



alma

MIJN ALMA

een ondernemers dagboek



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Hoofdstuk 1	
Het verhaal van een migrantenondernemer	6
Hoofdstuk 2	
Taalhulpmiddelen voor de ondernemer	12
Hoofdstuk 3	
Interculturele tips voor ondernemers	26



Welkom bij MIJN ALMA!

MIJN ALMA, een ondernemers dagboek, is een hulp voor migrantenondernemers die een bedrijf willen beginnen in Nederland. Het dagboek is ontstaan door onderzoek in verschillende soorten bedrijven en bevat de beste tips van succesvolle migrantenondernemers die in deze landen wonen: Bulgarije, Italië, Spanje, Zweden, het Verenigd Koninkrijk en Nederland.

Het dagboek neemt je mee door alle stappen die nodig zijn om een bedrijf op te starten en biedt hulp bij het leren begrijpen van de bedrijfscultuur van Nederland. Als lezer maak je kennis met taaljargon en krijg je hulp in lessen over het land, de taal en de cultuur.

Je mag zelf uitzoeken hoe je het dagboek gebruikt: door stap voor stap alle punten te volgen, of door van de ene sectie naar de andere te springen, helemaal zoals jij het wil. Het dagboek bevat oefeningen en taken in het gehele proces.

Zowel de taalkundige als de culturele voorbeelden die gebruikt worden zijn bedoeld om situaties uit te leggen. Het zijn puur voorbeelden. De bedrijfscultuur van Nederland is, net als die van veel andere Europese landen, zeer divers en culturele overwegingen hangen af van veel factoren. Ervaringen uit de grote stad kunnen bijvoorbeeld erg verschillen van die op het platteland. Veel hangt af van waar een ondernemer zich vestigt. Is het een gebied met veel migranten, een multiculturele omgeving of een sector die zeer divers is? Het speelt allemaal een rol.

De makers van het dagboek hebben geprobeerd meerdere voorbeelden te geven van de Nederlandse bedrijfscultuur, maar het kan natuurlijk dat de ervaring van de lezers anders is. Heel veel blijft afhankelijk van de mogelijkheden en het gebied. En zelfs binnen bepaalde gebieden zijn er op lokaal niveau nog veel verschillen. Er is dus nooit een vastomlijnde en eenduidige cultuur.

Ten slotte kan dit dagboek gebruikt worden in combinatie met alle andere ontwikkelde ALMA middelen, die op de ALMA website staan: www.almaworks.eu. Daar staan onder meer interactieve boeken en verhaaltjes op video van ondernemers.

We hopen dat je dit dagboek nuttig en plezierig vindt. We zouden feedback daarom erg op prijs stellen. Dus voel je vrij om je mening en foto's online te delen op onze Facebook-pagina [@almaprojecterasmusplus](https://www.facebook.com/almaprojecterasmusplus)



Hoofdstuk 1

Het verhaal van een migranten-ondernemer

Ondernemers worden vaak gezien als onafhankelijke, risico nemende gekke mensen, die elke kans aangrijpen die zich aandoeft. Ze weten wat er nodig is om een nieuw zakelijk avontuur aan te gaan. Ze worden meestal omschreven als avontuurlijk en dapper.

Doel

In dit hoofdstuk word je geholpen om je sterke en zwakke punten als ondernemer te ontdekken. Daarnaast leer je begrijpen hoe je een nieuw bedrijf begint in Nederland.

De belangrijkste vaardigheden, kenmerken en eigenschappen die andere migrantenondernemers hebben omschreven als cruciaal voor de 'ondernemingsgeest' zijn onder meer:

- In staat zijn kansen te herkennen en deze te grijpen
- Visie en motivatie
- Gepassioneerd en toegewijd
- Hardwerkend
- Geduldig
- Goed communicatief
- Netwerker
- Veerkrachtig, de geest van een 'overlever'
- Strategisch en realistisch



En nu over jou...

Schrijf op wat jouw sterke en zwakke punten zijn. Wat heb je gezien? Waar moet je meer aan werken?

Mijn sterke punten zijn...

Mijn zwakke punten zijn...

Ik heb gezien dat...

Ik moet werken aan...

Ik heb ondersteuning nodig bij...

Migrantenondernemers beginnen om veel verschillende redenen een bedrijf in een ander land. Enkele daarvan kunnen zijn: veiligheid zoeken als gevolg van een oorlog of conflict in eigen land, een betere financiële en sociale omgeving voor henzelf of het gezin, de behoefte aan iets nieuws of de wens om een andere taal of cultuur te leren kennen. Niet iedereen heeft overigens de vrijheid om naar een land van eigen keuze te verhuizen. Met name vluchtelingen zijn afhankelijk van de regels voor opvang in de diverse landen.

Migranten die wel hun gastland kunnen kiezen, stellen duidelijke doelen bij hun keuze. Hieronder volgen enkele redenen die gemigreerde ondernemers noemen wanneer hen wordt gevraagd waarom ze naar het door hen gekozen gastland zijn verhuisd:

- Vertrouwd met de cultuur / taal van het gastland
- Economische situatie en carrièrekansen in het gastland
- De ondersteuning van regering en andere instanties voor migrantenondernemers
- De behoefte aan stabiliteit als gevolg van oorlog of politieke onrust in eigen land
- Aantrekkelijk belastingsysteem



Nu weer over jou...

Schrijf op hoe je naar Nederland kwam. Wat vind je het meest aantrekkelijk aan Nederland? Wonen er kennissen of familieleden in Nederland? Sprak je al Nederlands voordat je hierheen verhuisde?

Ik ben naar Nederland verhuisd omdat...

Het meest leuke aan Nederland vind ik...

Ik heb nog geen contacten in Nederland, maar ik ben van plan om mijn netwerk te vergroten door...

Ik heb een paar contacten in Nederland opgedaan door...

Mijn Nederlands is perfect/erg goed/goed/slecht en ik werk hieraan door...

Het verhaal van Dilek Yildiz

Dilek Yildiz wilde altijd al eigen baas worden. Maar haar ouders wilden daar niets van weten. Een vrouw aan het hoofd van een bedrijf, dat past niet in hun cultuur. Maar Dilek houdt van uitdagingen en zette toch door.

Het bedrijf van Yildiz heet Sab Bagen, en handelt in auto-onderdelen die in Turkije geproduceerd worden. Via haar kantoor in Rotterdam worden de onderdelen door heel Europa gedistribueerd. Dilek vertelt wat haar werkzaamheden zijn: 'Mijn belangrijkste taken zijn het vinden van nieuwe klanten en het onderhouden van vaste klanten. Maar ook innovatie van producten is erg belangrijk!'

Dilek vertelt verder, over het ontstaan van haar bedrijf: 'Ik heb altijd al een eigen bedrijf willen hebben. Ik vind het fijn om alles in eigen hand te hebben. Aan mijn zusje heb ik heel veel steun gehad en tegenwoordig staat ook mijn partner me bij. Mijn ouders daarentegen vinden wat ik doe veel te modern en willen er niets mee te maken hebben.'

Toch hield dat laatste Dilek niet tegen. Zij en haar zusje omarmden de Nederlandse cultuur en wilden zichzelf ontplooien. 'Mijn succesfactoren zijn hard werken en een grote inzet hebben. Het grote voordeel van mijn eigen bedrijf hebben is zelfontplooiing,' aldus Dilek.

Dilek Yildiz communiceert meestal via LinkedIn, haar website en de app. 'Mijn doelgroep is business to business. Dat zijn vaak grote en internationale bedrijven. Onze producten promoten we via internationale beurzen en presentaties. Over taal zegt ze het volgende: 'Taal is in elk land belangrijk, de taal leren is de eerste stap naar onafhankelijkheid. Ook al was het lastig, ik was gemotiveerd genoeg om door te zetten en te blijven leren en uiteindelijk heeft het mij zoveel opgeleverd.'

Dilek's tips voor ondernemers:

1. Leer de taal. Dat is de eerste stap naar onafhankelijkheid.
2. Zorg dat je een goed businessplan hebt.
3. Denk goed na over je doelgroep.
4. Beschrijf je product of dienst.
5. Kijk naar wat de concurrentie doet.
6. Zoek mensen die je vertrouwt en die je kunnen helpen.



Over jou nu...

Wat heb je van Dilek geleerd?

Ik heb geleerd dat...

Ik stel me als doel om....

Hoofdstuk 2

Taalhulpmiddelen voor de ondernemer

Een van de belangrijkste voorwaarden om succesvol te zijn als ondernemer is de beheersing van de taal van het land. De taal spreken is heel belangrijk om te kunnen communiceren met klanten, partners en de overheid.

Doel

In dit deel word je geholpen met enkele belangrijke zinnen en sleutelwoorden die je moet weten om een bedrijf te kunnen beginnen. Ook staan in dit hoofdstuk een aantal dingen die je helpen om jouw taalvaardigheid te verbeteren. En je leert wat meer over zakelijk taalgebruik, zogenaamd jargon.

Leer meer over Layla en de taal door de dialogen hieronder. Layla is van plan een winkel in etenswaren te beginnen in haar woonplaats. Ze moet haar bedrijf registreren, een pand huren, een bankrekening openen en reclame maken voor haar nieuwe bedrijf.

Bij de accountant



Layla: Ik zou graag een kleine winkel in levensmiddelen willen openen in de stad.

Accountant: Je moet je dan inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Hier heb je alle informatie.

Layla: Moet ik me ook nog ergens anders inschrijven?

Accountant: Als je mij inhuurt als accountant doe ik alles voor je.

Bij de makelaar



Layla: Ik wil een kleine winkel huren voor mijn levensmiddelenzaak. Ik heb een kleine keuken nodig.
Makelaar: Kijk hier eens naar. Dit is in het centrum en vlakbij het treinstation.
Layla: Dat is een goede buurt, hoeveel is de huur?
Makelaar: De vraagprijs is € 2.000 per maand.
Layla: Dat is behoorlijk duur. Kunnen we hier nog over praten? Ik kan niet meer dan € 1.500 per maand betalen.

Bij de bank



Layla: Ik wil graag een bedrijfsrekening openen alstublieft. Kunt u vertellen hoe dat werkt?
Bankmedewerker: U moet deze formulieren invullen, dan hebben wij alle informatie over uw bedrijf. Daarnaast moet u zich identificeren, bijvoorbeeld met uw paspoort en hebben we een bewijs nodig van uw adres door middel van bijvoorbeeld een energierekening. En natuurlijk de registratieformulieren van uw bedrijf.
Layla: Ik heb al die formulieren bij me, alstublieft.
Bankmedewerker: Ik ga er mee aan het werk. Heeft u ook een creditcard nodig?
Layla: Niet op dit moment, dank u. Maar ik wil wel graag online kunnen bankieren.

Bij het grafisch ontwerp bureau



Layla: Ik wil reclame maken voor mijn winkel.
Medewerker: Heeft u een website nodig of een online winkel?
Layla: Ik heb alleen een mooie advertentie in de lokale krant nodig.
Medewerker: Ik kan je het ontwerp voor een logo, een flyer en een advertentie aanbieden. Alles bij elkaar voor € 1.000,-
Layla: Dat klinkt interessant. Ik denk erover na en kom er bij je op terug.



Nu is het jouw beurt...

Eens kijken wat je kunt leren van Layla's ervaringen.

Heb je jouw bedrijf al geregistreerd? Heb je een pand nodig, en zo ja, heb je al contact gemaakt met een makelaar of online gezocht? Hoe ga je jouw bedrijf financieren? Heb je al over reclame maken nagedacht?

Ik heb van Layla's verhaal geleerd dat...

Ik moet mijn bedrijf financieren door...

Ik ga adverteren via...

Woordenlijst voor ondernemers

Woord in Nederlands	Verklaring in Nederlands	Schrijf hier de vertaling in jouw eigen taal
Accountant	Een professional die financieel advies geeft, helpt bij het opzetten van een bedrijf en alle relevante documentatie kan indienen bij de overheid, zoals de jaarlijkse belastingaangifte.	_____
Begroting	Een begroting geeft informatie over de inkomsten van het bedrijf (= geld dat binnenkomt), de uitgaven van het bedrijf (= geld dat er uitgaat) en de eventueel gemaakte winst (= geld dat overblijft na alle uitgaven voor de ondernemer).	_____
Bedrijf	Een activiteit waarbij tegen betaling goederen of diensten worden verkocht.	_____
	Een bedrijf registreren Het bedrijf legaal maken. De meeste bedrijven in Nederland registreren zich als eenmanszaak (ZZP), een vennootschap onder firma (VOF), een besloten vennootschap (BV) of een naamloze vennootschap.	_____
Bedrijfsplan	Een formeel en schriftelijk document met daarin de doelen van een bedrijf, de methoden om die doelen te bereiken en het tijdschema voor het behalen van de doelen. Handig voor ondernemers zelf en mogelijke investeerders en partnerschappen.	_____
Kapitaal	Een meestal grote som geld die wordt gereserveerd voor investeringen (om meer omzet te produceren).	_____
Werkgever en werknemer	Een werknemer is een persoon die wordt ingehuurd om op regelmatige basis diensten te verlenen aan een bedrijf, de werkgever, in ruil voor een vergoeding (meestal een maandsalaris) en die deze diensten niet verricht als onderdeel van een zelfstandige onderneming. Het is altijd aan te raden om een duidelijk contract af te sluiten waarin de taken en beloning voor werknemers zijn vastgelegd. Medewerkers worden ook wel personeel genoemd.	_____

Woord in Nederlands	Verklaring in Nederlands	Schrijf hier de vertaling in jouw eigen taal
Verzekering	Een overeenkomst waarmee tegen betaling persoonlijk letsel of materiële schade wordt vergoed. Zakelijke verzekeringen bestaan doorgaans uit openbare aansprakelijkheid, werkgeversaansprakelijkheid, beroepsaansprakelijkheid en opstal- en inboedelverzekeringen.	_____
Huur van een pand	Een maandelijkse betaling voor zakelijke huisvesting, zoals een winkel of kantoor. Aanbetaling: het geld dat betaalt wordt om de huurovereenkomst veilig te stellen. Makelaar: de professional die helpt bij het vinden van een pand en geschikte plek. Hypotheek: een lening om een huis of bedrijfspand te kopen, meestal bij een bank.	_____
Sector	Een werkgebied voor een bedrijf. Enkele bedrijfssectoren waar migranten ondernemers werken, zijn onder meer: Detailhandel (winkels) Horeca (restaurants, cafés, bars, catering vanuit huis) Bouw (productie, architectuur, engineering) Financiën (boekhouding, belastingadvies, bankieren) Educatie (onderwijs) Kunst en podiumkunsten (kunst, muziek, theater) Gezondheidszorg (geneeskunde, tandheelkunde, paramedici, apotheek, opticiens, enz.)	_____
Marketing	De promotie van een bedrijf. Online- en sociale mediamarketing worden steeds gebruikelijker. Een goed reclamebord, een mooi ontwerp en een folder of advertentie kunnen u ook helpen bij de promotie van een bedrijf.	_____

Woord in Nederlands

Verklaring in Nederlands

Schrijf hier de vertaling in jouw eigen taal

Leverancier

Een bedrijf dat goederen (bijv. koffie) aanbiedt aan haar klanten of diensten (bijv. gezondheidszorg).

Een goederenleverancier

Bijvoorbeeld een koffieleverancier biedt elke maand koffiebonenzakken aan een kantoor.

Een dienstverlener

Een IT-leverancier (informatietechnologie) is een bedrijf dat computer- en online communicatiesystemen in kantoren opzet. Ze doen dit als eenmalige dienst (opdracht) of als een doorlopende dienst (contract).

Belasting / belastingen

Een verplichte financiële betaling of een andersoortige heffing die door de overheid wordt opgelegd aan een belastingbetaler (een natuurlijke persoon of bedrijf / rechtspersoon). Het niet betalen, evenals het ontduiken van of het verzet tegen belastingheffing, is strafbaar.



Nu is het jouw beurt...

...denk aan je zakelijke inkomsten en uitgaven.

Ik heb een bedrijf in...

Mijn doel is om €... inkomen te halen per jaar.

Ik denk dat mijn uitgaven rond de €... zullen zijn.

Ik ben van plan om mijn inkomen te halen uit...

Ik moet andere leveranciers gebruiken voor...

Ik ga een businessplan maken dat me een winst van ...% in het eerste jaar oplevert, ...% in het tweede jaar enzovoort ...

Wist je dat er veel Nederlandse uitdrukkingen zijn die heel vaak iets heel anders betekenen dan de letterlijke vertaling?

Hieronder kan je enkele van deze uitdrukkingen leren die je in je dagelijkse communicatie met klanten en relaties kan gebruiken.

Terug naar de tekentafel

Hiermee wordt bedoeld dat je opnieuw moet beginnen en iets aan je eerste plan of idee moet veranderen. Je hoeft niet perse aan een tekentafel te gaan zitten.

Zwemmen in het geld

Als je in 'het geld zwemt' betekent het dat je heel erg rijk bent.

Geld moet rollen

Dit betekent dat geld uitgegeven moet worden.

Dat was geen gesneden koek.

Dit betekent dat het niet makkelijk ging, je moest er moeite doen. Het was niet 'voorgesneden'.

Met iemand in zee gaan

Dit betekent dat je een samenwerking met iemand aangaat. Je hoeft natuurlijk niet met deze persoon te gaan zwemmen.

Aan de grond zitten

Als je 'aan de grond zit' betekent dit dat je bankroet bent, dat je niks meer hebt.

We geven er een klap op

Dit betekent dat er een besluit genomen wordt. Dit is natuurlijk niet letterlijk met een klap.

De knoop doorhakken

De betekenis van deze uitdrukking is vergelijkbaar met 'We geven er een klap op'. Het betekent dat je een beslissing neemt.

De lat hoger leggen

Als je de lat hoger legt dan betekent het dat je doelen stelt die moeilijker zijn om te bereiken.

Het wiel opnieuw uitvinden

Dit betekent dat je dubbel werk doet, het wiel is immers al uitgevonden.

Trekken aan een dood paard

Als je 'aan een dood paard trekt' betekent het dat je met een hopeloze zaak bezig bent die alleen maar energie kost en uiteindelijk niets oplevert.



Schrijfoefeningen

Oefening 1

Schrijf je bedrijfsidee op voordat je een afspraak maakt met de Kamer van Koophandel.

Je moet onder meer aangeven:

- je persoonlijke gegevens (naam, nationaliteit, geboortedatum, etc.)
- het soort bedrijf dat je gaat beginnen (sector, producten, etc.)
- het soort bedrijfspand dat je nodig hebt (korte beschrijving)

Schrijf max. 100-150 woorden

Oefening 2



Layla is erg enthousiast en wil zo snel mogelijk haar winkel openen, maar haar vriendin adviseert haar om voorzichtig te zijn. Wat denk je, zou jij meer zoals Layla zijn, of meer zoals haar vriendin? Wat is volgens jou belangrijk voordat je een eigen bedrijf begint? Vertel het hieronder.

Schrijf max. 100-150 woorden



Oefening 3

Nu is het jouw beurt! Beschrijf het eerste deel van het businessplan voor het bedrijf dat je wilt beginnen:

OVER DE ONDERNEMER
(Algemene info, ervaring, motivatie)

OVER HET IDEE
(Korte beschrijving van jouw bedrijfsidee)

MARKT ANALYSE
(Wie is jouw ideale klant - jouw doelgroep? Wat zijn hun behoeften, wensen?
En wie zijn je concurrenten in het werkgebied?)

MARKETING STRATEGIE
(Hoe ben je van plan beter /anders in te spelen op de behoeften van jouw doelgroep dan de concurrentie?)

COMMUNICATIE EN RECLAME
(Hoe ben je van plan promotie te doen voor jouw bedrijf? Welke middelen zet je daarvoor in?)

Oefening 4



Layla heeft ervoor gekozen om live streaming op Facebook te gebruiken voor advertenties, ook al weet ze niet veel van sociale media. Wat is jouw relatie met sociale media? Hoe belangrijk is dit in jouw leven? Kunnen ze belangrijk zijn voor je bedrijf? Zo ja, hoe?

Schrijf max. 100-150 woorden



Mijn taalchecklist

- Ik spreek en versta al redelijk goed Nederlands
- Ik begrijp al enkele Nederlandse uitdrukkingen
- Ik kan goed met mijn klanten communiceren
- Ik heb geen taalproblemen in het communiceren met mijn zakenpartners en mijn personeel
- Ik ben zelfverzekerder als ik met overheidsinstanties, het belastingkantoor of de bank moet praten
- Ik onderneem actie om mijn taalvaardigheid nog meer te verbeteren



Taalscholen die kunnen helpen om jouw taalvertrouwen te vergroten:

Samen Plus is een stichting die zich richt op het verbeteren of aanleren van de Nederlandse taal gecombineerd met het doel dat men wil bereiken door het leren van de taal. Dit kan zijn werk, vrijwilligerswerk, een volgende studie of ondernemerschap. Ook biedt de stichting empowermenttrainingen aan voor mensen die de taal (nog) niet machtig zijn.
www.samenplus.org

Business Talen Rotterdam is een taleninstituut, gespecialiseerd in het verzorgen van bedrijfsgerichte privé taalcursussen.
www.businessstalen.nl

Taleninstituut Nederland biedt zakelijk Nederlands voor (anderstalige) medewerkers / expats die een gedegen basiskennis willen opbouwen of hun taalvaardigheden willen verbeteren.
www.taleninstituut.nl

N.B. Informeer bij je gemeente naar meer mogelijkheden.

Hoofdstuk 3

Interculturele tips voor ondernemers

Naast taalvaardigheid is het begrijpen van de bedrijfscultuur van een land van cruciaal belang voor het slagen van je nieuwe onderneming. Cultuur betekent van alles, van gewoonten en gebruiken en lichaamstaal tot iets weten over de geschiedenis en achtergrond van het land waarin je je vestigt.

Doel

Dit hoofdstuk helpt je met enkele nuttige culturele tips om de bedrijfscultuur van Nederland beter te begrijpen. Aan de hand van enkele leuke feitjes leer je meer over bepaalde gewoontes. De genoemde bronnen tenslotte bieden gelegenheid om verder te leren.

Volg Layla's verhaal via de volgende dialogen. Layla heeft nu haar pand en is klaar om open te gaan. Ze ontmoet één van haar potentiële leveranciers, een toekomstige zakenpartner en de eigenaar van een boekhandel naast haar zaak.

Bij de leverancier



Layla: Hallo, ik ben Layla Abadi. Ik kwam voor de bak spullen.

Kees: Hallo, ik ben Kees. Het spijt me echt, maar ik moet nu een andere klant helpen. Onze afspraak was 20 minuten geleden. Vind je het erg om te wachten?

Layla: Oh! Oké ik zal wachten.

Op het kantoor van de toekomstige zakenpartner



Layla: Hallo meneer Jansen. Ik ben mevrouw Abadi.

Jan: Noem me alsjeblieft Jan. Leuk je te ontmoeten. Fijn dat je tijd hebt.

Layla: Ook leuk jou te ontmoeten, Jan. Ik ben het niet echt gewend om mensen met hun voornaam aan te spreken.

Jan: We gebruiken hier meestal voornamen, maar we blijven beleefd naar elkaar. Veel plezier en bedankt, mevrouw Abadi!

Layla: Oh! Noem me dan Layla.

Bij de boekhandel ernaast



Layla: Hallo, ik ben Layla, van de winkel hiernaast.
Sarah: Leuk je te ontmoeten Layla, ik ben Sarah, en dit is Anneke, mijn partner.
Layla: Zijn jullie zakenpartners?
Sarah: Nee, we zijn levenspartners, we zijn vorig jaar getrouwd. Kom, ik zal je onze boekwinkel laten zien. Wij verkopen boeken over gender en seksualiteit.
Layla: Jullie winkel is mooi, ik hou van de combinatie boekwinkel met café.
Sarah: Bedankt, je kunt altijd bij ons komen koffie drinken. Of een drankje doen. Wij houden van cocktails!
Layla: Sorry, ik drink geen alcohol, maar je bent van harte welkom om mijn tajine met kip te komen proberen, mijn favoriet.
Sarah: Klinkt geweldig, maar wij zijn veganisten!
Layla: Geen probleem, ik heb veel veganistische recepten waarvan ik zeker weet dat jullie ze lekker zullen vinden.

Nu is het jouw beurt...



Leer van Layla's ervaring. Probeer jij ook altijd op tijd te zijn voor afspraken?
 Wat vind je ervan om de voornaam te gebruiken, maar toch heel beleefd te blijven?
 Wat is jouw mening over diversiteit?

Ik heb van Layla's verhaal geleerd dat...

Ik heb nagedacht over het verschil in op tijd komen tussen landen en...

Mijn gedachten over diversiteit op de werkvloer zijn...

Overzicht van culturele situaties voor de ondernemer

Situatie	Uitleg in het Nederlands over de culturele context	Schrijf hier wat er in jouw land gebeurt
Mensen ontmoeten en begroeten	Bij het begroeten van een goede vriend of familielid schud je in Nederland niet alleen de hand. Vaak geef je ook drie zoenen op de wang. Als het geen goede vriend of familielid is, is handen schudden genoeg.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Beleefd zijn	Alsjeblieft, bedankt en sorry zijn normale onderdelen van alledaagse gesprekken.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Open en direct zijn	Nederlanders kunnen behoorlijk direct zijn. Dit kan voor sommige buitenlanders onbeleefd overkomen. Je moet dit niet persoonlijk opvatten. Over het algemeen worden Nederlanders beschouwd als ruimdenkend en flexibel.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Tolerant zijn	Tolerantie is erg belangrijk in Nederland, zeker als het gaat om vrijheid van meningsuiting.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Mening geven	Het uiten van je persoonlijke mening wordt gewaardeerd en zelfs van je verwacht binnen de Nederlandse samenleving.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Afspraak maken	Mensen in Nederland hebben gestructureerde agenda's in het sociale leven en in de bedrijfscultuur. Het missen van een afspraak of te laat komen op een vergadering wordt niet alleen als vervelend ervaren, maar ook als onbetrouwbaar.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Op tijd komen	Tijd is geld in Nederland. Er wordt van je verwacht dat je op tijd bent. Te laat komen kan je imago 'beschadigen'. Vanwege de drukte op de wegen is een flexibiliteit van vijf tot maximaal tien minuten toegestaan, maar niet vanzelfsprekend.	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Situatie	Uitleg in het Nederlands over de culturele context	Schrijf hier wat er in jouw land gebeurt
Open voor diversiteit	De Nederlandse samenleving staat open voor diversiteit. Dit betekent dat alle culturen welkom zijn en dat er in principe waardering is voor andere culturen en talen. Dit is met name het geval in de grote steden. Veel steden in Nederland zijn multicultureel en meertalig.	_____
Consensus	Nederlanders staan bekend om de vele uren per week die ze besteden aan vergaderingen. Iedereen geeft zijn mening. Uiteindelijk ontstaat er een compromis waar iedereen het mee eens is.	_____
Onderhandelen	Nederlanders komen snel tot zaken en de onderhandelingen verlopen meestal in hoog tempo. Het zijn taaie onderhandelaars, terwijl eerlijkheid en betrouwbaarheid van groot belang zijn in de bedrijfscultuur in Nederland.	_____
Plannen en regelen	Nederlanders krijgen graag dingen voor elkaar, daarom is structuur en planning vaak een belangrijk element binnen de bedrijfsstrategie.	_____
Visitekaartjes	Visitekaartjes worden meestal aan het begin van een gesprek uitgewisseld. Ze bevatten meestal iemands naam, eventuele titel, functie, adres en telefoonnummer.	_____

Situatie	Uitleg in het Nederlands over de culturele context	Schrijf hier wat er in jouw land gebeurt
Over 'koetjes en kalfjes' praten	Tijdens zakelijke bijeenkomsten worden gesprekken over bijzaken, het zogenaamde 'over koetjes en kalfjes' praten, meestal kort gehouden. Echt persoonlijke onderwerpen worden vaak vermeden. Een kort gesprek over het weer is het meest voorkomende onderwerp.	_____
In de rij staan	In sommige landen kan het normaal zijn om voor te dringen in een rij maar in Nederland zullen mensen niet blij met je zijn en dat duidelijk laten merken.	_____
Borrelen en de rekening betalen	Als je met je vrienden, collega's of zakenpartners naar een café gaat, is het gebruikelijk dat iedereen voor zichzelf betaalt. Meestal geef je een fooi van 5%, dit wordt ook onder elkaar verdeeld.	_____

Nu aan jou...



Denk aan de verschillen tussen de bedrijfscultuur van jouw land en Nederland.

In mijn land betekent te laat komen...

In Nederland kun je de voornaam gebruiken en toch heel beleefd zijn. Het is zowel formeel als informeel tegelijk. In mijn land...

Nederland staat open voor diversiteit. Ik begrijp dat er wetgeving is op dit gebied en dat mensen open zijn over ras, geslacht en seksuele geaardheid. In mijn land...



Mijn cultuur checklist

- Ik begrijp de openheid van Nederland voor veel culturen en diversiteit
- Ik leer over Nederlandse gewoontes en probeer ze te begrijpen
- Ik begrijp hoe belangrijk het is om op tijd te zijn en een afspraak na te komen
- Ik onderneem actie om al mijn algemene culturele kennis over Nederland te verbeteren



Bronnen die je kunnen helpen om je culturele vertrouwen in een zakelijke omgeving te vergroten

www.business.gov.nl

www.ondernemersplein.kvk.nl

www.expatica.com

www.iamexpat.nl

www.thehagueinternationalcentre.nl

Partners

PRESSURE LINE (Nederland), coördinator

INTHECITY STUDIO (Nederland)

JFdeK (Verenigd Koninkrijk)

KU TU (Bulgarije)

IFESCOOP (Spanje)

UNIVERSITA PER STRANIERI DI SIENA (Italië)

HÄLSINGLANDS UTBILDNINGSFÖRBUND (Zweden)

STICHTING BIJ CORRIE (Nederland)

Concept en tekst: Katerina Kolyva, JFdeK; Chris Buitendijk en Svetlana Rashkov, Pressure Line;

Lia Trum, Bij Corrie

Illustraties: Aleksandra Zhelyazkova, Inthecity Studio

Ontwerp: Delian Rashkov, Pressure Line

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



alma

MIJN ALMA

een ondernemers dagboek



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union