



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert



Verhandeln mit Niederländern



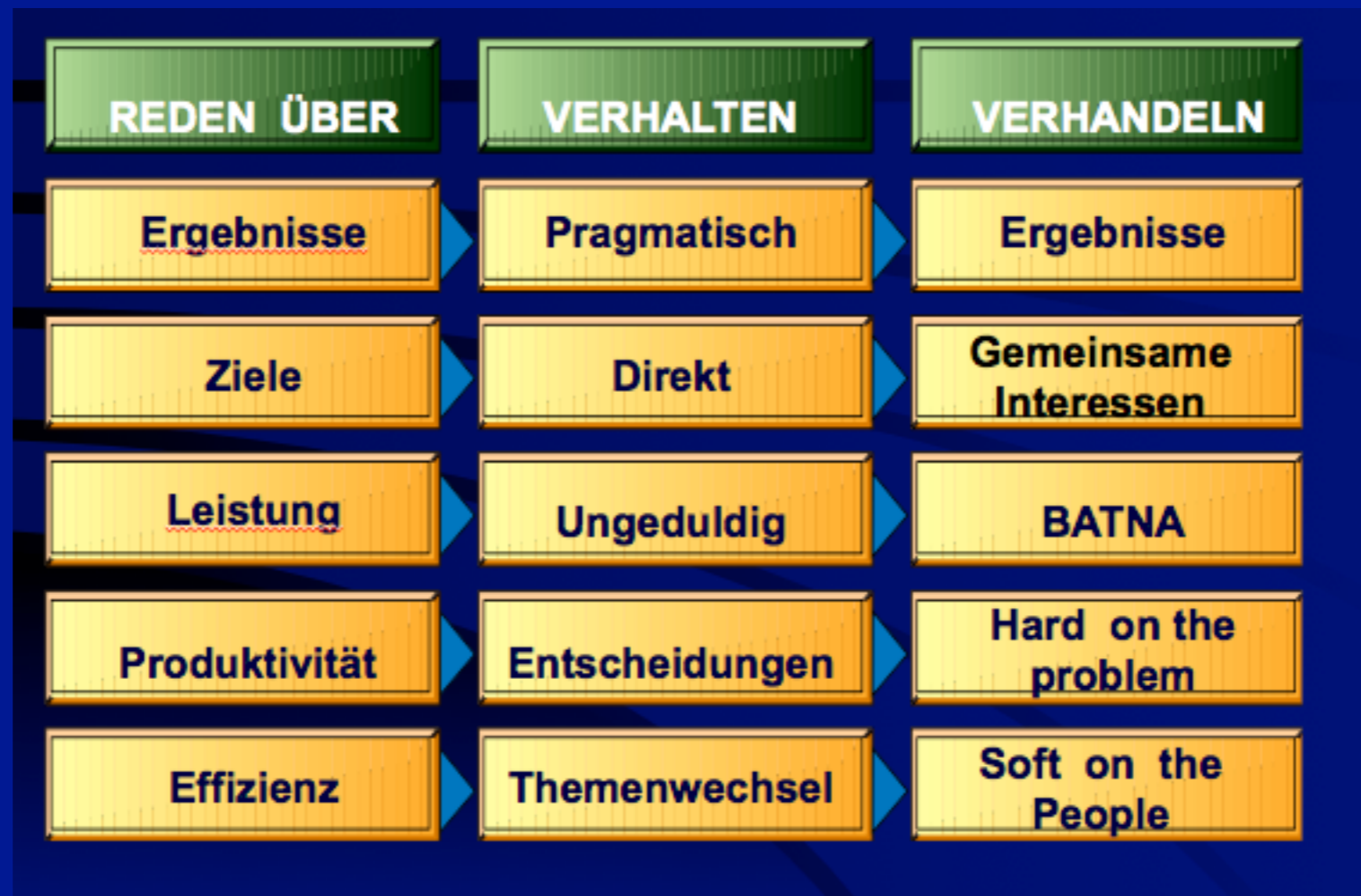
© Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung von der Beratungsfirma Beniers Consultancy unzulässig und strafbar.  
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

[www.beniers-consultancy.com](http://www.beniers-consultancy.com)  
<http://blog.beniers-consultancy.de>

## Amsterdam: 168 Kulturen



## Niederländer: handlungsorientiert: was?



## Verhandeln mit Niederländern

- Niederländer haben (sehr) gute Englisch-Kenntnisse: Visitenkarten auf Englisch sind üblich.
- Man hat großen Respekt vor guter (Aus)Bildung: (Aus)Bildung auf Visitenkarten erwähnen.
- Unterlagen sollen klar, unmissverständlich sein.
- Folien usw. ausgezeichnete Gestaltung.

## Verhandeln mit Niederländern

- Überzeugen: empirische Daten, Zahlen, Berichte usw.
- Subjektives spielt bei Vorschlägen, Entscheidungen eine sehr geringe Rolle.
- Versammlungen: Niederländer geben wenig Information und subjektive, emotionale Argumente werden nicht akzeptiert.

## Verhandeln mit Niederländern

- Versprechen: Niederländer erwarten, dass man Versprechen nachkommt.
- Niederländer schätzen Ehrlichkeit.
- Lieber Schroffheit als Ausreden usw.
- “Nein”: Antworten, wie “Ich will es mir noch mal überlegen” usw. werden nicht akzeptiert.

## Verhandeln mit Niederländern

- Entscheidungen: langsamer als in den USA, aber schneller als in der BRD.
- Entscheidungen treffen auf der Grundlage von Konsens.
- Darum spielen Gruppen (von Mitarbeitern usw.) eine wichtige Rolle.
- Darum decision-making process langsamer.



## Verhandeln mit Niederländern

- Für Niederländer ist Freiheit im Denken und Handeln das wichtigste im Leben.
- Niederländer wehren sich heftig gegen Zwang.
- Darum muss der Chef sich jeden Tag aufs neue bewähren.
- Mitarbeiter führen nur Aufträge aus, wenn sie von deren Sinn überzeugt sind.

## Verhandeln mit Niederländern

- Niederländer sind die besten Wasser-Manager der Welt.
- Niederländer sind Spitze in der Off-Shore-Industrie.
- Niederländer bauen überall in der Welt die besten Hafenanlagen.

# Verhandeln mit Niederländern

- Die Niederlande haben von altersher offene Grenzen.
  - Folgen:
    - Starke internationale Orientierung.
    - Toleranz Menschen aus Fremdkulturen gegenüber, die sich der niederländischen Kultur anpassen.
    - Aufgeschlossenheit in bezug auf neue Entwicklungen: Risikoakzeptanz größer als z.B. in der BRD.

## Verhandeln mit Niederländern

- Niederländer sind geborene Kaufleute und mit Amerikanern und Briten. die besten Communicator der Welt.
- Niederländer sind durch dieses kaufmännische Verhalten sehr flexibel und weisen große Anpassungsfähigkeit auf.
- Niederländer verhalten sich sehr empathisch, im Gegensatz z.B. zu Deutschen.

## Verhandeln mit Niederländern

- Niederländer sind sehr kundenorientiert.
- Die Niederlande sind das computerdichteste Land der Welt mit den meisten Internetverbindungen.
- Niederländer lassen sich durch ihre nüchterne Art nicht so schnell beirren.
- Die Niederlande sind ein kleines Land: Nationalbewusstsein ist kaum vorhanden.



BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte



Verhandeln mit Niederländern



[www.beniers-consultancy.com](http://www.beniers-consultancy.com)  
<http://blog.beniers-consultancy.de>

C.J.M. Beniers. *Interkulturelle Kommunikation*.  
Hanser Verlag München, BRD. ISBN: 3-446-40220-9.

C.J.M. Beniers. *International Business Language for Industrial Engineers*.  
Hanser Verlag, München, BRD. ISBN: 3-446-22374-6.

C.J.M. Beniers. *Hörbuch Interkulturelle Kompetenz*.  
Technisat Digital GmbH. Daun, BRD