

## N I E U W S F L I T S

### Beursbezoek Hanse - Expo

te

Oldenburg

23 april 2008

Door: Lineke Wietsma

Ruim 30 deelnemers stapten 23 april jl. de bus in om een excursie te maken naar de Hanse-Expo. Met een gezellig en gevarieerd gezelschap gingen we op weg naar Oldenburg. Al snel had iedereen een gesprekspartner gevonden en werd er lustig op los genetwerkt. Na een warm welkom van Irmgard Dechesne (KKNN) en Manon Loots (Netwerkbuis) was het tijd voor koffie. Bij de koffie werden we verrast met een aangename lekkernij van het Hanze Huis, marsepein met chocolade.



Binnen anderhalf uur stonden we met de hele groep in het prachtige dorpje Bad Zwischenahn waar in het NordWest Hotel een lunch voor ons klaar stond. Onder het genot van luxe broodjes kregen we een lezing van Herr Henk Notté, van VM-ABC, over de cultuurverschillen tussen Nederland en Duitsland. VM-ABC is een bedrijf dat adviseert en begeleidt met als kernpunt *“verkoopmanagement”* en is gespecialiseerd in: *Zaken doen in Duitsland!*

De cultuurverschillen en hoe zaken te doen in Duitsland kwamen uitvoerig aan bod. Herr Henk Notté wist ons gelijk te boeien met de vraag: *“Hoe zou een Nederlander hier beginnen en hoe zou een Duitser dat doen?”* Een Nederlander begroet zijn publiek joviaal, een Duitser daarentegen is terughoudend en formeel. Beide houden wel van handen schudden. De Duitsers overdrijven het echter. Niet alleen bij begroeting geeft men iedereen een hand, ook bij vertrek is dit gangbaar. Zelfs op het werk, waar men dagelijks met dezelfde mensen omgaat, is het handen schudden tussen collega's bij komen en gaan bijna een vast ritueel. Wat voor een Duitser een grote belediging is, is te snel over gaan op 'Du'. Het 'Du' is zeer persoonlijk en vereist dat je elkaar al langer kent. Nog een ding wat absoluut 'not done' is, kussen bij de ontmoetingen, dit betekent verlies van respect. Voor de zakenman betekent dat: pak je spullen, het gesprek is al afgelopen voordat het überhaupt begint!

En zo blijven de verschillen tussen Nederlanders en Duitsers maar komen. De meeste interessant andere erg grappig. Maar hoe je ze ook bekijkt, met deze informatie kunnen wij, Nederlanders, absoluut ons voordeel doen.

De vraag die toch blijft hangen en we allemaal willen stellen is: *“Hoe kun je onder deze omstandigheden als Nederlander zaken doen in Duitsland?”* Het advies wat we krijgen van

Henk Notté: *“Breng niet alleen begrip op voor de verschillen in mentaliteit en manier van werken: Accepteer deze ook!”* (Bron: Lezing Herr Henk Notté)

Na de heerlijke lunch en interessante lezing vervolgden we onze weg naar de Hanse-Expo in de Weser Ems Halle in Oldenburg.

Aangekomen op de beurs brachten we eerst een bezoek aan de stand van de Kwaliteitskringen Noord Nederland, - Regio Zwolle en -Flevoland. Na deze bezocht te hebben kon iedereen zijn gang gaan en kennis maken met diverse Nederlandse en Duitse bedrijven die op de beurs te vinden waren. Na 2 uren over de beurs rondgestapt te hebben, verzamelden we weer bij onze eigen stand en konden de deelnemers nog even iets drinken voordat we de terugtocht aanvaardden.



Om 16.00u vertrok de bus weer terug richting “der Heimat”. In de bus werden nog eens verrast door een, door Albron Catering, goed verzorgde netwerkborrel; compleet met lekkere borrelspiesen en drankjes. Zeer aangenaam op deze toch wel warme terugreis. Wijn en bier vloeiden genoeg, want de meeste van ons hoefden immers toch niet meer met de auto. Naarmate de grens naderde werd het dan ook steeds gezelliger in de bus. 18.15u stapte de eerste ploeg beursgangers uit de bus om voor de Martiniplaza nog wat na te kletsen.

Met dank aan Trade Detectives, het Hanze Huys, Haitzma Beton, Paul Elzinga Promotions, VM-ABC en Albron Catering, kijken we terug op een geslaagde busexcursie.

