

Internationaal zakendoen

Presentatie Kivi Netwerkcafé

7 maart 2016

'Agenda'

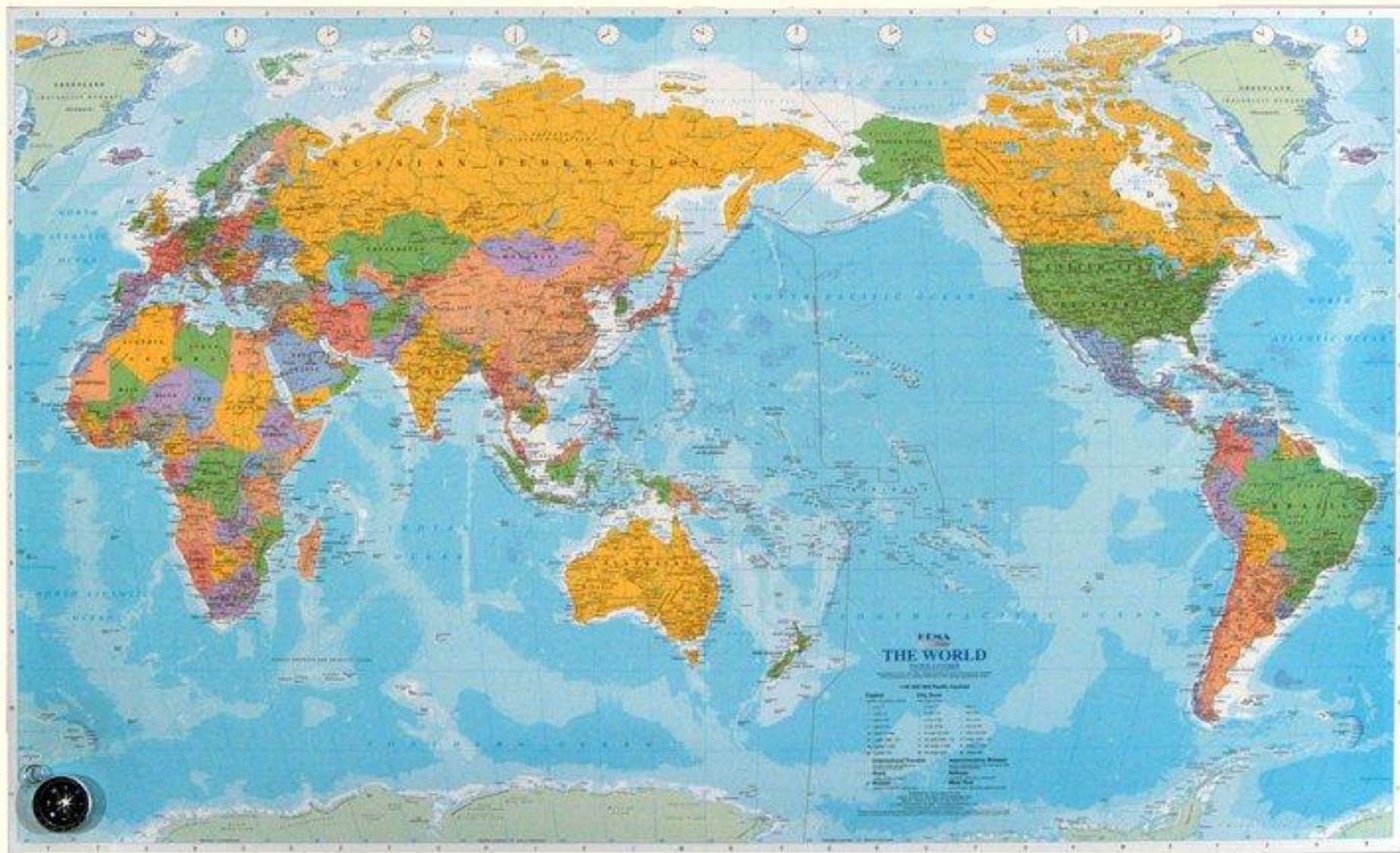
- Introductie
- Achtergrond voor de presentatie
- Zaken doen in
 - Australië
 - Japan, China, Korea
 - Midden Oosten
 - Rusland
 - Duitsland
 - Verenigde Staten

Internationaal zakendoen

- Uitnodiging voor gesprek
 - Hoe komt deze tot stand,
 - hoe kom je bij de juiste persoon,
 - denk aan hierarchie,
 - hoe lang duurt een bezoek,
- Bezoek
 - Begroeting, Visite kaartje, 'courtesy phrases'
 - Weet wie 'aan de andere kant van de tafel zit', namen, positie, verantwoordelijkheden
 - Balans in de partijen aan tafel. Hou altijd een 'escalatie' niveau achter de hand.
 - Weet wat de agenda is, wat wordt wel/niet besproken
 - Wat wordt gezegd en wat wordt niet gezegd, observatie.
 - Wat is een succesvolle vergadering, wat verwachten beide partijen.
- Kleding

Internationaal zakendoen (2)

- Relatiegeschenken
 - wanneer is het gepast, wat geef je wel/niet, voor wie neem je wat mee.
- Uitnodiging voor diner/lunch
 - Weet dat de gasten de uitnodiging zullen aannemen, wat bespreek je wel/niet,
- Vervolgafspraken
 - wanneer, wie komt, wie niet
- Hoe problemen bespreekbaar maken
- Belang van lokale aanwezigheid,



Australië

- Opmerkingen

- Minder westers dan wij denken.....

- Wederzijds vertrouwen is de basis.
 - Doe wat je hebt beloofd en toon commitment.
 - De 'business' zelf kan gedaan worden in 5 minuten.

- Neem de tijd...

- Je bent van ver gekomen, de klant is dus belangrijk voor je, dus neem de tijd voor het bezoek

- Diner is belangrijk.

- Doel: kennismaken, willen wij zaken met elkaar doen?!

- Lokale vertegenwoordiging.

Australië

➤ Bezoek

- Geen grote delegaties!
- luisteren, luisteren, luisteren.....
- ...down-to-earth...no sales pitch!
- Kennis en ervaring worden op waarde geschat.
- Bereid zijn om te investeren in de relatie met de klant. Commitment!

• Onderhandelingen

- Zakelijk, open
- Wees duidelijk in je bedoelingen
- Toon commitment

Japan

- Opmerkingen

- Contact leggen

- Local representative belangrijk (taal, gebruiken/tradities, ´vertalen´ van signalen)
 - Uitnodigingsproces via de hiërarchie
 - Pas op voor ´lekkage´ van informatie a.g.v. universiteitsconnecties en anciënniteit.
 - Nippon Inc.

- Eerste bezoek ´courtesy visit´ - 45 minuten max.

- Introductie van de aanwezigen, visite kaartje!!!
 - Balans in niveau aan tafel, behandel geen onderwerpen die onder jouw niveau zijn.
 - Kennis en ervaring hoog gewaardeerd, ´grijs´ haar is belangrijk,
 - Agenda:
 - Wederzijds: Introductie van het bedrijf. Het is goed een presentatie *document/jaarverslag te overhandigen maar geen presentatie geven.*
 - Bezoekers: visie geven op de markt in andere delen van de wereld.
 - Ontvangende partij: problematiek waar het bedrijf mee geconfronteerd wordt (=de basis voor mogelijke samenwerking).
 - Resultaat: ´we are properly introduced´. Nu kan het overleg beginnen.

Japan

- Onderhandelingen
 - Local representative + regelmatig bezoek van specialisten
 - Duurt minimaal een jaar voordat er een vertrouwensbasis opgebouwd is.
 - Geduldig blijven, in gesprekken maar ook in het hele proces.
 - Overleg op basis van wederzijds respect.
 - Als er een overeenkomst is, is een 'handshake' voldoende.
 - Lange termijn visie
 - Diner
 - Uitnodiging wordt geaccepteerd als er voldoende vooruitgang is geboekt.
 - Belangrijke/vertrouwelijke informatie gezegd tijdens diner op tafel is 'niet gezegd' en kan bij het overleg de volgende dag niet gebruikt worden.
 - 'visit to the garden'
- Belangrijk:
 - Courtesy visit door management minimaal 1 keer per jaar.

China

- Opmerkingen

- China

- Land met een ontwikkeling en een cultuur van duizenden jaren oud.
 - Beperkte voorraden olie en gas maar heel veel steenkool.
 - Afgelopen decennia heeft China voor honderden miljarden dollars belangen gekocht in ertsreserves, oliemaatschappijen, technologie,.. Strategisch inkopen!
 - Goede universiteiten, meer vraag dan aanbod goed opgeleide mensen.
 - Inhaalslag met het 'westen': van 'copied in China' naar 'designed in China'.
 - Behoeftte aan technologie en investeringsgelden: Bekorten ontwikkelingstijdspad
 - Wat is de basis om zaken te willen doen met China? Een dilemma...!!
 - Door contacten binnen staatsbedrijven en universiteiten lekt informatie weg.

- Bedrijven

- Staatsbedrijven versus particuliere bedrijven
 - „oude“ stijl management versus „nieuwe“ stijl management

- Lokale vertegenwoordigers belangrijk om aan de 'juiste' tafel te komen met de juiste mensen.

China

- Onderhandelingen

- Langdurig onderhandelingsproces.
- Ga goed voorbereid de onderhandelingen in.
 - Weet wat je wilt hebben/bereiken.
 - Alles wat je weggeeft ben je kwijt!
- Vindt de juiste gesprekspartner! In China zal de gesprekspartner niet zeggen dat hij/zij niet de juiste persoon is.
- Onderhandelaars komen graag een week naar Beijing. Zaken worden gedaan op vrijdagmiddag.
- Afspraken van 'vandaag' zijn niet altijd geldig voor 'morgen'. Zorg ervoor dat afspraken helder op papier geformuleerd zijn.

- Belangrijk

- Bezoek van Chinese delegatie aan Nederland.

Korea

- Opmerkingen

- Sterk nationaal gevoel (voorbeeld: aanpak economische crisis 1997).
- Gevoel voor eigen waarde.
- Wederzijds vertrouwen is heel belangrijk. Afspraak is afspraak.
- Informatie overdracht 'verplichting' op basis van universiteitsconnecties is heel sterk. Wordt niet gezien als on-ethisch.
 - Gevaar: weglekken van informatie naar concurrenten of overheid.
- Afspraken kunnen van ene op andere moment veranderen/afgezegd worden.
- Diner: veel drinken!
 - Waar in Japan en China drinken beperkt kan worden lukt dat niet in Korea.

Korea

- Onderhandelingen
 - Gebaseerd op wederzijds respect.
 - Argumenten goed onderbouwd.
 - Kennis en ervaring worden gewaardeerd.
 - Aanwezigheid Koreaanse collega is belangrijk.

Midden-Oosten

- Opmerkingen

- Grote ambities van Aramco/Sabir/QP/.... Focus op integrale aanpak, focus op de wereld.
 - Pos: Grondstoffen (i.e. fossiele brandstoffen) en geld.
 - Neg: Gas, water, (gekwalificeerde) arbeid en kennis
- Weet het antwoord op de vraag: 'waarom zou Aramco/Sabir/QP... zaken moeten doen met ons'
- De baas is the 'leader'
- Onderhandelen is een langdurig proces,
- Standvastigheid dwingt respect af. Toegeven is een teken van zwakte.
- 'voor wat, hoort wat' of compromissen werkt niet.
- Voorzichtig met 'escaleren' naar top management levels. Maar zorg wel dat er een escalatie niveau is.

Rusland

- Opmerkingen

- Weet waar je grenzen liggen.
- Het gebruik van tussenpersonen, handelsfirma's of toch eigen kantoren?!
- Lokale aanwezigheid met lokaal personeel.
- Controle is soms beter dan vertrouwen.

- Onderhandelingen

- Wees duidelijk wat je wilt. En wat niet.
- "Geven en nemen" werkt niet. Toegeven wordt gezien als teken van zwakte.
- Niet schrikken van agressieve onderhandelingsstijl.
- Dwing respect af!

Duitsland

- Opmerkingen

- Traditie, hiërarchie.

- Vergader cultuur, wie zit aan tafel
 - Omgangsvormen, begroeting, kleding
 - Positie Diplom-Ingenieur

- Management: knowledge based.

- Er is meer dat Nederland en Duitsland verbindt dan scheidt.

- Onderhandelingen

- Kennis van de taal is belangrijk

- Agenda

- Voorspelbaarheid
 - Onderwerpen zijn meestal van te voren al besproken

- Juiste niveau, samenstelling van het team en 'rollenspel'

- Goede voorbereiding

- Onverwachte wendingen of verrassingen voorkomen

Verenigde Staten

- Opmerkingen

- Omgangsvormen lijken informeel (‘call me John’) maar zijn dat niet. Hierarchie!
- Eigen mening ondergeschikt aan company standpunt.
- De ‘omgeving’ is belangrijk!... ‘marketplace’, shareholder value, CRM, CPS, financial analysts, quarterly result.....short term results vs long term view.

- Onderhandelingen

- Pas op voor snelle beslissingen
- Maar:gesprekspartner kan ongeduldig worden als je niet meegaat in het voorstel.
- Weet wat de waarde is van de eigen producten en/of services.

Dank u voor de interesse!

