

5. Regel: Immer einen zusätzlichen Zeitpuffer einbauen

Herausforderung:

Auch wenn alles klar scheint, kann es noch einige Tage dauern bis wichtige Unterlagen aus den Niederlanden eingehen. Schnell sind Deutsche verunsichert und befürchten, etwas falsch verstanden zu haben. Auch Geldzahlungen können später als erwartet erfolgen. Deutsche müssen sich schon mal in Geduld üben.

Termine und Fristen werden von Seiten der Niederländer mitunter großzügiger ausgelegt. Dies schließt auch Zahlungsziele mit ein. Offene Rechnungen werden zuverlässig, aber unter Nutzung eines größeren Zeitfensters beglichen.

Die WWS empfiehlt:

Planen Sie einen Zeitpuffer von mindestens einer Woche mit ein. Sie werden ihn nicht immer benötigen, er verschafft Ihnen jedoch mehr Planungssicherheit.

6. Regel: Details nicht überbewerten

Herausforderung:

Während Deutsche versuchen, mit Verträgen alles bis ins Kleinste abzusichern, gehen Niederländer hiermit i.d.R. großzügiger um. Mündliche Absprachen und ein

Handschlag sind für sie genauso verbindlich wie Schriftsachen. Zudem gehen Niederländer schnell vom Planen ins Umsetzen über. Was für Deutsche notwendige Details sind, stufen die Niederländer oft als Kleinkram ein, der nur vom Wesentlichen ablenkt.

Die WWS empfiehlt:

Reiben Sie sich nicht an Kleinigkeiten auf! Vertrauen Sie auf die Zuverlässigkeit, Sachkenntnis und Kompetenz Ihres Gegenübers. Was nicht direkt funktioniert, wird gemeinsam nachgebessert.

7. Regel: Wechselseitige Unterschiede respektieren

Herausforderung:

Manchmal braucht es mehrere Telefonate, ehe klar ist, worum es geht, und warum diese oder jene Unterlagen benötigt werden.

Viele Gesetze und Regelungen sind sehr unterschiedlich und damit auch die Arbeitsabwicklung in den Ländern. Das niederländische Steuersystem ist ähnlich komplex wie das deutsche, unterscheidet sich aber doch in wesentlichen Punkten.

Die WWS empfiehlt:

Erläutern Sie den sachlichen Zusammenhang, aber beschränken Sie sich auf das Wesentliche! Wenn Sie und Ihre Partner einen guten Umgang miteinander pflegen, werden Sie auch diese Herausforderung meistern.



WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Schmitz-Hüser WWS GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Wirtz, Walter, Schmitz & Partner
Rechtsanwälte Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Mönchengladbach

Wilhelm-Strauß-Straße 45-47
41236 Mönchengladbach
Tel.: 02166 971-0
Fax: 02166 971-200
E-Mail: info@wws-mg.de

Aachen

Sittarder Straße 30
52078 Aachen
Tel.: 0241 88696-0
Fax: 0241 88696-11
E-Mail: info@wws-ac.de

Nettetal

Dülkener Straße 5
41334 Nettetal
Tel.: 02153 9777-0
Fax: 02153 9777-33
E-Mail: info@wws-ne.de

www.wws-gruppe.de

„Knigge“
für Deutsch-Niederländische
Geschäftskontakte



Was deutsche Unternehmen beachten sollten

Zwischen wenigen Kilometern können Welten liegen. Die Mentalität von Niederländern und Deutschen ist bei allen Gemeinsamkeiten zum Teil sehr unterschiedlich. Dies macht sich nicht nur im privaten Kontakt, sondern vor allem auch im geschäftlichen Umgang bemerkbar.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft WWS ist an drei Standorten am Niederrhein vertreten und verfügt über langjährige Erfahrungen mit niederländischen Geschäftspartnern. Um die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zu fördern und zu erleichtern, hat die WWS wichtige Erfahrungswerte zusammengefasst.

Auch wenn nicht alle Regeln und Verhaltenstipps auf alltägliche Situationen übertragbar sind, so erleichtern sie doch das Verständnis der Grenznachbarn untereinander.

Über die WWS-Gruppe

Die WWS ist eine überregional tätige, mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsberatungskanzlei. Sie ist an drei Standorten am Niederrhein (Mönchengladbach, Aachen, Nettetal) mit über 130 Mitarbeitern vertreten. Die WWS-Gruppe unterstützt niederländische und deutsche Unternehmen, die Geschäftsaktivitäten im Nachbarland starten oder ausbauen wollen.

1. Regel: Niederländer kommen schneller zur Sache

Herausforderung:

Viele deutsche Unternehmen sind sehr an Kontakten mit den Niederlanden interessiert. Wenn sich dann Gelegenheiten ergeben, fühlen sie sich oft von den Niederländern überrollt. Es geht ihnen alles viel zu schnell. Dabei liegt dies in der Natur unserer Nachbarn.

Niederländer sind sehr kontaktfreudig. Wenn sie ein geschäftliches Ziel verfolgen, gehen sie direkt – ohne Umwege – darauf zu. Machen ist ihnen wichtiger als langes Planen. Niederländer gehen meist davon aus, dass man notfalls alles ja auch wieder zurückdrehen kann.

Die WWS empfiehlt:

Gehen Sie auf Kontaktversuche interessiert ein! Auch bei erhöhtem Tempo steuern Sie in der Regel doch in die gleiche Richtung. Wie und ob sich ein Kontakt weiterentwickelt, bleibt nach wie vor Ihnen überlassen.

2. Regel: Das „Du“ gehört zum Umgangston

Herausforderung:

Viele Deutsche können ihre niederländischen Gesprächspartner anfangs nur schwer einschätzen. Sie irritiert, dass Niederländer schon nach kurzer Zeit zum „Du“ übergehen. Das ist aber keinesfalls ein Zeichen für Respektlosigkeit oder der Versuch, sich anzubiedern. Ob sich daraus tatsächlich eine Freundschaft bildet, hängt von den jeweiligen Partnern ab.

Die WWS empfiehlt:

Seien Sie offen für die etwas lockerere Art der Niederländer! Wenn Sie geduzt werden, gehen Sie ruhig darauf ein. Es verpflichtet zu nichts und gehört einfach zum normalen Umgangston.

3. Regel: Teamarbeit wird großgeschrieben

Herausforderung:

Viele deutsche Führungskräfte sind es gewohnt, Dinge alleine zu entscheiden. Dies ist bei Niederländern anders. Oft sitzen bei Geschäftsbesprechungen mehrere Mitarbeiter des niederländischen Partners mit am Tisch. So ziehen sich viele Besprechungen länger hin als eingeplant.

Teamarbeit hat in den Niederlanden einen hohen Stellenwert. Es ist wichtig, gemeinsam zu einer Lösung zu kommen. Ehe eine finale Entscheidung getroffen wird, werden alle Beteiligten an den Tisch geholt, um ihre Meinung vorzubringen.

Die WWS empfiehlt:

Nehmen Sie sich die Zeit für eingehende, gemeinsame Besprechungen! Das Ergebnis wird Sie oft positiv überraschen. Es sprühen nicht nur die Ideen, sondern die gemeinsam erarbeiteten Lösungen sind auch äußerst tragfähig.

4. Regel: Chefallüren sind fehl am Platz

Herausforderung:

Viele Deutsche sind unsicher, ob sie mit dem Chef oder mit einem Angestellten verhandeln. An der Kleidung oder am Umgangston ist dies oft nicht zu erkennen. Niederländische Firmen haben meist flache Hierarchien. Führungskräfte nehmen die Sache an sich wichtiger als ihren Status. Man ist gerne gut angezogen, legt aber keinen übersteigerten Wert auf Statussymbole wie z. B. Markenkleidung.

Die WWS empfiehlt:

Treten Sie immer auf Augenhöhe auf! Nutzen Sie den direkten Draht und lassen Sie sich von Personen, Ideen und Arbeitsweisen überzeugen.

Wir bringen Sie
auf den richtigen Weg

