

Länderinfos Niederlande



Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

Die meisten Reiseveranstalter, -büros und -organisationen sind in Verbänden der Reiseindustrie angeschlossen.

- **TOP Reiseveranstalter:** Rebel Travel, Oad Groep B.V., Belvilla, Vakantie 24.
- **Große Zahl an stationären Reisebüros:** neuer Marktführer für Reisebüros ist D-reizen, VakantieXperts, RTN werden künftig unter D.rt geführt.
- **Trend:** verstärkte Entwicklung stationärer Reiseberater, für die Netzwerke und Social Media im Mittelpunkt stehen.
- **Besonderheiten in der Branche:** Reiseauktionsseiten sind sehr beliebt (Schnäppchenjäger Niederländer!)
 - Reiseauktionsseiten: BoekVandaag.nl, Hotelkamerveiling.nl, VakantieVeilingen.nl, Biedfabriek.nl etc.
 - Aktionen und Deals: ActievandeDag.nl, Stipvandedag.nl, Travelbird.nl etc.



Wichtige Messen und B2B Workshops

Fachbesucher- und Endverbraucher messen ebenso wie B2B Workshops bieten wertvolle Gelegenheiten zur Kontaktaufnahme, Geschäftsanbahnung und zur Marktanalyse.

➤ **Vakantiebeurs Utrecht**
Bedeutende Verbrauchermesse für Freizeit und Tourismus
www.vakantiebeurs.nl

➤ **Fiets- en Wandelbeurs Utrecht**
Bedeutende Publikumsmesse für Aktivthemen
www.fietswandelbeurs.nl

➤ **50plus Beurs Utrecht**
Messe für aktive Menschen über 50
www.50plusbeurs.nl

➤ **Caravana Leeuwarden**
Größte B2C Campingmesse der Niederlanden
<http://caravana.eu>

➤ **Reismarkt Duitsland**
DZT Workshop B2B
www.germany.travel

➤ **PR Workshop**
DZT Workshop, Reisejournalisten
www.germany.travel



Tipps und Geschäftskultur

- **UNDERSTATEMENT:** Bescheidenes, aber angemessenes formelles Auftreten sind entscheidende Merkmale im niederländischen Geschäftsalltag. Dies sollte auch beim Verteilen von Visitenkarten bedacht werden.
- **EGALITÄT:** Das Auto ist kein Statussymbol wie z.B. in Deutschland. Der Weg ins Büro mit Bahn oder Fahrrad ist (auch in höheren Geschäftsebenen) durchaus gängig. Titel sind weniger wichtig als der menschliche Kontakt.
- **GESCHÄFTSTERMIN:** Termine sollten etwas 2 Wochen im Voraus gemacht werden. Der Übergang zwischen „Sie“ und „Du“ ist eher fließend, sollte aber nicht missverstanden werden. Schnell geht man nach erster Vorstellung im Geschäftsleben zum „Du“ über, wenn auch bei älteren Menschen eher weniger. Englisch als Verhandlungssprache ist üblich, mit ein paar niederländischen Begrüßungsfloskeln kann dennoch gepunktet werden.
- **BUSINESS-LUNCH:** Geschäftsessen finden häufig als kleines (kaltes) Mittagessen statt. Geht man gemeinsam essen, wird klar formuliert, ob es sich um eine Einladung handelt. Wenn nicht, wird die Rechnung geteilt.
- **KONSENSKULTUR:** Geschäftsstrukturen zeichnen sich durch flache Hierarchien mit direkter Kommunikation aus. Auf das so genannte „inspraak“, dem Mitspracherecht und einen offenen Meinungs austausch wird viel Wert gelegt. Verhandlungsrunden dauern daher, bis ein tragfähiger Konsens gefunden ist. Absprachen und Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern werden häufig mündlich getroffen.
- **UNTERNEHMERGEIST:** Niederländer sind im Vergleich zu Ihren Geschäftspartnern aus anderen Quellmärkten besonders ehrgeizig. Wie alle anderen suchen sie langfristig vertrauenswürdige Business-Partner. Es empfiehlt sich daher, Ihre Intention klar und ohne große Umschweife vorzubringen, aber gleichzeitig offen für Verhandlungen zu sein. Machen Sie von Beginn an den Mehrwert für beide Seiten deutlich.
- **PRAGMATISMUS:** Niederländische Geschäftspartner arbeiten eher ergebnis- als prozessorientiert. Daher wird dem Smalltalk nur wenig Zeit eingeräumt. Ein wenig Humor und Landeskunde helfen beim Einstieg.