

HOOFSTUK 4: GEVOLGTREKKING

4.1 INGERSOLL RAND SE BEMARKINGSTRATEGIE VIR ANGOLA

Die bemarkingstrategie vir Ingersoll Rand beskryf die mees wesenlike faktore in die besluit oor hoe om te handel met Angola, ter formulering van 'n bemarkingmengsel strategie wat die beste by die maatskappy se waardevoorstel pas. Die volgende komponente van die strategie word aanbeveel ter bevrediging van die doelwitte wat deur die studie gestel is.

4.1.1 Produk

4.1.1.1 Besluite oor die teikenmarkproduk

Ingersoll Rand se waardevoorstel aan Angolese besighede behels die bekendstelling van die maatskappy se vermoë om hoëgehalte produkte aan 'n snel uitbreidende nywerheidsmynbou-, vervaardigings- en oliebedryfsmark in Angola te voorsien. Die produkte wat die beste in die mark sal vaar, is die produkte wat in bedrywighede van konstruksiepersele, olie-raffinaderye, opgrawingspersele en kommersiële vervaardigingsondernemings gebruik word.

4.1.1.2 Produkstrategie

Die produkte wat Ingersoll Rand aan die Angolese mark wil bemark, is alles hoof- en byprodukte en –dienste wat in die volgende marksegmente wat die maatskappy geïdentifiseer het, gebruik word:

Ingersoll Rand se marksegmente		Olie	Vervaardiging	Mynbou
Lugoplossings	Kommersiële segment			X
	Nywerheidsegment	X	X	X
	Prosessegment	X	X	
	Laedruksegment		X	
Produktiwitiets oplossings	Werktuigsegment	X	X	X
	Vloeistofhanteringsegment		X	X
	Materiaalhanteringsegment	X	X	X

Tabel 4.1 Ingersoll Rand se marksegmente

Die produkte wat in Angola bemark gaan word, is kragopwekkers, gereedskap, materiaalhanteringsprodukte, pompe en onderdele. Dienste wat in Angola gelewer gaan word, is projekadvies, terreinvoorbereiding en installasies, voorstelle vir gebruiksklaarprodukoplossings en ná-bemarkingsondersteuning.

4.1.1.3 Produkmededinging

Die volgende mededingers is in die verlangde Angolese teikenmarkte geïdentifiseer:

Lugoplossingsegment	Teenwoordigheid in Angola
Atlas Copco	Atlas Copco Angola Lda, Luanda
Gardner Denver	Geen direkte verteenwoordigers of verspreiders nie
Kaeser	Geen direkte verteenwoordigers of verspreiders nie
Boge	Geen direkte verteenwoordigers of verspreiders nie
Segment vir lugdrukgereedskap	Teenwoordigheid in Angola
Michigan Pneumatic	Verspreider: Angola Oilfield Services Supplies
C P	via Copco Angola Lda Luanda
Vloeistofhanteringsegment	Teenwoordigheid in Angola
S & N Pump	S & N Pump Lda
Materiaalhanteringsegment	Teenwoordigheid in Angola
Michigan Pneumatic	Verspreider: Angola Oilfield Services Supplies
BRIDON	Verspreider: Angola Oilfield Services Supplies

Tabel 4.2 Mededingers in Angola

4.1.1.4 Ontleding van die vernaamste Lugoplossingsmark-mededinger: Atlas Copco

Atlas Copco doen sake deur middel van klantesentrums in sy besit en onafhanklike verspreiders, en dryf handel in meer as 160 lande. Atlas Copco besit enkele goed gevestigde verspreidingsentra in Europa en in die Verenigde State. Hierdie sentra spesialiseer in die uitgaande logistieke ketting in sy geheel en is vir al die administrasie van goedere verantwoordelik, vandat dit die pakhuis binnekom totdat dit die klant bereik.

• Mededinger se sterkpunte

Atlas Copco het heelwat daarin belê om sy webtuiste in verskeie tale, insluitend Portugees, te vertaal. Die maatskappy het 'n goed omskrewe Angolese bemarkingstrategie, en bedryf 'n plaaslike kantoor vanuit Luanda. Hy het 'n groot voorsprong in die Angolese mark weens sy jarelange ervaring in sakebedrywighede in dié land. Die maatskappy spesialiseer nie net in saamgeperstelugoplossings nie, maar bied ook konstruksiemasjinerie te koop aan. Hy is dus in staat om sy risiko oor 'n groter deel van die mark te versprei.



• Mededinger se swakhede

As maatskappy, is Atlas Copco nie so groot soos Ingersoll Rand nie. Die skaalbesparings wat op Ingersoll Rand van toepassing is, kan net so aan die Angolese verbruikers oorgedra word, wat die maatskappy 'n mededingingsvoordeel bo Atlas Copco gee. Vanweë die beperkte dienslewering/instandhouding van sy groter produkreeks kan Atlas Copco nie so vinnig as Ingersoll Rand met veranderinge in die tegnologie tred hou nie. Atlas Copco moet ook meer voorraad aanhou om 'n goeie diens aan sy klante te lewer, wat hoër kapitaalkoste en 'n stadiger beleggingsopbrengs tot gevolg het.

4.1.1.5 Ontleding van die vernaamste Produktiwitietsoplossingsmark-mededinger: Michigan Pneumatic Tool

Michigan Pneumatic Tool, Inc. is een van die wêreld se toonaangewende vervaardigers van luggereedskap. Hy is die grootste invoerder en uitvoerder van luggereedskap in Noord-Amerika. Michigan Pneumatic Tool voorsien al langer as 50 jaar gehaltegereedskap aan allerhande bedrywe, van die motor- en vliegtuigbedryf tot die konstruksie- en smelterybedryf. Die maatskappy het die wêreld se grootste pakhuis met unieke en moeilik bekombare gereedskap in voorraad.

. Mededinger se sterkpunte

Michigan Pneumatic Tool spesialiseer slegs in gereedskap wat wêreldwyd die grootste reikwydte onder verskaffers het. Dié organisasie se skaalbesparings is groot en omdat hy die gereedskap nie vervaardig nie maar verhandel, hou sy produkbesluite 'n lae risiko in en is dit uiters buigsaam.

. Mededinger se swakhede

Michigan Pneumatic Tool het tans geen plaaslike bedrywighe in Angola nie. Hy verhandel slegs deur middel van verspreiders. Die organisasie se deelname aan die mark is dus op 'n afstand, en daar is slegs beperkte bewustheid van sy handelsmerk in Angola. Enige probleme met sy produkte moet aan die maatskappy se kantoor in die Verenigde State gerig word, wat duur verskeppingskoste en lang omkeertye betreffende waarborge, herstelwerk en bestellings tot gevolg het. Omdat die maatskappy nie sy eie produkte vervaardig nie, word die handelsmerk nie met gehalte en innovering geassosieer nie, maar eerder met kortingsverhandeling, wat goed in kleinhandelsomgewings werk, maar nie positief deur korporatiewe klante ervaar word nie.

4.1.1.6 Samevatting van produkbesluitneming

Ingersoll Rand bemark al sy produkte onder die Ingersoll Rand-maatskappyhandelsmerk. Die globale herkenning van die handelsmerk en die waardes wat daaraan geheg word, voeg waarde toe tot die maatskappy se verkope in Angola. Produkte moet aan die hand van die globale ISO-standaarde en die gestandaardiseerde tegnologie wat wêreldwyd in die nywerheidsteikenmarkte

gebruik word vir die Angolese mark gestandaardiseer word. Ingersoll Rand sal behoueringsverskeping gebruik om goedere na klante toe te verskeep omdat hierdie metode beskikbaar en koste-effektief is. In die lig hiervan en kragtens Angolese wetgewing waarin bepaal word dat die etikette van invoergoedere wat in die Angolese mynbou- en oliebedryf gebruik word, nie in Portugees hoef te wees nie, word geen spesiale verpakkingsbehoefte in die voorsien nie. Die produkte wat Ingersoll Rand aan die Angolese mark wil lewer, word in die olie-, mynbou- en vervaardigingsbedryf gebruik en sal kompressors, pompe, materiaalhanteringsprodukte, werktuie en kragopwekkers insluit.

4.1.2 Promosie

4.1.2.1 Promosieboodskap

Ingersoll Rand wil sy grootste voordeel in Angola bemark, naamlik sy globale reikwydte en sy 100 jaar oue tradisie, wat beteken dat die maatskappy innoverende produkte aanbied wat die toon in die bedryf aangee. Die maatskappy se fokus sal nie net val op die aanbieding van 'n produk teen die laagste koste nie, maar ook om die mark gerus te stel dat wanneer hy 'n produk verkoop, hy in staat is om die nodige hulpbronne en vaardigheid daarvoor in te span om seker te maak dat die produk volgens verwagting gebruik kan word, veral in verafgeleë omgewings soos dié in Angola. Ingersoll Rand se verbintenis tot gehalte en dienslewering beteken nie net dat die maatskappy oplossings vir kapitaalbeleggingsbesluite bied nie, maar ook dat hy gemoedsrus verskaf.

4.1.2.2 Reklamestrategie en -uitvoering

Die effektiefste, laerisiko-hulpmiddel om die maatskappy in Angola te adverteer, is om aanlyn, in die tale eie aan die Angola-streek, 'n groter bewustheid van die maatskappy te skep. Ingersoll Rand is van plan om 'n plaaslike subwebtuiste vir Angola te skep waarop al die inligting oor sy produkte en dienste in die amptelike taal sal verskyn. Die kontakbesonderhede op die subwebtuiste sal klante na Angola verwys en hulle kan dan met verspreiders in Angola skakel rakende die verskaffing van goedere en dienste. Besonderhede van al die globale maatskappye

en nasionale organisasies wat in Angola bedryf word, sal aanlyn beskikbaar wees asook elektroniese bestellingstelsels wat in lyn met die webtuiste gebring kan word om sodoende lewering te bevorder.

As nuwe besigheid deur die webtuiste met Angola vanaf 'n sentrale punt geskep kan word, sal dit verhoed dat die korporatiewe visie in individuele interpretasie verlore raak en dat korrupsie by nuwe ondernemings in Angola voorkom. Deur middel van die optimale gebruik van soekenjins kan inligting oor die maatskappy se bedryf in Angola op die internet effektief beskikbaar gestel word. Bo en behalwe die inligting op die webtuiste sal Ingersoll Rand ook sy aankoms in Angola in groot nywerheidspublikasies soos die *African Review*, *Mining Weekly* en soortgelyke tydskrifte bekendstel.

4.1.2.3 Ander promosiebesluite

Direkte bemarking

Direkte verkope aan groot maatskappye in Angola sal 'n geïntegreerde deel van Ingersoll Rand se strategie uitmaak. Oliemaatskappye wat as potensiële direkte klante in Angola geïdentifiseer is, is die volgende:

- COSAL, Luanda
- Schlumberger Completions Sonils Base (SLB), Luanda
- Royal Dutch Shell PLC, Luanda
- British Petroleum, Luanda

Ander maatskappye wat as potensiële klante vir direkte handel uitgewys is, is die volgende:

- First Quantum Minerals Bpk., Luanda
- Gem Diamonds Bpk., Luanda
- Hansa Resources Bpk., Luanda
- Kirrin Resources Bpk., Luanda

Ingersoll Rand sal hierdie maatskappye in Februarie 2011 as deel van 'n promosietoer besoek wanneer sy verkoopspan vir Afrika suid van die Sahara na Angola gaan om potensiële klante te ontmoet.

Derdepartybemarking

Ingersoll Rand is van plan om verspreiders te gebruik om 'n teenwoordigheid op voetsoolvlak in die mark te skep en sy marktoetrede tot Angola te verwesenlik. Ten einde risiko's te verminder, 'n ondersteuningsnetwerk vir sy klante tot stand te bring en toegang tot die verspreiders se handelsnetwerke en kundigheid in die mark aan die maatskappy te verleen, is 'n sterk verspreidersnetwerk van kritieke belang. Die verspreiders deur Ingersoll Rand geïdentifiseer is, is die volgende:

- Angola Oilfield Supply Services (AOSS), Luanda
- Ingersoll-Rand Technical Services Lda – onbekend (geen huidige affiliasie nie)
- Belmer Marine (Edms.) Bpk., Kaapstad
- Cummins – Autopower Lda, Luanda
- Barloworld Equipamentos Angola Lda, Luanda
- S&N Pump Africa, Lda, Luanda

Hierdie verspreiders is as ideale vennote uitgewys aangesien hulle kantore in Suid-Afrika het, baie ervare in Angolese handel is en toegerus is om Ingersoll Rand se produkte in die streek te versien/in stand te hou.

4.1.3 Prys

4.1.3.1 Prysstrategie

Die prys van goedere wat in Angola verkoop word, word deur die vlak van die mededingers in die mark, die promosiemetode, en die uitwerking van buitelandsevalutaskommelings beïnvloed. Ingersoll Rand ding mee teen maatskappye wat reeds in Angola gevestig is en soortgelyke produkaanbiedings as hy het. Die maatskappy sal dus nie in staat wees om die mark af te room

sodat hy net die beste klante kan kry nie. Die marges sal meer in lyn met dié van wêreldmarkte wees.

Die gebruikmaking van 'n verspreidersnetwerk plaas ook 'n bykomende beperking op winsmarges aangesien 'n persentasie van die verkoopsprys aan die verspreiders betaal moet word. Weens Ingersoll Rand se skaalbesparings en nabyheid aan die mark in Angola sal hy dit egter kan regkry om winsgewend in Angola sake te bly doen.

4.1.3.2 Kostestategie

Ingersoll Rand koop die meeste van sy goedere onderling in die maatskappy. Die koste daarvan word deur maatskappybeleid en die globale standaardpryslys vasgestel. Wanneer die koste van produkte wat vir Angola bestem is, bepaal word, sal Ingersoll Rand seker maak dat die bestelling vir die goedere op dieselfde tydstip waarop die goedere deur die Angolese klante bestel word onderling in die maatskappy geplaas word, ten einde te verseker dat die bestelling winsgewend bly. Nog 'n kostestategie vir die verhandeling van goedere in Angola is om goedere so ver moontlik vanaf fabriek te verkoop en dit direk van fabriek in Ierland en Italië na Angola te verskeep om vragkoste uit te skakel.

Angola gebruik hoofsaaklik die VS-dollar vir handel. Die maatskappy sal so ver moontlik poog om goedere in VS-dollar by tussenmaatskappy-liggings vir die Angolese maatskappy te bestel en vooruitkontrakte vir buitelandse valuta te gebruik om sy risiko te verskans.

4.1.3.3 Betalingstrategie

Ingersoll Rand vereis dat klante 'n kredietbrief indien om betaling oor grense heen te verseker. Alle klante wat goedere op rekening koop, moet 'n kredietbrief van hul bank indien waarin daar gewaarborg word dat die fondse wel beskikbaar is en dat die geld aan Ingersoll Rand oorbetaal sal word so gou as wat die nodige bewys van aflewering aan die bank voorgelê is.

Ingersoll Rand is ook van plan om 'n buitelandsevalutarekening te open maak waarin die maatskappy VS-dollarbetalings sal hou. Die gebruik van 'n buitelandsevalutarekening vereenvoudig gereelde VS-dollarbetalings en skakel die risiko's van buitelandsevalutasommelings uit.

4.1.4 Plek en verspreiding

4.1.4.1 Verspreidingskanale

Ingersoll Rand sal plaaslike derdeparty-verspreiders in Angola gebruik om sy marktoetrede tot die streek van stapel te stuur. Die voordeel van die gebruik van verspreiders wat goed met die dinamiek van verhandeling in Angola vertrouwd is, is dat die maatskappy toegang tot die verspreiders se klantenetwerk en ervaring in die uitdagings en logistiek in die Angolese mark verkry. Nog voordele is die verspreiders se permanente plaaslike teenwoordigheid en ondersteuning in die streek asook die laekoste-, laerisiko-metode van toetrede tot die nuwe streek.

Verskeping sal oor die algemeen deur middel van behoueringsverskeping plaasvind weens die koste-effektiwiteit en veelsydigheid daarvan en omdat daar sodoende aan globale standaarde voldoen word. Hierdie verskepingsmetode is die geskikste metode vir Ingersoll Rand aangesien die meeste van sy klante swaardiensnywerheidstoerusting na die vereiste plekke verskeep en oor die infrastruktuur beskik om behoueringsverskeping te hanteer. Daarby voldoen hierdie metode aan Angola se vereistes vir die etikettering en verpakking van nywerheidsgoedere en word die minste bykomende verpakkingsmateriaal vereis om die toestande tydens die verskeping van die goedere deur Luanda se hawe en op die land se plattelandse paaie die hoof te bied.

4.1.4.2 Verspreidersooreenkomste

Ingersoll Rand beskik oor baie ervaring in die vestiging en handhawing van verspreidersverhoudings met derdeparty-vennote. Die verspreiders verdien 'n persentasie op die verkope en word opgelei om produkadvies, tegniese ondersteuning en ná-verkoopsdiens aan streeksklante in Angola te verleen.

Die volgende potensiële verspreiders in Angola is geïdentifiseer:

- Angola Oilfield Supply Services (AOSS), Luanda
- Ingersoll-Rand Technical Services Lda, onbekend
- Belmer Marine (Edms.) Bpk., Kaapstad
- Cummins – Autopower Lda, Luanda
- Barloworld Equipamentos Angola Lda, Luanda
- S&N Pump Africa, Lda, Luanda

4.2 STAP-VIR-STAP-AKSIEPLAN

Suksesvolle beplande lewering behoort gekoppel te word aan sperdatums om die metodiese en sorgvuldige uitvoering van 'n proses te beplan en te meet. Die toepaslikheid van die strategie vir Ingersoll Rand is gebasseer op huidige markfaktore wat spoedig as gevolg van byvoorbeeld makro-ekonomiese faktore, korporatiewe strategie of mededinging kan verander. Daarom het die strategie slegs 'n sekere periode waarin die aanbevelings wat gemaak word die beste resultate vir die maatskappy kan lewer, en word die volgende sperdatums vir uitvoering aan Ingersoll Rand aanbeveel:

Tabel 4.3 Aksieplan

	Spertyd: 6 maande
	Handelsbetrekkinge
1	Vorm bondgenootskappe met die verspreiders van Barloworld, Caterpillar en Cummins ten einde goedere deur hulle te laat versprei.
2	Bekom 'n uitnodigingsbrief om Angola te besoek.
3	Vind uit wie Ingersoll Rand Technical Services LDA in Angola is. Hierdie maatskappy is glad nie geaffilieer met die korporasie nie.
4	Knoop weer sakebetrekkinge met COSAL in Angola aan.
5	Bekom inligting oor die West-Cor-kragprojek en sy kontrakteurs.
6	Stel vas watter maatskappy in Angola aankoopafdelings/herverkopers het wat in Kaapstad en in Walvisbaai gevestig is.
7	Stel vas watter maatskappye in Angola hul goedere vanaf Kaapstad en Walvisbaai verskeep.
	Bankwese en fasiliteite
1	Open 'n buitelandsevalutarekening by Nedbank vir betalings wat in VS-dollar gemaak en ontvang gaan word om buitelandsevalutarisiko's te verminder.
2	Maak seker dat Ingersoll Rand se betalingsmetodes aan die deviesebeheervereiste van die Angolese regering en die Suid-Afrikaanse Reserwebank voldoen.
3	Versoek Nedbank om kredietbriewe by alle Angolese klante en verspreiders te verkry.
	Verkope en promosie
1	Bespreek 'n stalletjie by die jaarlikse nywerheidshandelskou, genaamd die Constroi 201, in Luanda.
2	Reël vergaderings met alle verspreiders en klante tydens die Angola-besoek en -promosietoer in 2011.
3	Raadpleeg 'n korporatiewe webontwerper om 'n subwebtuiste vir Angola in Portugees te skep, met kontakbesonderhede wat vir die maatskappy in Suid-Afrika aangedui word.
4	Kondig Ingersoll Rand se marktoetrede tot Angola in groot nywerheidspublikasies en -tydskrifte aan.