

## **Do's & don'ts van het zakendoen in het Verenigd Koninkrijk**

Angelique Meyer met Edwin van der Sar en stagiair Menno Bergman tijdens de opening van het NBSO in Manchester in mei 2010.

Angelique Meyer is chieft representative bij het Netherlands Business Support Office (NBSO) in Manchester. Dit NBSO biedt ondersteuning aan Nederlandse bedrijven die zaken willen doen in het Verenigd Koninkrijk. Hoewel het NBSO gevestigd is in Manchester, beslaat het het gehele gebied binnen de driehoek Liverpool, Leeds en Birmingham. Voor WereldZaken zette Angelique de do's en don'ts van het zakendoen in het Verenigd Koninkrijk op een rij.

### **Four do's**

Leer uw bedrijf en uw product te 'pitchen'. Pitchen is binnen een paar minuten uit kunnen leggen wat de activiteit van uw bedrijf is en wat de 'unique selling points' van uw diensten en/of producten zijn.

In het Verenigd Koninkrijk bestaan verschillende lokale programma's om investeringen vanuit het buitenland aan te trekken. Hoewel de nieuwe regering momenteel flink bezuinigt, blijft het een aanrader om te zoeken naar mogelijke hulp en subsidieprogramma's. De ambassade en het NBSO helpen u hier ook graag mee verder.

Wees geduldig bij het opzetten van een bedrijf. Met name het aanvragen van een bankrekening kost veel tijd en papierwerk. In het Verenigd Koninkrijk geldt een sterkere nadruk op aansprakelijkheid. Bedrijfsprocessen zijn zo aangepast dat er nauwelijks mogelijkheid is tot wanbetaling of andere vervelende gebeurtenissen door toedoen van klanten. Dit betekent dat u bij het opzetten van een bedrijf vaak veel formulieren of officiële documenten moet aanleveren, waaruit uw identiteit en betrouwbaarheid blijken.

Wees positief over de Brit en zijn land. Britten maken vaak grappen of opmerkingen over hun eigen land en cultuur, maar horen het liefst van buitenlanders alleen maar positieve dingen.

### **Four don'ts**

Te laat komen op een afspraak, met name in Londen is men strict. In het Noord-Westen van Engeland lijkt men hier wat gemakkelijker in te zijn, maar neem het zekere voor het onzekere en kom dus op tijd.

Ervan uitgaan dat de Britse markt op uw producten of diensten zit te wachten. Als u zaken wilt doen in het Verenigd Koninkrijk, moet u bereid zijn naar het land af te reizen en tijd en moeite te steken in eventuele toekomstige zakenpartners. Het VK is een ontwikkelde, volwassen markt. Door de eilandcultuur is het altijd zeer zelfstandig geweest, maar ook meer behouden.

Bang zijn om fouten te maken in de Engelse taal. Britten, met name buiten Londen,

zijn over het algemeen onder de indruk van het feit dat u in hun moedertaal een gesprek kunt voeren. Daarnaast is er ook veel begrip voor het feit dat het Engels niet uw moedertaal is en dat u mogelijk fouten maakt.

Geef in het gesprek bijvoorbeeld aan dat u af en toe naar woorden moet zoeken of dat u soms fouten maakt. Het blijft echter belangrijk om wel goed te kunnen vertellen waar uw bedrijf voor staat en wat de 'unique selling points' zijn van uw producten en/of diensten.

Geen website hebben in het Engels. Het is een 'must' om een website te hebben in de Engelse taal. Let erop dat u Brits-Engels gebruikt en dat u de Britse vlag gebruikt op uw website.

Ook zakendoen in de regio van Liverpool, Leeds en Birmingham? Ga dan naar de website van het NBSO Manchester

16-02-2011