

## Bedrijfscultuur in Duitsland / Betriebskultur in den Niederlanden

Kennis van de taal en van de cultuur zijn dé succesfactoren bij het zakendoen en het onderhouden van (in)formele contacten. Door de onbekendheid op deze punten laat het Nederlandse bedrijfsleven vele mogelijkheden onbenut bij onze oosterburen. De links naar de zes YouTube filmpjes bieden ondersteuning in de contacten met Duitse partners (en voor de Duitsers met Nederlandse contacten). De hier gepresenteerde video's werden, enkele Interregprojecten geleden geproduceerd. Ze zijn nu digitaal geremasterd en nog steeds actueel.

*Die Kenntnis der Sprache und der Kultur sind die Erfolgsfaktoren für das Geschäft und pflegen von (in) offizielle Kontakte. Durch den Mangel an diesen Punkten lassen die niederländischen Unternehmen viele Möglichkeiten ungenutzt. Die Links zu den sechs YouTube-Videos unterstützt Niederländer im Kontakt mit deutschen Partnern und die Deutschen mit der niederländischen Kontakte. Die hier vorgestellten Videos wurden in vorigen Interreg-Projekte produziert. Sie wurden nun digital remastered und sind immer noch relevant.*

### 1. **Bewerbungsbrief – sollicitatiebrief**

Deze video spiegelt de Nederlandse wijze de van solliciteren met de Duitse. Er blijken andere accenten, gewoonten en verwachtingen te zijn al wordt dat steeds minder. Eerst in het Duits wordt uitgelegd dat het bij solliciteren in Nederland gaat om de functie (niet het bedrijf) en ook de referenties. Solliciteren in Duitsland betekent een brochure opstellen met allerlei bijlagen.

[You Tube Video](#)

*Dieses Video vergleicht die niederländischen Art und Weise mit der deutsche sich auf eine Stelle zu bewerben. Die Unterschiede zwischen beiden Vorgehensweisen sind im Detail anders. In den Niederlanden haben Referenzen eine große Bedeutung. In Deutschland sind die Bewerbungsunterlagen umfangreicher.*

### 2. **Bewerbungsgespräch - sollicitatiegesprek .**

Deze video spiegelt het verloop van een sollicitatiegesprek. Wat zijn de do's en dont's?! Eerst in de Duitse taal wat in Nederland de kritische punten zijn en de wijze waarop een kandidaat zich presenteert. Telt de ervaring van het individu of dat van het team?! De besluitvorming kan ook tegenwoordig nog anders verlopen.

[You Tube Video](#)

*Dieses Video zeigt ein Bewerbungsgespräch. Wie soll man sich verhalten, was soll man vermeiden? Zunächst werden zentrale Aspekte eines Bewerbungsgesprächs in den Niederlanden gezeigt, es folgen die deutschen Besonderheiten. Was zählt? Die persönliche Erfahrung oder Teamspirit? Der gezeigte Ausschnitt ist nur ein Beispiel, es kann heut zu tage auch anders ablaufen.*

### 3. **Ordnung, privat und Kollegen - Orde, privé en collega's**

Het inwerken in je nieuwe baan. In het Duits tonen we eerst op welke wijze dat in Nederland verloopt. Collegialiteit, orde en grondigheid komen aan de orde. Tot slot (in de Nederlandse taal voor de Duitse situatie) komen o.a. telefoonetiquette en totstandkoming van besluiten aan de orde.

[You Tube Video](#)

*Die Einarbeitung in eine neue Stelle. In deutscher Sprache wird zunächst erklärt, wie dies in den Niederlanden ablaufen kann. Themen wie Kollegialität, Ordnung und Gründlichkeit werden angesprochen. Zum Schluss (in niederländischer Sprache für die Situation in Deutschland) werden unter anderem Telefon-Benimmregeln und das Zustandekommen von Beschlüsse angesprochen.*

#### **4. Verkaufsgespräch (formell) - verkoopgesprek (informeel).**

Deze video spiegelt de Duitse met de Nederlandse situatie. Hier tonen we (eerst in het Duits) wat in Duitsland de kenmerken zijn van een zakelijk verkoopgesprek. De structuur, voorbereiding en omgangsvormen met een klant komen aan bod. Ook het type (technische) informatie, prijsonderhandeling en besluitvorming (koopovereenkomst).

[You Tube Video](#)

*Das Verkaufsgespräch in Deutschland und in den Niederlanden. Zunächst in deutscher Sprache, anschließend auf Niederländisch werden die Merkmale eines Verkaufsgesprächs deutlich. Die Struktur, die Vorbereitung und Umgangsformen kommen zur Sprache. Auch die Art der Information, die Preisverhandlungen, der Entscheidungsprozeß und die Kaufvereinbarung.*

#### **5. Hiërarchie en flexibiliteit - Hierarchie und Flexibilität.**

Deze video spiegelt de Duitse met de Nederlandse arbeidssituatie. Het Duitstalige deel van deze video laat de formele verhouding tussen werkgever en werknemer zien (respect). Kenmerken in het werk zijn: zorgvuldigheid, protocollen en verantwoordelijkheden. In het Nederlandse vervolg komen o.a. aan de orde de afstand tussen privé en werk, het tonen van initiatief en flexibiliteit. Verschillen tussen beide landen worden minder, maar zijn nog steeds aanwezig.

[You Tube Video](#)

*Diese Video zeigt eine beispielhafte Arbeitssituation. Im deutschsprachigem Teil des Filmausschnitts wird das formelle Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gezeigt (Respekt). Merkmale bei der Arbeit sind: Sorgfalt, Protokolle, Zuständigkeiten. Im darauf folgenden niederländischen Teil des Videos kommen unter anderem das Verhältnis zwischen Privatleben und Arbeit, das Zeigen von Initiative und Flexibilität zur Sprache. Unterschiede zwischen beiden Ländern werden geringer, aber gibt es immer noch einige.*

#### **6. Versammlung - vergadering.**

Deze video spiegelt het verloop van een Duitse vergadering met eentje in Nederland. We tonen (eerst in het Nederlands) dat een vergadering er in Duitsland verschilt in systematiek, in het luisteren of meedenken. De wijze van besluitvorming en draagvlak kunnen nog steeds wat afwijken. Het vergaderproces (improvisatie en "bijpraten") spelen een rol.

[You Tube Video](#)

*Diese Video vergleicht den Verlauf einer deutschen Teamsitzung mit einer Teamsitzung in den Niederlanden. Gezeigt wird (zuerst auf Niederländisch), dass die Besprechungsformen in Systematik, im Zuhören oder im Mitdenken, in Beschlussfassung und Tragfläche voneinander abweichen. Die Improvisation im Prozeß der Sitzungen im Vergleich beider Länder spielt eine unterschiedliche Rolle.*