

Noorwegen: zakencultuur

Ook al spreken Nederlanders en Noren meestal 'dezelfde taal', toch zijn er culturele en sociale verschillen waarmee u rekening moet houden. Hieronder vindt u tips om op een succesvolle manier zaken te doen in Noorwegen.

De Noren

De Noorse samenleving kenmerkt zich door algemene maatschappelijke gelijkheid. Noren stellen elitair gedrag en daarbij behorende privileges niet op prijs. Ze gebruiken zelden titels, in brieven noch bij het aanspreken.

Noren zijn over het algemeen vriendelijk, beleefd en geïnteresseerd. Zij zijn enigszins bedachtzaam en zullen vaak een afwachtende houding aannemen. Zij wachten een pauze in een gesprek af, voordat zij zelf het woord nemen. Iemand in de rede vallen wordt als onbehoorlijk ervaren.

Veel Noren spreken Engels, maar zij stellen het op prijs als u Noors spreekt, ook al zijn het maar enige zinnen.

Noren en Nederlanders hebben dezelfde mentaliteit en hetzelfde gevoel voor humor. Dit maakt het voor u gemakkelijk om zaken te doen in het land. Bovendien denken veel Noren positief over Nederland: ze zien ons als handelsnatie bij uitstek.

Afspraken maken

De overheid en de particuliere sector zijn gemakkelijk toegankelijk. U kunt managers direct benaderen en heeft geen introductie van een bemiddelaar nodig.

Maak afspraken ruim (liefst drie of vier weken) van tevoren.

Plan afspraken (zeker langere gesprekken) vooral in de ochtenduren: dit is gebruikelijk.

Houd er rekening mee dat Noren erg gesteld zijn op hun vrije tijd en vaak vrijdagmiddag al naar hun weekendhuis willen vertrekken. Afspraken kunt u daarom beter niet later dan vrijdagochtend maken.

Het zakelijke gesprek

Noren zijn bijzonder punctueel en komen liever te vroeg dan te laat. Wees dus op tijd. Zet uw telefoon uit of schakel het geluid uit voor de bespreking. Noren beschouwen het als zeer onbeleefd als de mobiele telefoon gaat tijdens een zakelijk gesprek. Het is niet ongewoon als Noren u na een zakelijke bijeenkomst voor de lunch uitnodigen om elkaar wat beter te leren kennen. Hierbij komt van alles aan bod, maar Noren doen dan zelden zaken.

De kledingvoorschriften zijn over het algemeen informeler dan in Nederland. Het niet dragen van een net pak of das drukt geen gebrek aan ernst of respect uit.

Voornamen worden vaak vermeld op visitekaartjes en in correspondentie. Noem elkaar tijdens gesprekken alleen bij de voornaam als u elkaar al goed kent.

Onderhandelingen

Noren nemen de tijd om tot een beslissing te komen. Waar een Nederlander liever snel een oplossing ziet, zoekt een Noor net zo lang door tot hij de ideale oplossing heeft gevonden (zelfs als deze te laat komt).

Noren houden niet van keiharde prijsonderhandelingen. Nederlandse ondernemers zijn bereid tot hard onderhandelen, terwijl Noren direct hun uiteindelijke prijs noemen, waardoor er geen ruimte is om te onderhandelen.

14-01-2011