aantal punten waarop ik me zeker zou willen verbeteren.

Soms ben overtuigd van eigen standpunten, kan soms moeilijk prioriteiten stellen en ik ben geneigd veel hooi op mijn vork te nemen.

Ik heb wel vooruitgang geboekt in het proberen een probleem van meerdere kanten te bekijken, maar ik heb hier nog steeds moeite mee. Dit heeft grotendeels te maken met de overtuigendheid die ik heb van mijn eigen standpunten en ideeën. Ik denk dat ik hierin wel gegroeid ben tijdens mijn stagepeiode, dit omdat ik samenwerkte met een medestagiaire die ook meestal overtuigd was van haar eigen ideeen. Het kwam vaak voor dat onze ideeen van elkaar verschilden. Wanneer dit voorkwam was het noodzaak om toch de verschillende standpunten te bespreken en tot een gezamenlijke comprimis te komen. Ik vind het nog altijd moeilijk om prioriteiten te stellen. Dit leerdoel staat in verband met mijn laatste leerdoel. Ik ben geneigd om veel taken tegelijk te ondernemen wat soms minder efficient en effectief werkt. Ik denk dat ik hierin wel enigzins gegroeid ben, maar ik hier nog steeds moeite mee heb. Het is daarom belangrijk om alvorens aan een taak te beginnen eerst duidelijkheid te scheppen of dit wel mogelijk is in verband met tijd.

3k. Wat heb je in deze stage gemist en had je gehoopt te vinden?

Ik zou bij nader inzien wellicht in een andere organisatie gewerkt willen hebben dat wat verder was op het gebied van exporten. Mijn afstudeerbedrijf was net de groeifase gepasseerd en zijn nu aan het begin van hun groeifase. Vrijwel alles moest nog opgezet worden wat veel uitdaging bood. Ze hadden echter niet veel budget om structureel te exporten en marketingactiviteiten te ondernemen. Ik was totaal niet thuis in de meubel/design branche. Ik heb hierover ontzettend veel geleerd.

Vergelijken met mijn eerste stage aan het eind van jaar twee is moeilijk, omdat ik daar in een heel andere branche werkzaam was en mijn werkzaamheden ook zeer verschillend waren. Dat was een meeloopstage waarbij je eigenlijk voor alles en nog wat ingezet kon worden, terwijl het er bij de afstudeerstage om ging de opgedane marketing-exportkennis in praktijk te brengen.

* **Hoofdstuk 4: Eindoordeel en adviezen**

Ik vind dat de voorbereiding door de Hogeschool Utrecht op mijn stage prima begeleid is. Ik was blij dat ik niet stapels aan papierwerk in hoefde te leveren, maar puur het noodzakelijke. Ook het plan van aanpak dat ik op moest stellen en bespreken was een handige insteek voor het verloop van de stage en het schrijven van de scriptie en verslag in het bijzonder.

Ik vond dat de duur van de stage net wat te kort was. Dit komt denk ik gedeeltelijk voort uit het feit dat ik een stageswitch heb gedaan en hierdoor mijn nieuwe stage van kortere duur was. Maar hiernaast denk ik dat het beter is om een stage van zes maanden verplicht te stellen in plaats van vijf.

De begeleiding door het bedrijf was goed. Iedereen was altijd zeer hulpvaardig en nam de tijd om mij te woord te staan of iets uit te leggen. Dit heb ik zeer op prijs gesteld, niet in de laatste plaats omdat het een hectische periode was en druk of omdat men zelf andere problemen aan het hoofd had. Over de begeleiding door de docent van de Hogeschool Utrecht heb ik niet al teveel te zeggen. We hebben weinig contact gehad, maar ik was wel te spreken over de flexibiliteit met betrekking tot de afstudeeropdracht. Ook vind ik de deskundigheid van materie goed overgebracht als zijnde feedback. Ik kon mij overigens niet aan de indruk onttrekken dat docenten van de Hogeschool Utrecht soms ook door het enorme aantal papierwerk dat ingeleverd dient te worden door de bomen het bos niet meer zien.

Enige opdrachten die ik voor school tijdens de stage moest doen waren naar mijn mening te uitgebreid en overbodig.

Ik ben over het algemeen goed te spreken over de aansluiting tussen school en praktijk. Tijdens mijn opleiding heb ik van heel veel vakgebieden wat meegekregen en dat zorgt ervoor dat ik van alles een beetje weet en flexibel inzetbaar ben.

Enkele veranderingen of aanpassingen die mij te binnenschieten zijn dat het wellicht handig is om allereerst de studiegebieden maximaler aan te bieden zodat je geen beperkte kennis heb van bepaalde deelgebieden. Ook het aantal contacturen betreffende vreemde talen mag ook omhoog gehaald worden.

Over de projecten die ik de afgelopen jaren gemaakt heb ben ik wel zeer positief.

Ook heb ik een internationale studiereis gemist. Dit gezien het internationale karakter van de opleiding IBL.

Over de projectonderdelen ben ik tevreden geweest, met name de projecten die bij bestaande bedrijven uitgevoerd moesten worden. Dit is een grote motivatie voor studenten.

* **Hoofdstuk 5: Uitsluitend voor het afstudeertraject**

Ik zal in dit hoofdstuk mijn reflectie geven op de probleemstelling, methoden, bronnen, beantwoording van de probleemstelling, rapportage en inzet.

1. Probleemstelling

Na een uitgebreid eerste gesprek met de directeur van Vogel was het duidelijk welke vraag beantwoord diende te worden en hoe ik dit diende uit te zoeken. In eerste instantie waren er drie probleemstellingen. Dit was te breed en niet duidelijk. Ik heb deze samengevoegd tot één grote hoofdvraag/situatie.

2. Methoden

Ik hen voornamelijk veel marketing- en exportmodellen gebruikt tijdens mijn onderzoek. Achteraf gezien had ik ook nog meer modellen kunnen gebruiken, zoals onder andere het Maba-model.

3. Bronnen

Ik denk dat ik uitstekend gebruik gemaakt heb van de voor handen zijnde bronnen. Op internet heb ik veel informatie kunnen vinden maar tevens in online artikels.

Ik had achteraf gezien de concurrenten uitgebreider kunnen analyseren. Aan dit alles moet ik toevoegen dat het voor mij enorm moeilijk is geweest om informatie te vinden die ‘niet’ in het Frans waren. Ik spreek namelijk geen Frans en ik ben regelmatig tegen dit probleem aangelopen.

*Websites:*

[www.douane.gouv.fr/page.asp?id=334](http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=334)

[www.evd.nl](http://www.evd.nl)

[www.vogeldesign.co.za](http://www.vogeldesign.co.za)

[www.dti.co.za](http://www.dti.co.za)

[www.allepersberichten.nl](http://www.allepersberichten.nl)

<http://www.ambafrance-nl.org/france_paysbas/spip.php?article5313>

[www.worldbusinessculture.com](http://www.worldbusinessculture.com)

[www.haldanemarting.co.za](http://www.haldanemarting.co.za)

[www.tonicdesign.co.za](http://www.tonicdesign.co.za)

<http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index_en.htm>

[www.eurostatt.com](http://www.eurostatt.com)

[www.fenedex.com](http://www.fenedex.com)

[www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

<http://www.comexposium.com>

<http://www.franceameublement.fr>

<http://courrierdumeuble.fr/index.php>

[www.walpaper.com](http://www.walpaper.com)

<http://www.ttf.co.uk/forests/responsible/France_final_draft.pdf>

<http://www.country-data.com/cgi-bin/query/r-12157.html>

[www.bozea.com](http://www.bozea.com)

*Books:*

Export management

Intercultural management

English dictionary

Marketing communication

Industrial design

Strategische marketingplanning

4. Beantwoording van de probleemstelling

Ik denk dat ik een duidelijk inzicht gegeven heb in wat er dient te veranderen om de Franse meubelmarkt succesvol te kunnen betreden. De marktentree en de organisatie en marketinggerelateerde adviezen zijn helder uiteengezet en relatief makkelijk te implementeren.

5. Rapportage

Ik vind dat het rapport een goed samenhangend geheel is geworden met een logische structuur en opbouw. Verder denk ik dat het Engels op een redelijk niveau geschreven is er gezien de versnelde afstudeerprocedure de nodige grammaticale fouten of moeilijk te begrijpen zinnen in staan. Normaal gesproken ben ik hier heel punctueel in maar gezien het gebrek aan tijd liet mijn Engelse taal in dit verslag te wensen over. Als laatste denk ik dat mijn scriptie netjes aangeleverd is, met een management samenvatting en de vermelding van bronnen volgens het boekje.

6. Inzet

Aan inzet heeft het bij mij zeker niet gelegen. Ik ben een ijverig persoon maar voor mij was het ook af en toe lastig mezelf ertoe te zetten en soms was het hectisch en druk met de andere dagelijkse werkzaamheden en business plan wat voor de Afrikaanse overheid geschreven diende te worden, maar ik heb veel van wat binnen mijn macht lag gebruikt om het rapport tot een aanvaardbaar niveau te brengen.