

Van Weeghel Doppenberg Kamps

Uw brug tussen Nederland en Duitsland



Ulrike Posthumus (links) en Jeroen Schoot van de Sectie Duitsland.

“DIE GRENS IS ER NOG STEEDS”

Jeroen Schoot: “In ons kantoor waren mensen die het leuk vonden om met Duitsers zaken te regelen. Wij werken al geruime tijd met Duitse klanten die in Nederland zaken doen. Ook de andere kant op begeleiden we Nederlanders in Duitsland.

Waarom dan een sectie Duitsland?

Jeroen: Ons kantoor werd vaak door collega’s uit het westen aanbevolen, dus waren sowieso al op Duitsland georiënteerd. Nu de Duitse economie sterk groeit neemt het aantal vragen ook toe. De samenwerking en handel over de grens gaat echt heel goed, maar die grens is er toch nog steeds. Om ondernemers en particulieren te helpen hebben we destijds een “sectie Duitsland” opgericht, met Ulrike als gezicht”

Ulrike Posthumus: “Dit is voor mij een grote kans. Het team bestaat uit zeven mensen, met verschillende juridische achtergronden, maar allen met affiniteit met Duitsland.”

Jullie hebben een Nederlandse naam gekozen?

Jeroen: “Ja, wij werken voor Nederlanders. Ook voor Duitsers trouwens. Aan hun kant

van de grens heet ons team “Deutschland Abteilung”. Wij voelen ons Achterhoekers maar ook European.”

Wat doet jullie kantoor concreet?

Ulrike: “We helpen bedrijven en particulieren op weg in Duitsland. Mensen weten goed wat ze willen. Onze cliënten zijn blij dat ze door iemand worden begeleid die hun eigen taal spreekt en hun begrijpt.”

Jeroen: “Wij lezen en beoordelen juridische teksten, zoals contracten, maar adviseren mensen ook hoe ze slim de volgende stappen kunnen zetten. Soms betekent dat we een strak contract opstellen, auf Deutsch, natuurlijk. Maar we adviseren ook hoe een klant een gesprek ingaat.”

Komen ook advocaten in de sectie Duitsland?

Jeroen: “Nee, we blijven nur Notar. Wij lopen geregeld stage bij onze Duitse collega’s. Dat gebeurt over en weer. Wij hebben in Duitsland goede contacten met notarissen en advocaten, die hoeven niet bij ons in dienst. Wij schakelen hun professionaliteit in als het nodig is. ■

GEBOTE UND VERBOTE

- Wees professioneel, bij Duitsers staat professionaliteit hoog aangeschreven. Presenteer uw deskundigheid dus duidelijk. Realiseer u zich dat verandering in Duitsland niet perse een verbetering is. Laat uw Duitse gesprekspartner daarom in zijn waarde.

- Praat Duits, het wordt bijzonder op prijs gesteld als u goed Duits spreekt. In kleinere bedrijven spreken weinigen Engels.

- Blijf zakelijk, richt u zich tijdens besprekingen op feiten en doelstellingen en kom snel ter zake. Het gesprek is niet bedoeld voor de persoonlijke klik.

- Gebruik de hiërarchie In Duitsland is hiërarchie veel belangrijker dan in Nederland. In Duitsland neemt de directeur meestal zelf alle belangrijke beslissingen.

- Blijf formeel Nederlanders tutoyeren graag, Duitsers niet. Spreek uw zakelijke partner dus met ‘Sie’ aan. Formeel taalgebruik hoeft niet onvriendelijk te zijn. U wekt in ieder geval altijd een goede indruk in Duitsland.

Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen

Keppelseweg 1-3
7001 CE Doetinchem
T: 0314-372222

I: www.vwdknotarissen.nl
www.vwdknotarissen.de
E: info@vwdknotarissen.nl



Het Doetinchemse notariskantoor Van Weeghel Doppenberg Kamps heeft een sectie Duitsland. Gerrit Geuvers sprak met de manager en sectieleider en schoof aan bij het team. Want waarom Duitsland? Waarom nu? En wat kan de sectie voor mij doen?

TEKST GERRIT REUVERS FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT



ULRIKE POSTHUMUS,
MANAGER SECTIE DUITSLAND

*“voor Duitsers telt
alleen het beste”*



Nederland en Duitsland, dat is toch niet moeilijk meer?

“Nederlanders en Duitsers lijken veel op elkaar, maar toch zijn er verschillen. Juist daardoor vullen we elkaar zo goed aan. Ik denk dat we daarom goed zaken met elkaar kunnen doen.”

Waar zit het verschil?

“Duitsers vinden Nederlanders vaak “locker”, gemakkelijk. Daar zijn ze ja-loers op, maar aan de andere kant zoeken ze zekerheid en degelijkheid. Bij Nederlanders zie je vaak het omgekeerde: los in de omgang en “goed” is goed genoeg. Voor Duitsers telt alleen “best”.

Over dat verschil willen wij een brug slaan.”

Hoe Duits voel jij je?

“Ik ben grotendeels opgegroeid in Duitsland, maar ben officieel Nederlandse. Duits is mijn voertaal. En ik woon met mijn Nederlandse man in Emmerich.”

Dat klinkt ingewikkeld.

“Het is nog mooier: ik ben ook manager van het swingorkest van mijn man, het R.P. Swing-Orchester, daarin zitten musici uit heel Europa. Ik geniet van die dynamiek. Muziek overbrugt alle taalbarrières.”

JEROEN SCHOOT,
NOTARIS EN SECTIELEIDER

*“het vormelijke
van Duitsers ligt
mij wel”*



Wat is jouw affiniteit met Duitsland?

“Toen ik hier kwam werken waren we ook al met internationale zaken bezig. En ook nog eens op verschillende terreinen. Als je met veel bezig bent doe je veel niet goed. Dus hebben we besloten om te focussen. Veel van mijn collega's hadden affiniteit met Duitsland. Ik voorop. Mijn opa heeft heel lang in de Eifel gewerkt, hij handelde in natuursteen. Mijn vader deed als transportondernemer veel zaken in Duitsland. Voor mij is contact onderhouden met Duitsers een tweede natuur.”

Notariaat is toch wel anders dan handel?

“Ik laat het zakendoen natuurlijk aan de klant, maar het vormelijke van Duitsers

ligt mij wel. En bovendien spreek ik de taal goed. Ik merk dat ik daarmee in het voordeel ben. En niet alleen omdat juridische zaken goed begrijp. Duitse ondernemers willen graag iemand tegenover zich zien die verstand van zaken heeft. Als je die deskundigheid niet kunt overbrengen kom je niet verder dan een vriendelijk gesprek.”

Laatste vraag: ik wil wel een Duitse hypotheek vanwege de lage rente

“Dat is op zich een goed idee. Bedenk je of je langere tijd in jouw huis wilt blijven wonen. Wij kunnen je dan helpen bij jouw keuze en beoordelen het contract op addertjes onder het gras. Kom maar een keer langs als je zover bent.”