

Zweden: zakencultuur

Het Nederlandse product en de Nederlandse zakenpartner genieten in Zweden van oudsher een goede reputatie. Maar ook al spreken Nederlanders en Zweden snel 'dezelfde taal' op cultureel en sociaal gebied, er zijn zeker bepaalde verschillen waarmee u rekening moet houden. Hieronder vindt u tips om op een succesvolle manier zaken te doen in Zweden.

Een afspraak maken

Over het algemeen zal het niet moeilijk zijn om een zakelijke afspraak te maken; Zweedse managers zijn doorgaans zeer toegankelijk.

Maak bij voorkeur de afspraak ten minste drie weken van te voren.

De werktijden in Zweden liggen over het algemeen wat vroeger dan in Nederland.

In juli zijn veel Zweden met vakantie en kan het gebeuren dat alleen contact met de telefonist(e) of secretaresse mogelijk is.

De bespreking

Besprekingen gaan snel en zijn to the point. Zweden komen over het algemeen onmiddellijk ter zake zonder inleidend praatje.

(Powerpoint)presentaties dienen realistisch en gedetailleerd te zijn.

Gegevens, feiten en grafieken zijn belangrijk. Emotionele argumenten sorteren weinig effect.

Geef bij besprekingen de gesprekspartner(s) vooral de tijd een beslissing te nemen.

Er is vaak een aanloopperiode nodig, ook omdat er bij het nemen van belangrijke beslissingen veel mensen binnen de organisatie zijn betrokken.

Presentatie

Draag correcte kleding en kom op tijd voor afspraken.

Punctualiteit wordt op prijs gesteld. Maak daarom ook niet te veel afspraken op een dag, want reistijden kunnen tegenvallen.

Zorg ervoor dat u voldoende visitekaartjes meebrengt waarop uw functie in het Engels is vermeld. Toevoeging van academische titels is niet noodzakelijk. Vermeld op het kaartje liefst uw voornaam of roepnaam en volsta niet met initialen.

Zorg voor een goede brochure in het Engels of Zweeds.

Taal

De meeste Zweden spreken uitstekend Engels, de oudere generatie beheerst soms nog het Duits. Een paar mooie Zweedse zinnen helpen vaak het ijs te breken.

Relatiegeschenken

Relatiegeschenken zijn bij een eerste contact niet gebruikelijk. Eventueel kunt u een kleine attentie geven, zoals een voorwerp met firmalogo, een agenda of (bedrijfs)stropdas; geschenken die voor de ontvanger geen verplichtingen scheppen. Vermijd dure geschenken; ze worden door de fiscus als een vorm van inkomen

beschouwd.

28-12-2010