

VOORBEELD VAN GRENSOVERSCHRIJDENDE CONTACTEN

SAMENWERKING OP AFROEP

tekst Frank Wöbbeking



Ep Leenders

UIT HET CONTACT DAT SEBASTIAN KEUCK, DIRECTEUR VAN MEDIENZENTRUM STRAELEN LEGDE MET EP LEENDERS VAN HET NEDERLANDSE BEDRIJF E&A BEST WEBSOLUTIONS, GROEIDE EEN INTENSIEVE SAMENWERKING. ZE LEERDEN ELKAAR KENNEN OP DE NE-D BEURS IN 2009, OP VLEGVELD WEEZE. 4931 VROEG HOE DAT VERLIEP.



Sebastian Keuck



Had u er eerder aan gedacht zaken te doen in het buurland?

Ep Leenders: 'Vier jaar geleden al. Steeds meer klanten kregen interesse voor de Duitse markt. Daarom hebben we een Duitse internetspecialist gezocht die ons kon helpen de verkoopresultaten van onze Nederlandse klanten in Duitsland te verbeteren. Daarvoor heb je nu eenmaal lokale competentie nodig. Aan de andere kant zijn er steeds meer Duitse ondernemers die andersom denken en daar kunnen wij ondersteuning bieden.'

Sebastian Keuck: 'We hebben al jaren klanten aan de andere kant van de grens, maar zelden zijn daar grote projecten uit voortgekomen. Twee jaar geleden zijn we actiever geworden op de markt van de burens.'

Hoe heeft u zich daarop voorbereid?

EL: 'We hebben gekeken naar de Duitse gewoonten in het zakendoen. Daarvoor hebben we de cursus EGI (Euregionale Gründer Initiative) gevolgd bij Fontys Hogeschool en bij de Hogeschool Niederrhein. Daarnaast hebben we contact gehad met de Kamer van Koophandel in Venlo en de Industrie- en Handelskamer in Mönchengladbach. Verder zijn we lid geworden van de businessclub Maas Rhein en hebben we verschillende beurzen bezocht. Zo zijn we in contact gekomen met Duitse bedrijven die ons wilden ondersteunen, maar tot voor kort leidde dat alles niet tot het gewenste resultaat.'

SK: 'We waren regelmatig te gast op de business contactdagen in Venlo en hebben daar geprobeerd de marktbehoeften van Nederlandse bedrijven vast te stellen en contacten te leggen.

Vorig jaar hadden we een stand op de NE-D beurs en daar hebben we aangehaakt bij E&A BEST Websolutions.'

In welke taal communiceert u met elkaar?

EL: 'In het Duits.'

SK: 'Maar dat moet ons er niet van weerhouden de Nederlandse taal te leren.'

Hoe brengt u de samenwerking in praktijk?

Beiden: 'Op afroep.'

Hoe ziet u de toekomst samen?

EL: 'Voorlopig moet het op deze basis verdergaan. We zullen zien op welke manier we het beste kunnen samenwerken.'

SK: 'Inderdaad, we willen op een ontspannen manier projecten voltooien en zo de samenwerking langzaam intensiveren, bijvoorbeeld door naar beurzen te gaan. Daarnaast hopen we te werven rond het thema van de samenwerking.'

Is er verschil tussen Duits en Nederlandse drukwerk?

SK: 'Ik vind krantachtige producten vaak van een mindere kwaliteit. Boekdruk is van gelijk niveau. Ik denk dat beeld en tekst aan de Nederlandse kant wat nadrukkelijker aanwezig zijn. Visuele prikkeling is belangrijk. In Duitsland wordt daarop tegen zeer gehecht aan zakelijkheid.'

Hoe onderscheiden websites in beide landen zich?

EL: 'Het doel van een Nederlandse website is Nederlandse klanten te bereiken. Een Duitse website zoekt Duitse klanten. Beide doelgroepen moeten anders worden aangesproken. Toon en vormgeving kunnen verschillen. Ook de techniek en het optimaliseren van zoekmachines werken anders. Het is daarom heel belangrijk vooraf de juiste strategie te kiezen.'