



Dini Hogeweg • Hulshof koffers en tassen B.V.

**“Duitsers houden van snel zakendoen en goede voorbereiding. Je hoeft daar echt niet aan tafel te gaan zitten zonder goede voorbereiding, want dat wordt niet gewaardeerd.”**

Hulshof koffers en tassen B.V. ([www.hulshofcases.nl](http://www.hulshofcases.nl)) uit Lichtenvoorde ontwikkelt en produceert oplossingen voor mobiel en flexibel werken. Met zijn koffers, tassen en accessoires draagt het bedrijf bij aan een overzichtelijke, comfortabele en ergonomisch verantwoorde werkplek. Het bedrijf is sinds de start in 1919 uitgegroeid van leerlooierij, reiskofferproducent tot ontwikkelaar en adviseur van totaaloplossingen. Bijvoorbeeld voor mobiel werken. Voor wie op locatie aan het werk moet, waar geen werkplek voorhanden is, biedt Hulshof een aantal kofferoplossingen om het eigen kantoor gemakkelijk overal mee naar toe te nemen. Hulshof is actief op de zakelijke markt in het hogere segment. Duitsland is de belangrijkste buitenlandse markt voor het bedrijf, dat hier sinds de jaren '60 actief is.

Duitsers doen volgens Dini Hogeweg, verantwoordelijk voor de verkoop bij Hulshof koffers en tassen, het liefst zaken met Duitsers. Daar kom je als Nederlander niet zomaar tussen. Als je als Nederlands bedrijf succesvol wilt zijn moet je uitblinken in de kwaliteit en service die je biedt. Bovendien moet je de Duitse taal goed beheersen. Voor Hulshof koffers en tassen speelde nog eens mee

## Hulshof koffers en tassen B.V.

dat de Duitse concurrerende bedrijven groter zijn dan Hulshof.

Dini: “Het opbouwen van een relatie met Duitse zakenpartners heeft ons veel tijd gekost. Duitsers houden lang de boot af. Ze zijn wat afstandelijker en formeler dan Nederlanders. Soms is dat overigens wel prettig, want in Nederland wordt wel erg snel getutoeyerd. Duitse bedrijven kennen ook meer hiërarchie. Het is daarom belangrijk er snel achter te komen wie bevoegd is om beslissingen te nemen. Als je dan een goede relatie hebt, moet je afspraken ook stipt nakomen en snel inspelen op de vraag van de klant. Het is een leerproces om dit soort zaken als Nederlander onder de knie te krijgen.”

**“Duitsers zijn trouwe zakenpartners. Als je eenmaal een goede band hebt loopt een afnemer niet zomaar bij je weg.”**

### Marktbewerking

Hulshof heeft, om de klantenkring over de grens uit te breiden, een marktonderzoek laten uitvoeren door een Duits bureau. Hier kwamen een aantal interessante prospects uit naar voren, zo leek het. Deze heeft het bedrijf ook benaderd, maar echte deals konden niet worden gesloten. Dini: “Alhoewel marktonderzoek volgens mij een goede manier is om je buitenlandse markt te verkennen, bleek het voor ons niet helemaal te werken. Het was gewoon net niet de juiste match voor ons. We hebben daarna langs andere wegen wel onze afnemers gevonden. Bijvoorbeeld door op beurzen te staan. Duitse afnemers kwamen ons zelf ook op het spoor, omdat ze niet geheel tevreden waren over eigen Duitse leveranciers.” Dini raadt mensen echt aan om op beurzen te gaan staan. Een lijst met vakbeurzen is op te vragen bij onder andere de Kamer van Koophandel. Dini: “Beurzen geven je veel informatie. Je krijgt makkelijker inzicht in je markt. Kijk naar de bezoekers, naar mede standhouders, voer gesprekken... daar leer je echt veel van. Je bouwt snel een netwerk op en kunt ook de interesse van de Duitsers aftasten. Wij hebben, nadat we een aantal beurzen hebben bezocht en nog wat extra informatie hebben vergaard, onze koers in Duitsland enigszins aangepast. We krijgen er nu steeds meer voet aan de grond.”

Hulshof regelt alle verkoop rechtstreeks vanuit Nederland en werkt niet met agenten. Dini: “De meeste afnemers zijn vrij grote bedrijven en beschikken zelf over een dealernetwerk.” Voor de producten van Hulshof zijn geen keurmerken of certificeringen nodig. Dit kan in de toekomst veranderen, omdat het bedrijf plannen heeft om koffers met onder meer een ingebouwde stroomvoorziening

te leveren. Verder werkt het bedrijf met een vaste vervoerder. Hulshof regelt het transport, waarvoor de klant de kosten doorberekend krijgt. Dini: "Transport is voor ons absoluut geen knelpunt, de papierwinkel valt mee en wat transport betreft is Duitsland natuurlijk ook erg dichtbij."

### 🇩🇪 Aangepast productpakket

Dini: "Met onze producten spelen wij in Nederland in op de trend van mobiel en flexibel werken, op kantoor of daarbuiten. We geven advies en bieden maatwerkoplossingen. Nederland loopt in deze ontwikkeling voor op Duitsland. Nederlanders kijken niet meer op van flexibele werkplekken en mobiele kantoorruimtes. Het is hier voor veel werknemers heel normaal om met een koffertje met kantoorspullen en laptop onder de arm een lege werkplek op te zoeken en in te loggen op het centrale netwerk. Met onze producten wordt flexibel werken een stuk comfortabeler, omdat we oplossingen bieden voor het vervoeren van de spullen en het inrichten van de tijdelijke werkplek. Mobiel werken is weliswaar ingeburgerd in Duitsland, maar flexibel werken is nog een onbekend fenomeen. Wij hebben



om die reden voor Duitsland ook een wat ander productpakket dat bestaat uit *custom made* oplossingen."

**"Duitsers verwachten goede kwaliteit en zijn bereid hiervoor te betalen. Je moet wel aan de hoge kwaliteitsverwachtingen kunnen voldoen als je zaken wilt doen in Duitsland."**

### 🇩🇪 Betalingsverkeer

Volgens Dini is het in Duitsland heel normaal om drie procent korting te verlenen bij betaling binnen tien dagen. Dini: "In onze sector althans. Hoe dat er in andere sectoren aan toe gaat weet ik natuurlijk niet. Duitsers zijn dol op kortingen, is mijn ervaring. Ik houd hier dus rekening mee in mijn prijsstelling en marges. Het Duitse betaalgedrag is over het algemeen prima. Maar we werken desondanks wel altijd met een bureau dat de kredietwaardigheid van afnemers inschat. Als een afnemer dit niet blijkt te zijn, vragen wij vooruitbetaling. Overigens hanteren we dit systeem overal, dus niet alleen in Duitsland. Ik werk verder niet met verkoopcontracten, maar leg wel de betalingscondities vast. Soms win ik nog wat extra advies in bij een jurist die is gespecialiseerd in het Duitse rechtssysteem. Dit is belangrijk omdat je zaken in de Duitse taal vastlegt. Dat moet dan allemaal wel kloppen." Dini vindt vooral het afhandelen van de CBS-statistieken veel werk, vanwege de administratieve rompslomp.



### 🇩🇪 Goed om te weten

Dini: "Duitsers werken vaak op andere werktijden. Ze beginnen bijvoorbeeld liever om 07.00 uur om dan bijvoorbeeld op vrijdagmiddag vrij te kunnen zijn. Verder zijn ze in de omgang - zoals ik al zei - vrij formeel. Dit uit zich in de kleding (veel donkere pakken) en in het taalgebruik. Duitsers spreken altijd met twee woorden, Frau Hogeweg, enzovoorts. Ik vind wel dat ze wat minder snel werken dan wij, maar dat kan natuurlijk persoonlijk zijn."

Stuttgart

HEIMBERG