

Holländer baute Firmenquartier

Von Bettina Fabich

Oldenburg/Groningen. Deutsch-niederländische Verständigungsprobleme sind oft lustig und können die erste Kontaktaufnahme auflockern und erleichtern, zumal diese aufgrund der großen sprachlichen und kulturellen Nähe in der Regel schnell zustande kommt. Aber gerade diese Nähe kann auch ein Problem sein, weil sie dazu verleitet, vorhandene (kulturelle) Unterschiede nicht als solche wahrzunehmen und Verhalten und verbale Äußerungen verkehrt zu interpretieren.

So kommt es beispielsweise dazu, dass der deutsche Geschäftspartner sich über den Niederländer ärgert, der erst so getan hat, als ob das Geschäft schon getätigt sei und nichts mehr davon wissen will, wenn er unterschreiben soll. Aus der Perspektive des Niederländers war von einem Geschäft aber

noch keine Rede, er wollte nur höflich und zuvorkommend sein. Oder der Niederländer ärgert sich, weil der Deutsche nun schon zum wiederholten Mal anruft, und um die Übermittlung von konkreten Daten für ein Projekt bittet, das erst in sechs Monaten starten soll.

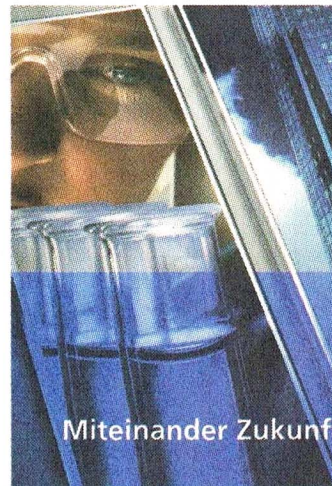
Während Letzterer gerne alles frühzeitig detailliert plant, reicht dem anderen die Grobplanung und kommen die Details erst sehr viel später. Beide sind irritiert über das Verhalten des Anderen, weil sie mit den Gepflogenheiten im anderen Land nicht vertraut sind. Solche Irritationen, deren Grundlage Betroffene nicht selten in persönlichen Animositäten vermuten, können dazu führen, dass das Geschäft nicht zustande kommt, oder die Geschäftsbeziehung vorzeitig scheitert. Das kostet Zeit, Geld und Nerven und außerdem werden damit auch Chancen vertan, denn gerade diese Unterschiede können einen Mehrwert haben und zu Synergieeffekten führen, wenn sie erkannt und respektiert werden.

Denies bereitet mit einem Ge-



Bettina Fabich an ihrem Stand "DENIES" auf den Promotiedagen in Groningen. Foto: im

samtconcept, das sowohl Sprach- und Kulturtraining, als auch projektbegleitendes Coaching und ergänzende Dienstleistungen beinhaltet, optimal auf den Markteintritt im Nachbarland vor und betreut auch deutsch - niederländische Kooperationen, die Kulturunterschiede nicht nur überwinden, sondern als Quelle von Synergieeffekten nutzen möchten. Danny van Leeuwen, der das Firmenquartier in Oldenburg-Tweelbäke bauen ließ, war auch ein Kunde von Denies.



Miteinander Zukunft