



HEIKE HARTMANN

optImagine GmbH

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit D-NL

Schwerpunkt: Marketing/Vertrieb/Personal

Sie wollen auf den niederländischen Markt?

**Betrachten Sie dann die Welt aus
niederländischer Sicht!**

Grensoverschrijdend samenwerken NL-D

Vakgebied: marketing/verkoop/personeel

**Wilt u de Duitse markt op? Zet dan een Duitse
bril op!**

TIPS & TRICKS: ONLINE SIND BESONDERS WICHTIG...

TIPS & TRICKS: ONLINE ZIJN BIJZONDER BELANGRIJK...

- Thema „**Glaubwürdigkeit**“: in D untermauern durch „Beweise“ (Zertifikate, ...), in NL durch eine gute Beziehung (Testimonials); beide: schnelle Reaktion!
- Thema „**Content**“: in Deutschland umfassend, mit Detailkenntnis punkten; in NL Überblick geben, weiterverweisen
- Thema „**Stil**“: in D eher etwas zurückhaltender in Farbe, Form, Layout, Ansprache; in NL darf es bunt, abwechslungsreich und direkt sein
- **Modernität**: NL ist hinsichtlich technischer Infrastruktur, Internet-Gebrauch und einigen gesellschaftlichen Entwicklungen D einige Jahre voraus
- **Sprache**: nicht alle Deutsche können Englisch, und nicht alle Niederländer sprechen Deutsch

- M.b.t. „**geloofwaardigheid**“: voor D „harde bewijzen“ gebruiken, bijv. certificaten, diploma's, traditie benoemen. In NL is een goede persoonlijke relatie belangrijk
- M.b.t. „**content**“: in D omvattend en met veel detailkennis informeren; in NL overzicht geven en doorverwijzen
- M.b.t. „**stijl**“: in Duitsland gebruikt men kleuren, vormen en lay-out met wat meer terughoudendheid en zijn ze minder direct in de benadering. In NL mag het kleurrijk, afwisselend en direct zijn.
- M.b.t. „**moderniteit**“: de technische infrastructuur en het media-gebruik is in NL wat verder doorontwikkeld dan in D
- M.b.t. „**taal**“: niet alle Duitsers spreken Engels, en niet alle Nederlanders spreken Duits

TIPS & TRICKS: ALS NEDERLANDER IN DUITSLAND

DO:

- Etwas Besonderes bieten
- Qualität betonen
- Konkrete Beispiele, Zertifikate, Zeugnisse angeben
- Möglichst wenig Preisverhandlungen
- „ordentlich“ auftreten (Kleidung, Siesen, Pünktlichkeit...)
- Besprechungen gut vorbereiten
- „afspraak is afspraak“
- Niederlande-typische positive Klischees bedienen

DON'T:

- Witze nicht/sparsam einsetzen
- Den Aspekt „Gezelligheid“ zu stark betonen
- Dem Preis zu starken Raum einräumen
- Behauptungen unbewiesen in den Raum stellen
- Zu modern auftreten
- Understatement im Auftreten
- Den hierarchisch Entscheidungsbefugten übergehen
- Zu viel verhandeln/nachverhandeln

TIPS & TRICKS: ALS DEUTSCHER IN DEN NIEDERLANDEN

DO:

- Korrekt deutsch auftreten (das erwartet man...)
- Konkreten Nutzen anbieten
- Attraktiven Preis betonen
- Bei (Preis-)verhandlungen „Wechselgeld mitbringen“
- Persönlichen Beziehungen einen Stellenwert einräumen
- Kreativität zeigen, Farbe, Formen!
- Auch mal etwas wagen
- Referenzen angeben
- Humor zeigen
- Flexibel sein

DON'T:

- Witze nicht/sparsam einsetzen
- Zu viele Detailinformationen
- Den Aspekt „Status“ betonen
- Zu formell auftreten
- Mit der Tür ins Haus fallen
- Zu stolz auf „Made in Germany“ sein
- Sich schämen, ein Deutscher zu sein
- Sofort Deutsch sprechen, lieber Englisch anbieten
- Auf buchstabengetreue Auslegung von Protokollen bestehen

Fragen?

Herzlich gerne – lassen Sie uns in Kontakt
bleiben!

Meer weten?

Uw vragen zijn welkom – nu of op een later
moment.



KONTAKT

Goldammerweg 15

D- 48432 Rheine

Tel: +49 (0) 5971 913568

mobil: +49 (0) 176 43110897

info@optimagine.de

www.optimagine.de

www.optimagine.nl

[linked in](#)

[xing](#)