



'Thesis' 2005, "Is het volgens u voor een ondernemer nodig om iemand in de arm te nemen als hulp bij de Poolse administratie en de Poolse wet?". Vervolgens werd de vraag: "Wat is uw mening over de Poolse wetgeving?" unaniem beantwoord met: "Weinig transparant en voortdurend in verandering". Daarom is een goede consultant geen overbodige luxe voor een bedrijf met concrete plannen voor de Poolse markt.

Cultuurverschillen en taalbarrière overbruggen

Om een langdurige relatie op te bouwen is het noodzakelijk - met de bereidheid van beide kanten - om de cultuurverschillen en de taalbarrière te overbruggen door het inschakelen van specialisten op bepaalde vlakken van cultuur of taal. Praktisch impliceert dit dat een Nederlandse onderneming bijvoorbeeld een beroep kan doen op een consultant of een bedrijfsmakelaar die de taal machtig is en die gespecialiseerd is in Pools ondernemerschap.

Respect voor de Poolse cultuur

Polen zijn van nature een trots volk en daarom is het zeer belangrijk om een Poolse ondernemer in zijn waardigheid te laten. Respect voor de geschiedenis van dit land is zeer belangrijk. Omwille van deze Poolse trots kan het nuttig zijn een lokale medewerker te hebben omdat deze de Poolse cultuur, normen en gebruiken beter aanvoelt.

Trouw aan de zakenpartner

Twee sleutelwoorden in een partnerschap met een Pools bedrijf zijn: vertrouwen en persoonlijk contact. Deze begrippen staan direct met elkaar in verband want vertrouwen kan alleen ontstaan door veelvuldig en goed persoonlijk contact, want het is voor een Poolse ondernemer belangrijk dat hij zich kan vinden in de ideeën van het Nederlandse of Belgische bedrijf.

Veelvuldig en kwalitatief persoonlijk contact als een stevige basis

De toenemende globalisering en de opkomst van steeds modernere communicatiemiddelen maken het tegenwoordig mogelijk om met uw zakenpartners over de hele wereld snel en efficiënt te communiceren. En hoewel de Poolse technologie de laatste jaren sterk in opmars is, bevindt deze zich nog niet op West-Europees niveau. Verder hechten Polen veel waarde aan persoonlijk contact en minder aan contact via moderne telecommunicatiemiddelen; een goede samenwerking steunt op een goede relatie en volgens hen ontstaat die niet via e-mail of telefoongesprekken. Het is daarom belangrijk om in het achterhoofd te houden dat werken via e-mail, fax of telefoongesprekken niet altijd even effectief is.

Zakendoen met Polen: 10 aandachtspunten

Onderhandelingstaal

In de praktijk kan de actieve kennis van het Engels bij Polen sterk tegenvallen. Verzeker u ervan dat uw Poolse zakenrelaties voldoende kennis van de onderhandelingstaal hebben, óók op het desbetreffende vakgebied. Indien u daar niet zeker van bent, zorg dan voor een goede tolk.

Groeiproces

De Poolse zakenwereld is zich aan het ontdoen van de regels die de staatsgestuurde economie hen oplegde. Sommige bedrijven werken al op een Westerse manier, bij andere is het hervormingsproces nog aan de gang. Probeer in te zien wanneer zaken zoals communicatie, informatievoorziening of betalingsverkeer niet soepel verlopen, dat dat te maken heeft met het recente groeiproces.

Stappenplan

De Polen zijn van nature spontaan, werken dikwijls ad - hoc en kunnen vaak succesvol improviseren. Dit kan echter het zakendoen bemoeilijken. Leg afspraken schriftelijk vast. Maak een stappenplan met concrete vorderingen die u verwacht.

Stageplaats

Er zijn in Polen veel beginnende ondernemingen die succesvol zouden kunnen zijn, maar die nog weinig managementkennis hebben. Bied uw goede zakenrelatie of een van zijn medewerkers een stageplaats of een kennismakingsbezoek aan uw bedrijf aan.

Goede voorbereiding

Het verkrijgen van bepaalde inlichtingen zoals adressen, dienstregelingen en vooral telefoonnummers kan in Polen moeilijk zijn. Informatiediensten maar vooral de post- en telefoonmaatschappijen werken niet optimaal en het verkrijgen van actuele telefoonboeken of plattegronden kan lastig zijn. Bereid uw zakenreis naar Polen grondig voor en voorzie uw agenda van alle noodzakelijke detailgegevens.

Formeel of informeel?

Polen tutoyeren elkaar niet snel, vooral niet in zaken. Mensen die langer met elkaar samenwerken spreken elkaar vaak aan met: Pan Jan of Pani Anna (meneer Jan of mevrouw Anna). Blijf dus formeel totdat de mensen zelf aangeven dat ze met u minder formeel willen zijn.

Etiquette

Polen zijn bekend om hun ouderwetse hoffelijkheid tegenover vrouwen: voor laten gaan; deur openhouden; jas aangeven; stoel aanschuiven; sigaret aansteken en de beroemde handkus. Aan dat laatste hoeft u natuurlijk niet mee te doen, indien u dat niet wilt, maar de eerder genoemde hoffelijkheden zijn in het contact met Polen zeker het overwegen waard.

Gast is koning

De gast is in Polen koning. Dat betekent veel zorg en aandacht voor uw verblijf en veel tijd voor rondleidingen en er zullen veel vragen worden gesteld over u zelf en Nederland. Als u het leuk vindt, laat u zich dan lekker verwennen. Hebt u behoefte aan wat meer privacy? Maak dat dan expliciet duidelijk aan uw gastheer.

Geschenken

Bij zakelijke en informele contacten horen ook (relatie)geschenken en bloemen. De geschenken worden meestal niet gelijk uitpakket en geopend. Vaak hoort u er pas later wat over. Van bloemen wordt altijd een oneven aantal gegeven. Vaak is het maar één bloem.

Poolse keuken

Polen eten graag samen. Als u bij iemand thuis komt (dat kan ook onverwachts) krijgt u, onafhankelijk van het tijdstip van de dag, eten aangeboden en wordt u aangemoedigd om van alles te proeven en veel te eten en te drinken. Probeert u de gastvrouw of gastheer tevreden te stellen, maar wees voorzichtig: de Poolse keuken is heerlijk, maar kan zwaar op de maag vallen. En Poolse wodka drinkt gemakkelijk!



Polska Consult Holland