

Polen: zakencultuur

Ook al spreken Nederlanders en Polen meestal snel 'dezelfde taal', toch zijn er culturele en sociale verschillen waarmee u rekening moet houden. Onderstaand tips voor het zakendoen in Polen.

De Polen

De Poolse handelsmentaliteit is vergelijkbaar met die van Nederland. Polen zijn zakenmensen en echte ondernemers.

De zakencultuur is formeel.

De sleutel tot succesvol zakendoen is persoonlijk contact, wederzijds vertrouwen is belangrijk.

Zakendoen kost tijd en geduld.

Afspraken maken

Minimaal vier tot vijf dagen van tevoren. Vlak voor een bezoek uw afspraak (her)bevestigen, verdient aanbeveling.

Wees op tijd.

Probeer een lange-termijn relatie op te bouwen.

Bedrijfscultuur

Hiërarchie speelt een belangrijke rol. Degene met beslissingsbevoegdheid is de enige die besluiten kan nemen. Zorg dat u bij de juiste persoon bent! Ook als het gaat om kleding en omgangsvormen is formaliteit belangrijk.

Houd rekening met bureaucratie.

De 'regeltjescultuur' kan het zakendoen vertragen, dat geldt vooral in het midden en hoger segment.

Karakteristiek voor het Poolse arbeidsethos is het korte-termijn denken. Probeer medewerkers te binden door bijvoorbeeld een opleidingstraject te bieden.

Taal

De jongere generatie spreekt Engels en in mindere mate Duits en Russisch.

28-09-2010