

12 tips voor zakendoen in de MENA-regio



-
- Maak niet de fout om de MENA-regio als één enkele markt te beschouwen. De landen in de MENA-regio delen vaak wel overeenkomsten, maar toch zijn er grote cultuurverschillen. Elk MENA-land is anders en vereist een andere aanpak.
 - Engels wordt in de MENA-regio in ruime mate gesproken, maar in de 'Maghreb' (Marokko, Algerijë, Tunesië, Libië en Mauritanië) is Frans een belangrijke zakentaal.
 - Bij gebrek aan nauwkeurige statistieken is het niet altijd gemakkelijk de MENA markten te analyseren. Een consultancybureau inschakelen wordt dan ook sterk aanbevolen.
 - De persoonlijke en zakelijke wereld zijn veel minder gescheiden in de MENA-regio.
 - Leer de culturele bijzonderheden in de MENA-regio te begrijpen.
 - In het algemeen moet men bij het zakendoen in de MENA-regio geduld hebben. Voor afspraken moet men ruim de tijd nemen.
 - Zaken komen pas tot stand nadat er een vertrouwensrelatie is opgebouwd. Vaak zijn er meerdere gesprekken nodig voor een transactie tot stand komt.
 - Toon tijdens een gesprek veel respect voor de gesprekspartner en voor het betreffende MENA-land.
 - In Nederland neigt men er vaak toe direct te zijn in de communicatie. Probeer die directheid in de communicatie met uw zakenpartner in de MENA-regio zoveel mogelijk te vermijden.
 - Zakenbezoeken tijdens de ramadan leveren minder op, aangezien de werktijden in deze periode korter zijn en veel mensen dan ook afwezig zijn.
 - Onderhoud de opgebouwde contacten zorgvuldig door regelmatig uw gezicht te laten zien.
 - Relatiegeschenken zijn gebruikelijk en worden zeer gewaardeerd.
-