

Werken in Polen

Woensdag 27 oktober 2010 | Beata Bruggeman-Sekowska |

Iedereen weet dat er veel Polen in Nederland wonen en werken, maar Nederlanders aan het werk in Polen? Tak, oczywiście (ja, natuurlijk). Polen blijkt al een tijdje een vertrouwde zakenpartner te zijn voor veel Nederlanders. Maar hoe doe je zaken in Polen?

Volgens PAIiIZ S.A (het Pools Agentschap voor Informatie en Buitenlandse Investeringsen) waren in 2008 2.330 Nederlandse bedrijven actief in Polen, waarvan 1.275 ondernemingen met meer dan tien medewerkers.

Volgens de Nationale Poolse Bank (NBP) bedraagt de totale waarde van investeringen in Polen door Nederlandse bedrijven 2,2 miljard euro en daarmee was Nederland in 2008 de grootste investeerder in het land. In 2010 bedroegen de investeringen 1,6 miljard euro, waarmee Nederland de tweede plaats als investeerder inneemt na Duitsland. De drie grootste sectoren waarin de Nederlanders actief zijn: vastgoed 32%, elektronische onderdelen 23,5% en metalen 16%. Andere sectoren zijn onder meer: chemie, levensmiddelen en tabak, transport, drank en papier.

EK Voetbal 2012

Wat Polen onder andere te bieden heeft voor deze Nederlandse ondernemers zijn: lagere productiekosten, lagere loonkosten, een grote beroepsbevolking en een hoog opleidingsniveau. Maar ook.....het EK Voetbal. Het EK Voetbal wordt in 2012 in Polen en Oekraïne georganiseerd.

Een aantal Nederlandse bedrijven heeft in 2009 voor dit evenement ongeveer honderd miljoen euro aan orders binnengehaald. In Polen is de vraag naar hardware en technologie groot en er zijn inmiddels orders binnengehaald ter waarde van bijna 70 miljoen euro. Bijna de helft heeft volgens EVD (een agentschap van het ministerie van Economische zaken) betrekking op de bouw van nationale stadion in Warschau. Dit jaar nog worden de laatste orders voor bouw-en infrastructurele projecten vergeven, met name in de IT-sector en voor beveiligbedrijven.

Het recept

Orders binnenhalen is een ding, maar om succesvol te zijn in een ander land vraagt nog een extra stap. Kennis van gewoonten, cultuur, geschiedenis en omgangsvormen blijkt belangrijk. Een aantal suggesties wanneer het gaat om Polen.

Polen zijn hartelijke mensen en gastvrijheid speelt in de Poolse zakencultuur een cruciale rol. Persoonlijke contacten zijn belangrijk. Toch zijn de omgangsvormen vooral in het begin een stuk formeler dan in Nederland. Hiërarchische verhoudingen spelen in Polen een veel grotere rol dan in Nederland. De gebruikelijke aanspreekvorm is mijnheer (pan) of mevrouw (pani) en de achternaam. De ondernemer moet zich laten leiden door de 'klik' met de Poolse zakenpartner. Een gevoel van wederzijds vertrouwen is belangrijk in Polen. De ondernemer moet dus niet te snel over gaan tot het zakelijke gesprek, want Polen kunnen dit opvatten als weinig respectvol. Het is

een goede gewoonte om op tijd op de afspraak te zijn, formeel gekleed te zijn en folders mee te nemen over het bedrijf, bij voorkeur in de Poolse taal. Duidelijkheid wordt op prijs gesteld en beschouwd als zakelijk.

Misverstanden

Toch zal er altijd ruimte ontstaan voor culturele misverstanden in de communicatie. Is het doel in Nederland bij een probleem zo snel mogelijk een directe oplossing te vinden, in Polen kijkt men daar iets anders tegenaan,

Polen is 7,5 keer zo groot als Nederland. In 2008 woonden in Polen 38.135.876 mensen en dat betekent 122 personen per km². Van de bevolking woont 61,3% in steden, 48% is man en 52% vrouw. Mannen leven gemiddeld 70,5 en vrouwen 78,9 jaar. Polen is een homogeen land met 2% buitenlanders waaronder Duitsers, Oekraïners en Litouwen.

De valuta is de Poolse zloty. Polen staat in de top tien producenten van geraffineerd koper, zwavel en (bruin)kool en televisietoestellen. Polen is de grootste producent van rogge: 25% van de hele wereldproductie.

Polen is lid van de EU, de OESO, de NAVO, de WTO, de Wereldbank Groep en Het IMF.legt Rob Sterkman van EVD uit. 'Misschien is voor de ondernemer het antwoord op het probleem direct duidelijk, toch is het niet verstandig gelijk met de oplossing te komen. De perceptie van Poolse kant zal namelijk zijn, dat een snel gegeven antwoord niet doordacht kan zijn. Beter kan iemand aangeven het probleem eerder aan de hand te hebben gehad en erover na te denken om er op korte termijn op terug te komen en de juiste oplossing te vinden.'

Visitekaartjes, kleine geschenken (Goudse stroopwafels, Edammer kaas) en brochures worden aan het begin van de ontmoeting overhandigd. Polen zijn leergierig en horen graag over de ontwikkelingen in Nederland, maar wees ook weer niet te uitbundig.

Van Sittard naar Warschau

Bart Lemmens, afkomstig uit Sittard, woont en werkt in Polen sinds 2007 in Warschau. Hij weet als geen ander hoe nuttig begrip voor een andere cultuur kan zijn. 'Als Nederlander in Polen loop je vaak tegen een taalbarrière aan. Vaak spreken Polen wel Engels, Duits, of Russisch, maar ze zijn erg bescheiden en terughoudend in het contact maken, zowel privé als zakelijk.' Bart heeft Poolse taalles genomen en spreekt na twee jaar relatief vloeiend Pools. 'Pools is een van de moeilijkste talen zowel qua grammatica als qua uitspraak' vertelt hij. ' Als voorbeeld: het Poolse woord voor "twee" kent zeventien mogelijkheden en in het Nederlands is er slechts één mogelijkheid. Zelfs Polen spreken de taal niet foutloos!'

In de zakelijke ontmoetingen zijn Barts contacten dan ook blij verrast met zijn kennis van de Poolse taal. Iemand in zijn eigen taal aanspreken is charmeren en charmeren is zaken doen. Zakelijke contacten worden dan ook soms privé contacten. Ook in Polen.