

Meer FD.nl lezen? Registreer je nu en lees gratis 5 artikelen per maand.

Kretschmar, E. • Opinie

29 jan 14

Tekst

Krant



Kom je afspraken gewoon na

 Krant-20140129 -0-011-018.pdf

Enrico Kretschmar

Onlangs ontving ik een mail van een inkoper van een wat groter Duits industriebedrijf die vorig jaar aan een van onze ‘Zuliefertreffen’ — bijeenkomsten waar Nederlandse toeleveranciers in contact kunnen komen met vooraanstaande Duitse industriebedrijven — had deelgenomen. Een heel professionele man, die van tevoren alles wilde weten. Niet altijd in voor smalltalk, maar wel iemand die zijn afspraken bijzonder stipt nakwam. Tijdens het Zuliefertreffen heeft hij twaalf Nederlandse bedrijven persoonlijk gesproken. Deze bedrijven konden allemaal leveren wat hij zocht. ‘A perfect match’ en een geslaagde dag. Zou je zeggen.

‘Leider muss ich Ihnen mitteilen, dass die Kommunikation mit den niederländischen Zulieferern noch nicht 100% einwandfrei verläuft’, schreef hij. Wat een eufemisme. Uit de door hem meegestuurde evaluatie van de bijeenkomst bleek dat met tien van de twaalf bedrijven vervolgacties waren afgesproken. Drie van deze tien bedrijven zijn de gemaakte afspraak nagekomen, zeven hebben niet meer gereageerd. Geen tijd, anders begrepen, niet aan toegekomen, vergeten — om maar een aantal excuses op te noemen.

Wat zegt dat over Nederlandse bedrijven en over hun kansen op de Duitse markt? En nog belangrijker: is het ooit zo gemakkelijk geweest om je op een positieve manier van je collega’s te onderscheiden? Kom gewoon je afspraken na. Doe gewoon wat je zegt. Dan komt het ook gewoon goed.

Enrico Kretschmar is oprichter van Gateway to Germany.

Meest gelezen
