



Zehn Tipps...

... wie man mit dem niederländischen Geschäftspartner umgeht

1. Niederländer sind eher bodenständig. Auf die **Nennung von akademischen Titeln** sollte man bei der Bekanntmachung in den Niederlanden verzichten. Deutsche Titel wie 'Herr Doktor' oder 'Frau Professor' werden dort eher belächelt. Die Niederländer haben eine Antipathie gegen Großspürigkeit, daher ist ein bescheidener Auftritt zu empfehlen. Übrigens: Im Niederländischen wird der Dokortitel mit dr. abgekürzt, die Abkürzung drs. (lat. doctorandus) weist hingegen auf ein abgeschlossenes Hochschulstudium hin.
2. Von langatmigen, belehrenden und dominanten Ausführungen sollten Sie absehen. **Produktvorstellungen und Firmenpräsentationen** tragen Sie am besten kurz und knapp vor, Einfachheit ist der Schlüssel zu effektiver Kommunikation in den Niederlanden. Auf Sprüche wie 'unsere Firma ist die beste, größte, umsatzstärkste' sollten Sie ebenfalls verzichten. Sie vermeiden damit, dass Sie als 'angeberisch' und 'typisch deutsch' angesehen werden.
3. Zeit ist Geld, und die Niederländer sparen bekanntlich gerne. Sie sind sehr preisbewusste Verhandlungspartner, die allerdings **Qualität, Lieferpünktlichkeit und guten Service** zu schätzen wissen. Das sind im übrigen für Niederländer typisch deutsche Kriterien, die von Ihnen darum auch erwartet werden.
4. Trotz ihrer Sparsamkeit gelten Niederländer grundsätzlich als gewissenhafte und termingerechte Zahler. Es ist jedoch ratsam, sich über den neugewonnenen Geschäftspartner zu informieren und insbesondere **Bonitätsauskünfte** einzuholen. Gerade bei Auslandsgeschäften ist die Zahlungsfähigkeit der Kunden besonders von Belang, da sie sich in der Regel weit weg befinden. Das Eintreiben der Ausstände ist daher ein oft langwieriger und kostenintensiver Prozess.
5. Strittige Fragen werden von Niederländern am liebsten persönlich besprochen. Mit einem **Geschäftsbesuch** kann meistens mehr erreicht werden als mit der Einleitung von rechtlichen Schritten. Hier und bei jedem anderen Termin wichtig: pünktlich sein, zehn Minuten zu spät zu kommen ist in den Niederlanden eine unangemessene Verspätung.
6. Die Niederländer sind flexibler als deutsche Geschäftsleute. Dieser Umstand ermöglicht es ihnen, rasch auf Problemfälle zu reagieren und lässt genügend Spielraum für Veränderungen von Vorhaben und Prozessen. Darum ist es oft so, dass Niederländer nicht alles bis ins Detail absprechen wollen. Dennoch sollten Sie mit Ihren niederländischen Geschäftspartnern die **Rahmenbedingungen und Verantwortlichkeiten** genau abklären. Bedenken Sie bitte, dass auch mündliche Vereinbarungen verbindlich sein können.
7. Um **Sympathien bei Ihren niederländischen Geschäftspartnern** zu wecken, setzen Sie am besten ein wenig Witz ein. Bleiben Sie aber bei dem Thema 'Zweiter Weltkrieg' immer ernst. Witze über Fußballspiele der niederländischen Mannschaft kann man trotz der letzten WM machen, Niederländer verstehen diese Art von Humor.
8. Niederländer sind es gewöhnt, selbst während geschäftlicher Gespräche hin und wieder über ihr Privatleben zu sprechen. Falls Sie einmal danach gefragt werden, heißt dies noch lange nicht, dass man in Ihre Privatsphäre eindringen möchte. Unsere Nachbarn mögen einfach eine **lockere Gesprächsatmosphäre**.
9. **Geschäftssessen** finden häufig mittags statt. Erwarten Sie jedoch kein üppiges und luxuriöses Menü. In den Niederlanden nimmt man mittags in einem 'eetcafe' lieber einen Snack bestehend aus Brötchen und Milch zu sich. Überall bekommen Sie außerdem Kaffee, was oft das Erste ist, was Ihnen bei einem Besuch angeboten wird.
10. Wenn Sie die niederländische Sprache nicht beherrschen, können Sie das Gespräch auch mit der Frage einleiten, ob eventuell Deutsch gesprochen werden kann - oder Sie halten sich an Englisch als **Geschäftssprache**. So können Sie dem Vorurteil, dass Deutsche stets erwarten, dass der Niederländer seine Sprache spricht, gleich zu Beginn entgegenwirken.