



Communiceren & Onderhandelen in Nieuw-Zeeland

Introductie tot de zakelijke cultuur van Nieuw-Zeeland

Voor Nederlanders is het relatief gemakkelijk zaken doen in Nieuw-Zeeland. De twee landen komen cultureel gezien sterk overeen. Toch ervaren Nederlandse professionals ook culturele verschillen wanneer zij communiceren en onderhandelen in Nieuw-Zeeland. Deze brochure geeft u een overzicht van de belangrijkste kenmerken van de zakelijke cultuur in Nieuw-Zeeland.

Samensmelting van Culturen

De cultuur van de oorspronkelijke bevolking, de Māori, speelt nog steeds een belangrijk rol in Nieuw-Zeeland. Zo zie je nog veel Māori-elementen terug in onder andere zang, dans, taal en plaatsnamen. De Britse en Ierse immigranten brachten later aspecten van hun eigen cultuur naar Nieuw-Zeeland en beïnvloedde daarmee de oorspronkelijke Māori cultuur. Meer recent hebben Amerikaanse, Australische, Aziatische en Europese immigranten en toeristen invloed uitgeoefend op de cultuur van Nieuw-Zeeland. Daardoor is de hedendaagse Nieuw-Zeelandse cultuur een mix van veel verschillende culturen.

Zakelijke Cultuur

Ondanks de invloed van veel culturen, kan er wel gesproken worden van een uniforme zakelijke cultuur. Zodra u zaken doet in Nieuw-Zeeland is het waardevol om rekening te houden met de volgende culturele kenmerken:

Indirecte communicatie



In Nieuw-Zeeland probeert men over het algemeen conflicten en confrontaties te vermijden. Kritiek wordt daarom vaak op een **indirecte** manier of helemaal niet gegeven. Daarnaast kunt u er niet altijd vanuit gaan dat gedurende onderhandelingen een 'ja' een 'ja' betekent, omdat Nieuw-Zeelanders over het algemeen **beleefd** willen blijven en **respect** willen tonen.

Korte-termijn gericht

Nieuw-Zeelanders zijn over het algemeen meer op de **korte termijn** dan op de lange termijn gericht. Hierdoor ontbreekt er bij bedrijven soms een lange termijn visie. Een voordeel van deze eigenschap is dat Nieuw-Zeelanders **flexibel** zijn en over het algemeen open staan voor nieuwe partnerschappen en ideeën.

Relatiegericht

Nieuw-Zeelanders vinden het opbouwen en behouden van **relaties** erg belangrijk. De zakelijke omgang is er daardoor erg **vriendelijk** en **open**. Men maakt tijd voor smalltalk en verwacht dit ook van zakenpartners.



Informele werkwijze

De Nieuw-Zeelandse zakelijke cultuur wordt ook getekend door haar **informele werkwijze**. Op de werkvloer spreekt men elkaar meestal aan bij **voornaam**. Houdt u er daarnaast rekening mee dat Nieuw-Zeelanders zich over het algemeen **informeler kleden** dan Nederlanders. De kledingstijl kan het beste als 'casual business' beschreven worden.

Praktische Tips

Eerste contact:

- Het is zeer nuttig om via een lokale connectie contact op te nemen met een potentie zakenpartner.
- Het is daarnaast waardevol om referenties te hebben, aangezien hier relatief vaak om gevraagd wordt in Nieuw-Zeeland.
- U kunt voor uw eerste contact zowel bellen of mailen. Het voordeel van een telefoontje is dat u sneller een antwoord ontvangt.
- Als u kort en bondige informatie wilt ontvangen raden wij u aan om een mail met duidelijke vragen op te stellen, aangezien Nieuw-Zeelanders in een e-mail minder irrelevante informatie geven dan in een telefoongesprek.

E-mails & visitekaartjes

- Wij raden u aan om uw e-mails af te sluiten met uw voornaam/roepnaam en achternaam, omdat Nieuw-Zeelanders elkaar voornamelijk aanspreken bij voornaam.
- Voor visitekaartjes raden wij ook aan om zowel uw voornaam als achternaam te vermelden. Titels kunnen weggelaten worden, maar functies worden over het algemeen wel vermeld.

Het plannen van afspraken

- Nieuw-Zeelanders zijn over het algemeen punctueel. Wij raden u daarom aan om altijd op tijd te zijn en uw businesspartner op tijd te informeren als u te laat zult zijn op uw afspraak.
- Kantoortijden liggen in Nieuw-Zeeland over het algemeen tussen 08:00- 17:00 uur. Zakelijke afspraken zullen niet snel buiten deze tijden om worden gepland.
- Wij raden u aan om uw afspraken buiten de grootste vakantieperiode te plannen (deze valt tussen kerst en midden januari).
- In Nieuw-Zeeland kunnen processen soms trager verlopen dan in Nederland. Houdt er dus rekening mee dat het langer kan duren voordat u een afspraak heeft gemaakt dan u in Nederland gewend bent.

Dresscode

- Nieuw-Zeelanders kleden zich over het algemeen informeler dan Nederlanders. Steeds meer zakenlui dragen bijvoorbeeld geen das, met uitzondering van de 3 belangrijkste juridische bedrijven en centrale overheden. *Business casual* is een goede kleding keuze.

Gesprekken met zakenpartners

- Nieuw-Zeelanders zijn zeer vriendelijke en open zakenpartners. Zij zullen het ook zeer waarderen als u interesse uit in hun bedrijf/organisatie en cultuur.
- Wij adviseren u om niet te direct te zijn in uw taalgebruik, omdat Nieuw-Zeelanders over het algemeen een beleefde, vriendelijke houding verkiezen boven een directe omgang.
- Daarnaast reageren wij in Nederland over het algemeen snel tijdens gesprekken. Het wordt in Nieuw-Zeeland gewaardeerd als u rustig de tijd neemt voor een gesprek en uw partner altijd laat uitpraten.
- Omdat Nieuw-Zeelanders over het algemeen indirecter communiceren en een 'ja' dus niet perse een 'ja' betekent, is het verstandig om uw afspraken meermaals te checken.
- Door uw afspraken op te schrijven en door beide partijen te laten ondertekenen kunt u misverstanden voorkomen.
- Wij raden u aan om tijdens gesprekken ook ruimte te maken voor smalltalk en daarbij interesse te tonen in de Nieuw-Zeelandse cultuur. Het wordt daarbij gewaardeerd als u voorkennis heeft over Nieuw-Zeelandse culturele en/of sportieve evenementen.

Op- of aanmerkingen?

Wanneer u vragen, verbeteringen of aanvullingen op deze brochure heeft kunt u deze richten aan wel-ea@minbuza.nl