

# Amerikanen zijn bang om bedonderd te worden



## Veroveraars Florida, VS

Nadat Peter Luijff zijn huidige vrouw had leren kennen, verhuisde hij met haar mee naar Florida. Hij wist één ding zeker: in de Verenigde Staten wilde hij absoluut niet in loondienst. Hij startte samen met zijn echtgenote het bedrijf Oyola Luijff, dat begeleiding biedt bij het exporteren van Amerikaanse producten zoals auto's, boten en motoren.

### Waarom wilde u niet voor een baas werken?

'Als ik drie weken weg wil, dan wil ik dat gewoon kunnen doen. In de Verenigde Staten krijg je in het eerste jaar dat je bij iemand in loondienst werkt maar een paar dagen vakantie. Dat loopt later hoogstens op tot twee weken.'

### Hoe bent u gestart?

'Ik begon in eerste instantie als hobby met het exporteren van motoren voor vrienden. Via via ontstond er meer vraag, zo'n twee jaar geleden begon het steeds harder te lopen.'

### Heeft u veel last van de kredietcrisis gehad?

'Ja, ik begeleid vooral bij het exporteren van luxegoederen. Maar ik merk dat de handel in antieke auto's doorloopt. Er zijn altijd mensen die een antieke auto kopen om er uit hobby aan te sleutelen. Bovendien kun je ook profiteren van de crisis. Er zijn hier veel mensen die failliet gaan. Op veilingen kun je dan voordelig een boot kopen.'

### Waarom bent u als tussenpersoon nodig?

'Soms kopen mensen zelf recht-

streeks bij de aanbieder en regel ik alleen het transport. Iedere haven heeft zijn eigen regels voor de exportpapieren, en voor Europeanen is het lastig om uit te zoeken welke papieren je allemaal nodig hebt. Florida is wat dat betreft het moeilijkst. In andere gevallen zorg ik ook voor de aankoop. Amerikanen kunnen erg huiverig zijn als het gaat om zakendoen met het buitenland. Die zijn bang dat ze bedonderd worden. Dat ik geen Amerikaan ben, maakt niet uit, het feit dat ik in Amerika woon, geeft voldoende vertrouwen.'

### Zijn Amerikanen zelf betrouwbare zakenpartners?

'Ze zijn vergelijkbaar met Nederlanders. Ik raad klanten altijd aan om voor aankoop een auto te laten keuren. Natuurlijk komt het wel eens voor dat klanten een miskoop doen. Wanneer ze dat willen, kan ik de auto eerst gaan bekijken. Zo heb ik wel eens kunnen voorkomen dat iemand iets koopt wat niet blijkt te zijn wat er

is omschreven.'

### Is er wel eens iets misgegaan?

'Ik heb een keer een klant gehad die het geld voor een auto al had overgemaakt naar de verkoper, maar die was daarna van de aardbodem verdwenen. Pas vier maanden later dook hij weer op — hij bleek in de gevangenis te hebben gezeten. De auto werd daarna gewoon geleverd, maar het was wel even spannend.'

### Klopt het vooroordeel dat de klant in Amerika altijd koning is?

'Ik moest een keer voor een klant een Rolls-Royce afrekenen en ophalen bij een Ferrari-dealer. Ik kwam daar in mijn Kia aanrijden en die dealer vertrouwde het niet. Pas toen ik met de cheque kwam aanzetten, werd ik als een koning behandeld. Maar de klant is in zoverre koning, dat zodra ze het geld binnen hebben, ze je niet echt meer zien staan.'

**Karin Quint**

In deze rubriek vertellen ondernemers over hun avonturen in het buitenland.

## Oyola Luijff

**Opricht:** 2005

**Gevestigd:** Plantation, Florida

**Activiteit:** consulting bij

exportactiviteiten

**Oprichters:** Peter Luijff (49),

Doralba Oyola (48)

**Werknemers:** geen

**Verwachte omzet 2010:**

€250.000