

Verhandlungspraxis kompakt - Niederlande 25.07.2017

Den Haag (GTAI) - Die Mentalitätsunterschiede zwischen Deutschen und Niederländern werden oft aufgrund der geographischen Nähe unterschätzt. Im Allgemeinen sind unsere Nachbarn flexibel und verfügen über einen ausgeprägten Geschäftssinn. Trotz ihres lockeren Auftretens sind sie pragmatisch sowie ziel- und prozessorientiert. Hierarchien sind flach, auf Titel wird wenig Wert gelegt. Entscheidungsprozesse dauern in den Niederlanden oftmals länger, da ein Konsens zwischen allen Beteiligten gesucht wird.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.