

## **Griekenland: zakencultuur**

### **Do's and don'ts bij het zakendoen in Griekenland**

Onderstaand vindt u een aantal praktische tips voor het zakendoen in Griekenland. NL EVD Internationaal heeft regelmatig contact met ondernemers en adviseurs die uit de praktijk tips kunnen geven voor de beste aanpak.

#### **Algemeen**

Zakendoen in Griekenland vereist een goede voorbereiding en een voorzichtige aanpak. Bureaucratie en ondoorzichtigheid, vooral bij de overheid, zijn kenmerkend. Werk daarom samen met een betrouwbare Griekse partner die netwerken heeft op alle overheidsniveaus.

De Griekse zakenman is een geboren onderhandelaar. Hij manoeuvreert voorzichtig en vermijdt grote risico's.

#### **Taal**

De zakelijke correspondentie wordt over het algemeen in het Engels gevoerd.

De talenkennis van Griekse zakenmensen is in de loop der tijd aanmerkelijk vergroot.

Maak bij belangrijke onderhandelingen gebruik van een tolk/vertaler.

De Nederlandse ambassade in Athene kan u helpen aan adressen van tolk- en vertaaldiensten.

Enige kennis van het Grieks wordt bijzonder gewaardeerd.

#### **Zakelijke afspraken**

Persoonlijk contact is van doorslaggevend belang; bouw een vertrouwensrelatie op met de zakenpartner.

Een informele zakelijke ontmoeting in een restaurant is gebruikelijk.

Het zakelijke gesprek wordt meestal door een korte informele conversatie voorafgegaan. Sport is een zeer geliefd onderwerp.

Onderhandelingen duren vaak lang en vereisen veel geduld en doorzettingsvermogen.

#### **Levering en betaling**

Maak goede afspraken over de betalingsvoorwaarden en kijk of het mogelijk is de betalingsrisico's onder te brengen bij een kredietverzekeraar.

Lever goederen aan nieuwe relaties bij voorkeur op 100 procent vooruitbetaling.

Scherp ook bij bestaande relaties de betalingsvoorwaarden aan.

02-03-2011