

INTERVIEW BETTINA FABICH

Er is voor Nederlanders volop werk in Duitsland. Maar hoe dichtbij Duitsland ook is, er is tussen beide landen een wereld van verschil in werken.



# Het onbegrip tussen Duitsers en Nederlanders



▲ Bettina Fabich: „Doordat ik in Nederland ben begonnen met werken, was ik verpest voor de Duitse arbeidsmarkt.” Foto Duncan Wijting

Bouke Nielsen

**OLDENBURG** De Duitse Bettina Fabich was in de jaren tachtig in Amsterdam werkzaam in de sociale stadsvernieuwing. „Toen ik terugkeerde, was ik verpest voor de Duitse arbeidsmarkt”, klinkt het met een volle lach. Hiërarchie, structuur, het waren zaken die ze in Amsterdam had leren missen als kiespijn.

Fabich bemant tegenwoordig het bureau Denies in Oldenburg. Het is een Duits-Nederlands bureau: projectbegeleiding, training en coaching, cultuur, vertalingen; ze kan het allemaal regelen. Ze weet alles van de verschillen tussen Duitsland en Nederland. Bettina Fabich weet precies waarom beide volken elkaar soms niet snappen.

Ze vertelt over een elektricien die een jaar of tien geleden als zzp'er in Nederland aan de slag ging. Die voelde zich, onvoorbereid als hij was, doodongelukkig en volledig aan zijn lot overgelaten. „De Nederlander denkt: ‘Hé, een Duitser, die is goed en ‘gründlich’. De man moest zich maar zien te redden’. Wel, dat is heel lastig voor een Duitser, want die is gewend dat hem wordt verteld wat hij moet doen, terwijl de Nederlander denkt: ‘Als hij het niet weet, vraagt hij wel’. De Duitser voelde zich echt in het diepe gegooid. Als je dit over en weer niet van elkaar weet, ontstaat een rare situatie voor beiden.”

Fabich vervolgt: „De Duitser is bang fouten te maken en is meer risicomijdend. De Nederlander zegt dat je juist fouten moet maken, want

daar leer je immers van. De Nederlander zegt na een reparatie: ‘Het apparaat doet het toch?’ Voor de Duitser moet de reparatie perfect zijn, alleen het beste is goed genoeg.”

Duitsers willen altijd controle en krijgen een maagzweer als er wat fout gaat, zegt Fabich. Een Duits bedrijf is dan ook strak van bovenaf georganiseerd. De baas is de baas en vertelt wat je moet doen. Bij internationale bedrijven gaat het wat lossier, maar zo gauw de techniek een dragende rol speelt, wordt alles weer heel detailgericht.

Fabich vergelijkt een Nederlands en Duits verkooppraatje. „Dat van de Nederlander zal heel algemeen zijn, terwijl de Duitser gek is van cijfers en statistieken.”

Er zijn ook wel degelijk overeenkomsten. Veel overeenkomsten zelfs. „Maar door die overeenkomsten zie je de verschillen soms niet”, vindt Fabich. „De manier van zaken doen verschilt in elk geval flink. Heeft ook met het verwachtingspatroon te maken.”

Ze legt uit. Als zakenlui naar China gaan, bereiden ze zich voor, maar als ze naar Duitsland gaan, doen ze dat niet. En dan bestaat het risico van een vals verwachtingspatroon plus de bijbehorende irritaties. „Een Nederlander vindt het verkooppraatje van de Duitser met al die cijfers doodsaaï en de Duitser zegt over het verkooppraatje van de Nederlanders: ‘Leuk en los, maar niet erg betrouwbaar.’”

En toch doen ze over en weer veel zaken, weet Fabich. „Want de Nederlander en Duitser vinden elkaar toch

**‘Een Duits bedrijf is strak van bovenaf georganiseerd: de baas is de baas’**

ook wel sympathiek en dat scheelt enorm.”

De taal is natuurlijk een obstakel. Fabich: „Dat ligt voor mij simpel: als je echt iets wilt verkopen, zorg je maar dat je de taal leert. Dat geldt over en weer. Dat kan zelfs heel gemakkelijk. Er is leuk materiaal beschikbaar en je vindt van alles op internet. En weet je: een Duitser vindt het helemaal niet erg als je de naamvallen niet goed beheerst. Maar maak je een site, zorg dan dat daar geen fouten op staan als je aan beide kanten van de grens serieus genomen wilt worden.”

Het verschil in cultuur is ook belangrijk. Zeker op de werkvloer zijn er grote verschillen, benadrukt Fabich. „De Nederlander is informeel, die kent geen hiërarchie. Hier in Duitsland kennen we een heel strakke leiding, al is dat aan het versoepelen. Dat voelt voor de Nederlander niet altijd fijn aan en die heeft er ook moeite mee, maar na verloop van tijd zie je de voordelen wel. Er valt een stuk verantwoordelijkheid weg en het scheidt duidelijkheid. Dat ga je vanzelf waarderen.”

„Ik weet er alles van”, zo vervolgt ze, „want doordat ik met werken ben begonnen in Nederland, was ik verpest voor de Duitse arbeidsmarkt. Ik wist me geen houding te geven. Je moet in Duitsland heel gericht bezig zijn met jouw gebied en je vooral niet te breed oriënteren.”

Maar ze relativeert ook: „Kijk, in technische zaken is Duitsland beter, maar blijkbaar maakt dat niet veel uit, want Nederland is niet ontploft. Hier moet iets honderd jaar mee kunnen en dat is ook niet nodig.”

Wat Fabich frappeert, is dat de grenzen in de Europese Unie na zoveel jaren niet zijn geslecht. Ze legt uit dat een stad als Oldenburg zich net als zoveel andere steden economisch en sociaal oriënteert en ontwikkelt rondom de stad: die oriëntatie en ontwikkeling zijn als een cirkel uit te beelden. Maar bij grensplaatsen als Bunde en Nieuweschans is de ontwikkeling slechts als een halve cirkel uit te beelden. Er wordt niet over de grens gekeken, behalve als het slecht gaat, zoals nu, want dan doet de nood grenzen vervagen.

De overheden in de grensstreek veranderen wel, zo stipt Fabich aan. Oldambt en Landkreis Leer doen steeds meer samen. „En ach, als je het gebied tussen Groningen en Oldenburg vanuit Chinees oogpunt bekijkt, dan is het één gebied”, aldus Fabich. „We groeien vanzelf naar elkaar toe. Maar het zou versneld kunnen worden door bijvoorbeeld een Nederlandse kinderopvang op een Duitse kindergarten te zetten. Kinderen leren beide talen en groeien net zo vanzelf met de verschillen op.”