

Ongeduld en andere doen over de grens



Enrico Kretschmar,
Gateway to Germany



In Duitsland staat kwaliteit op plaats 1, 2 en 3”

“Het venijn zit in de staart. In China weet je dat je in een land met een andere cultuur terechtkomt,

dus bereid je je voor. Duitsers en Nederlanders zijn voor zo'n 90% hetzelfde. Terwijl je juist op die 10% dat we verschillen fouten maakt. Het gaat mis doordat je de ander beoordeelt aan de hand van aspecten die jij belangrijk vindt. In Nederland is dat de persoonlijke klik en flexibiliteit. Duitsers hechten juist aan het vermijden van risico's. Een typische fout is het ongeduld van de Nederlander. In Duitsland wordt een voorstel beoordeeld op de vraag of een leverancier het beste product of de beste oplossing levert. Dus niet 'eens kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen', maar een 'gründliche' en 'pünktliche' offerte. Het duurt daarvoor langer voordat je een opdracht

krijgt. Voor een Nederlander ligt de finishlijn op 3.000 meter, terwijl de Duitse opdrachtgever pas na een halve marathon het vertrouwen geeft. Die investering betaalt zich uit. In Nederland ben je zo goed als het laatste project. Je staat weer net zo snel buiten als je binnenkwam. Heb je in Duitsland het lange traject naar '100% betrouwbaarheid' afgelegd, dan ligt er een langetermijnrelatie in het verschiet. Het cultuurverschil qua zakendoen is te herleiden tot de traditie handelaar/koopman versus industrieel. 'Je spreekt dezelfde taal, maar begrijpt elkaar niet': Nederlanders focussen bij hun propositie op prijs en flexibiliteit, terwijl Duitse opdrachtgevers vooral geïnteresseerd zijn in de technische kwaliteit en vooruitstrevendheid van een product of dienst. In Duitsland staat kwaliteit op plaats 1, 2 en 3 en gaat het daarna pas over de prijs.”