

## 5. Regel: Plan altijd wat reservetijd in

### **Uitdaging:**

Ook al is alles duidelijk, dan kan het nog enkele dagen duren, tot belangrijke documenten uit Nederland binnenkomen. Duitsers worden dan snel onzeker en vrezen, dat ze iets verkeerd hebben begrepen. Ook betalingen kunnen later dan verwacht plaatsvinden. Soms moeten Duitsers oefenen geduld te hebben. Afspraken en termijnen worden door Nederlanders af en toe flexibeler geïnterpreteerd. Dat heeft ook betrekking op betalingstermijnen. Openstaande rekeningen worden betrouwbaar, maar met gebruik van een ruimere betalingstermijn voldaan.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Plan een ruimere termijn van minstens een week in. U zal deze termijn niet altijd nodig hebben, maar hij verschaft u meer zekerheid, gelet op uw planning.

## 6. Regel: Details niet overschatten

### **Uitdaging:**

Terwijl Duitsers proberen met contracten alles tot in detail af te dekken, gaan Nederlanders hiermee in de regel ruimhartiger om. Mondelinge afspraken en een handdruk zijn voor hen precies zo bindend als schriftelijke gegevens. Bovendien gaan Nederlanders sneller over van de planning naar de realisering. Wat voor Duitsers noodzakelijke

details zijn, classificeren Nederlanders vaak als wissewasjes, die slechts van het wezenlijke afleiden.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Vermoei u niet met details! Vertrouw op geloofwaardigheid, vakkundigheid en bevoegdheden van uw overbuur. Wat niet direct functioneert, wordt gemeenschappelijk verbeterd.

## 7. Regel: Wederzijdse verschillen respecteren

### **Uitdaging:**

Soms zijn meer telefoontjes nodig, voordat duidelijk is, waarover het gaat en waarom deze of die documenten nodig zijn. Veel wetten en regelingen zijn zeer verschillend en daardoor ook de procedures in de beide landen. Het Nederlandse belastingstelsel is even complex als het Duitse, maar verschilt toch op wezenlijke punten.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Verklaar de feitelijke samenhang, maar beperk u tot het wezenlijke. Als u en uw partners een goede omgang met elkaar onderhouden, zult u ook deze uitdaging de baas worden.



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](mailto:info@wws-mg.de)

### **Aachen**

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

### **Nettetal**

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

[www.wws-gruppe.de](http://www.wws-gruppe.de)

## Leidraad

voor Duits-Nederlandse  
zakelijke contacten



## Hoe Duitsers de omgang met Nederlandse ondernemingen beleven

Op een afstand van enkele kilometers kunnen werelden van verschil liggen. De mentaliteit van Nederlanders en Duitsers is, ondanks heel veel overeenkomsten, gedeeltelijk soms ook zeer verschillend. Dit is niet slechts in privé-contacten, maar vooral ook in de zakelijke omgang te merken.

De Accountantsmaatschappij WWS is op drie locaties aan de Duitse Niederrhein vertegenwoordigd en beschikt over langjarige ervaringen met Nederlandse, zakelijke partners.

Om de grensoverschrijdende samenwerking te bevorderen en te vergemakkelijken, heeft WWS belangrijke ervaringswaarden samengevat. Ook al zijn niet alle regels en gedragstips overdraagbaar, ze vergemakkelijken toch het begrip van de burens over de grens voor elkaar.

## Over de WWS-groep

WWS is een bovenregionaal actieve middelgrote maatschappij voor accountancy, belastingadvies en juridisch advies. Zij is op drie plaatsen aan de Duitse Neder-Rijn (Mönchengladbach, Aachen, Nettetal) met meer dan 130 medewerkers gevestigd. De WWS-groep ondersteunt Nederlandse en Duitse ondernemingen, die zakelijke activiteiten in het buurland willen starten, onderhouden of uitbreiden.

## 1. Regel: Nederlanders komen sneller bij het thema

### **Uitdaging:**

Veel Duitse ondernemingen zijn erg geïnteresseerd in contacten met Nederland. Als daar dan echte kansen uit voortkomen, voelen zij zich vaak overonderd door Nederlanders. Het gaat hun allemaal veel te snel. Daarbij zit dit in de natuur van de Nederlander opgesloten. Zij zijn van huis uit zeer op contacten gesteld.

Als Nederlanders een zakelijk doel nastreven, gaan zij direct – zonder omwegen – daar op af. Doen is voor hen belangrijker dan plannen. Anders dan Duitsers gaan Nederlanders meestal ervan uit, dat men desnoods alles immers ook weer kan terugdraaien.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Ga belangstellend in op de pogingen tot contact. Ook bij een verhoogd tempo koersen zij in de regel toch in dezelfde richting. Hoe en óf een contact zich verder ontwikkelt, ligt net als voorheen toch bij u.

## 2. Regel: Het „jij“ behoort tot de sfeer van het omgaan met elkaar

### **Uitdaging:**

Veel Duitsers kunnen hun Nederlandse gesprekspartners in het begin slechts moeilijk inschatten. Het irriteert ze, dat Nederlanders al na korte tijd overstappen op “jij”, wat geenszins een teken is van gebrek aan respect, of een poging zich op te dringen. Het hangt van de respectievelijke partners af, of zich daadwerkelijk een vriendschap ontwikkelt of ook niet.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Sta open voor de iets soepelere aard van de Nederlanders! Als “jij” tegen u wordt gezegd, ga daar dan rustig op in. Het verplicht u tot niets en behoort gewoon tot de normale omgangsmanieren.

## 3. Regel: Teamwork wordt met hoofdletters geschreven

### **Uitdaging:**

Veel Duitse leidinggevenden zijn het gewend om zaken alleen te beslissen. Dat is bij Nederlanders wel anders. Vaak zitten bij zakelijke besprekingen meerdere medewerkers van de Nederlandse partner mee aan tafel. Zo duren veel besprekingen voor Duitsers langer dan gepland.

Omdat teamwork in Nederland grote betekenis heeft, is het echter belangrijk, om gemeenschappelijk tot een oplossing te komen. Voordat een finaal besluit wordt genomen, worden alle betrokkenen aan tafel verzocht, om hun mening kenbaar te maken.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Neem de tijd voor grondige, gemeenschappelijke besprekingen! Het resultaat zal u vaak positief verrassen. Er bruisen niet alleen rijkelijk ideeën, maar de gemeenschappelijk uitgewerkte oplossingen hebben ook een uiterst groot draagvlak.

## 4. Regel: Chefallures zijn niet op zijn plaats

### **Uitdaging:**

Veel Duitsers zijn onzeker, of zij met de chef of met een medewerker onderhandelen. Aan de kleding of aan de omgangstoon is dit vaak niet te herkennen. Nederlandse firma's hebben vaak vlakke hiërarchieën. Leidinggevenden vinden het thema op zich belangrijker dan hun status. Men gaat graag goed gekleed, hecht echter geen overdreven waarde aan statussymbolen als bijv. merkkleding.

### **WWS beveelt zijn Duitse cliënten aan:**

Ga op gelijke voet met elkaar om! Gebruik het directe contact en laat u door personen, ideeën en manieren van werken overtuigen.

Wij brengen u op koers

