

Дуглас Робинсон сделал блестящую карьеру в выставочном бизнесе. Под руководством Дугласа Робинсона, который возглавлял отдел маркетинга выставочного центра «Джавитц-центр» (Нью-Йорк, США), было организовано более 100 торговых выставок во всем мире. Уже тогда Дуглас отмечал, что многие компании выражают желание поучаствовать в той или иной выставке, но по каким-либо причинам не могут себе этого позволить. «Больше всего непосредственному участию в выставках мешают временные и материальные факторы. А некоторые просто не успевают оформить визу,» - говорит мистер Робинсон. «Поэтому нам в голову и пришла идея создать компанию, которая решала бы подобные проблемы».

Когда в Нью-Йорке появилась компания, которая собиралась взять на себя обязательства по представлению иностранных компаний на американских выставках, никто не верил, что этот эксперимент может быть успешным. На рынке уже работали многочисленные фирмы других стандартов, которые помогали организовывать поездки на выставки. А молодая никому не известная компания пошла наперекор устоявшемуся мнению, сломала стереотипы и доказала свою правоту. Выиграли от этого, в первую очередь, компании, которые стали клиентами SBW. Участвовать в зарубежной международной выставке можно не выходя из офиса! - доказала практика SBW.

Опыт оказался успешным, и в 2005 году был открыт филиал в Италии (Милан), а в декабре 2006 года компания SBW Ltd пришла и в Россию: открылся московский филиал. Теперь услуги Serve Businesses Worldwide стали доступны и странам СНГ, что особенно актуально в условиях развивающейся экономики региона.