

De zakelijke mores in Zweden

Vrienden maken in Zweden

David Holscher, mede-eigenaar van Mr. Jones, over zakendoen in Zweden:

“Ik kon helemaal mezelf zijn in het zakelijke contact met de Zweden”, vertelt David Holscher die mede-eigenaar is van theebedrijf Mr. Jones. “Als je in Nederland zaken doet, zijn er altijd veel verschillen tussen de kopende en de verkopende partij, maar in Zweden merk je dat verschil in rolverdeling veel minder.”

Holscher nam vorig jaar mei deel aan een handelsmissie naar Zweden, georganiseerd door de Nederlandse Export Combinatie en consultancybureau Market Link, in opdracht van NL EVD Internationaal. Holscher: “Ze vinden het prettig dat je langskomt en waarderen het als je belangstelling toont in je potentiële zakenpartner. Ze laten je bijvoorbeeld ook uitpraten en kijken niet de hele tijd op de klok. Die aardige, belangstellende manier van zakendoen past bij de Zweden, maar ook heel erg bij ons bedrijf. Wij gaan niet voor de snelle winst, maar vinden het vooral belangrijk om een duurzame relatie op te bouwen met mensen.”

Importeur

Market Link had al wat voorwerk gedaan in de aanloop naar de handelsmissie. Mr. Jones was tijdens de handelsmissie op zoek naar een importeur die de thee zou doorverkopen aan supermarkten en horeca. Uiteindelijk vond er tijdens de missie een aantal gesprekken plaats en werden twee partijen geselecteerd waarmee de ondernemers zaken wilden doen. Holscher: “We werden direct geconfronteerd met de inborst van de Zweed. We kregen al vrij snel een aanbod van een van de twee, maar we hadden ons oog laten vallen op de andere importeur. Die wilde er echter even rustig over nadenken en dan moet je dus geduld opbrengen. Uiteindelijk werd dat geduld beloond, want ze kwamen met een goed voorstel. In juni van dit jaar is de samenwerking begonnen en er zijn al wat dozen naar Zweden verscheept.”

Toegankelijker

Holscher heeft een oom die in Zweden woont en was daardoor al een paar keer in het land geweest. “Op basis daarvan dacht ik dat de Zweden erg stug zouden zijn, maar dat viel mee. Ze zijn veel toegankelijker dan we op het eerste gezicht denken. Je kunt vrij snel iets verder gaan in de gesprekken om het vertrouwen op te bouwen. Een beetje warmte wordt enorm gewaardeerd en dat past ook bij onze bedrijfscultuur. Bij ons is niet alles gefocust op de winst, maar we gaan óók voor de vriendschappen die je opdoet.”

Vriendschappen

Een ander cultureel verschil om rekening mee te houden vindt Holscher het feit dat Zweden een vrij egalitaire samenleving kent. Ook in het bedrijfsleven zijn er weinig hiërarchische verschillen tussen werknemers. Holscher: “In Nederland wordt iemand van de receptie anders behandeld dan de directeur. Je moet dus in je zakelijke contact opletten dat je niemand buitensluit, want er zijn veel meer mensen betrokken bij de relatie dan alleen de beslissingsnemer.” Zakendoen met Zweden, het is David Holscher vooralsnog goed bevallen.

Wereldzaken, December 2011