

Hasselt 12 juni

Dag van export

zakelijke cultuurverschillen & praktijkvoorbeelden

NEDERLANDS-DUITSE
KAMER VAN KOOPHANDEL
DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHE
HANDELSKAMMER



Nederlands-Duitse Kamer van Koophandel

Deutsch-Niederländische Handelskammer

Maurice Balt

Representant kantoor Düsseldorf

www.dnhk.org

Wie is de NDKvK?



- Opgericht door NL bedrijfsleven (100 jaar)
- Bi-laterale Kamer
- Onafhankelijke vereniging aan de NL zijde
- Auslandshandelskammer (AHK) aan Duitse zijde
- 800 (vrijwillige) leden uit alle sectoren
- 35 medewerkers
- Kantoor in Den Haag, Düsseldorf en Berlijn
- Dienstverlening voor leden en niet-leden tegen tarief

Wat doet de NDKvK?

netwerk en lobby

NEDERLANDS-DUITSE
KAMER VAN KOOPHANDEL
DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHE
HANDELSKAMMER



- Contact met brancheorganisaties uit industrie en dienstverlening
- Duitse Kamer van Koophandel (IHK)
- Contacten op politiek gemeentelijk, communaal en nationaal niveau
- Duitse en Nederlandse Ambassade, consulaten, EVD, Ministeries
- Duitse bedrijfsleven in NL en D



Wat doet de NDKvK?

Diensten:

- Breed dienstenpakket
- Marktonderzoek, begeleiding bij overname
- Contactopname met pot. afnemers en partners; coaching
- Bijeenkomsten, kleine beurzen
- Oprichten GmbH
- Adressen, Duitse uitreksels Handelsregister
- Duitse BTW terughalen

Cultuurverschillen

probleemstelling



Succes in Duitsland: Eerst inleven in de klant
Elkaar eerst begrijpen, dan pas zaken doen

- De Duitser bestaat niet, interne cultuurverschillen
- Deelstaatjes en verdeling oost-west
- Duitsland is groot: begin in Noordrijnwestfalen
- Zuhause ist alles besser: Meerwaarde aantonen
- Globalisering: Moeite met aanpassen
- Vooroordelen, gebrek aan kennis
- Respect voor Nederlanders: Handelsmentaliteit

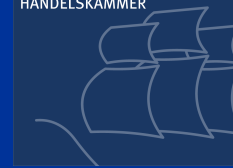
Het gaat weer goed met Duitsland



- Positieve stemming tijdens en na WK-Voetbal zet zich ook na WK door.
- Duitse overheid haalt criterium EU: minder begrotingstekort door meer belastinginkomsten
- Verdere economische groei in Duitsland ondanks BTW verhoging van 16% naar 19%
- Export 2006 D→NL € 55 miljard en NL→D 80 miljard

Culturele verschillen

NEDERLANDS-DUITSE
KAMER VAN KOOPHANDEL
DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHE
HANDELSKAMMER



- Goede voorbereiding, verdiep u in uw klant
- Formaliteit aanhouden, niet „du“ zeggen, kleding
- Hiërarchie aanhouden
- Zeer serieus optreden
- Rustig aan, tijd nemen, geen improvisatie
- Naar Duits recht of Nederlands recht leveren?
- Goede beheersing Duitse taal „schlimm gemacht“
- Presenteer uzelf met „Duits gevoel“
- Don'ts: voetbal, 2e wereldoorlog en vragen naar familie



Zaken doen in de praktijk 10 tips

- Organisatie: Laat uw functie weten
- Formeel presenteren
- Goed Duits taalgebruik
- Inhoud: Goede voorbereiding
- Regelen: Schriftelijke afspraken
- 10 tips afhalen