

Geslaagd NLBC webinar krijgt plezierige opvolging

Op 8 februari organiseerde NLBC, Netherlands Business Council France, het eerste event van dit jaar. Een webinar over zakencultuur en communicatie in Frankrijk. DewaFlex was uitgenodigd om daaraan een bijdrage te leveren. Naast AirFrance-KLM, Oryx en sprekers van de Nederlandse ambassade. Om de deelnemers aan te moedigen zich verder te verdiepen stelde DewaFlex het boek 'Affaires met Fransen' beschikbaar voor degene die een treffende slagzin kon toesturen. Een exemplaar van het boek werd op 9 maart overhandigd aan Bénédicte Moncel.

Door Jos van Erp, in opdracht van DewaFlex

Ervaringen delen

NLBC stelt zich ten doel Nederlandse en Franse bedrijven, instellingen en personen met elkaar te verbinden. Dit doet de organisatie vanuit Parijs waar het team opereert vanuit de Nederlandse ambassade. Het webinar op 8 februari kan als geslaagd worden bestempeld met bijna 90 deelnemers die de kwaliteit met een 9,6 beoordeelden. En gezien de agenda is dit zeker niet het laatste event van dit jaar <https://nlbc.fr>. Als adviseur van DewaFlex heb ik het als een eer beschouwd mijn ervaringen aan de deelnemers te mogen presenteren. DewaFlex helpt Nederlandse ondernemers concreet om hun weg in Frankrijk te vinden. Vanuit haar kantoren in Eindhoven en Roubaix (F).



Businessdromen waarmaken

Pieter Dewaele, CEO van DewaFlex, bracht onlangs het boek 'Affaires met Fransen' uit. Daarin delen Vlaamse en Nederlandse

ondernemers hun ervaringen op het gebied van zakendoen met Fransen. Dit boek is geen wetenschappelijke analyse. Maar een bundel verhalen uit de praktijk. Met de nodige tips & trics. Het boek is een tweede, aangepaste, druk met wat meer accent op de Nederlandse ondernemer. De eerste editie uit 2018 is in Vlaanderen een groot succes geworden en heeft vele ondernemers een duwtje in de rug gegeven om via Roubaix hun businessdromen in Frankrijk te gaan waarmaken.

Uitdaging

De vraag waarmee ik mijn presentatie kon afronden luidde: 'Are you up for a challenge with DewaFlex?' Deelnemers werden uitgedaagd de volgende zin af te maken: 'I am very interested to pay a visit to DewaFlex, either in Roubaix or Eindhoven, because'. En toen was het afwachten natuurlijk. Zowel op het kantoor in Eindhoven als in Roubaix kwamen verschillende inzendingen binnen. Maar Pieter en Vincent (DewaFlex NL) waren het al snel eens dat er één duidelijk bovenuit stak: '*... as DewaFlex represents a good example of how to approach and enter French market in an efficient and proper way, paying attention to what makes everyone of us so special and embracing our particularities to create not only a business but a real strong partnership for long term success*'.

Toegegeven. Het is een lange zin. Maar hij reflecteert precies wat DewaFlex is, uitdraagt en waarmaakt. En dus werd de inzender -Bénédicte Moncel- enkele dagen later geïnformeerd over dit besluit. Een afspraak op de Rotterdam Business School was snel gemaakt.

Verbinding met de Franse markt

Bénédicte Moncel is senior lecturer op de internationale afdeling van de Hogeschool Rotterdam. Ik werd er warm onthaald door een delegatie bestaande uit Bénédicte Moncel, Magali Schuurman-Théfaine, Lecturer in French & Coordinator Languages & Asian Commerce en Martin Ford, cursusmanager. In gesprek met hen werd duidelijk dat alles op deze afdeling - letterlijk- over grenzen gaat. Docenten en studenten komen van over de hele wereld. 64 nationaliteiten staan er dit jaar ingeschreven.



Bénédicte Moncel ontvangt 'Affaires met Fransen' uit handen van Jos van Erp

De diverse opleidingen zijn een mix van business en talen. Frans en Duits zijn niet het meest populair. Die eer gaat naar

Spaans en Mandarijn. Wel begrijpelijk als je de herkomst van de studenten in ogenschouw neemt. Maar niet altijd even logisch in de wetenschap dat Frankrijk en Duitsland onze burens en belangrijkste economische partners zijn. Het team van de Rotterdam Business School wil er graag aan werken om een hechtere verbinding met de Franse markt op te bouwen. Bijvoorbeeld door studenten via DewaConnect -een onderdeel van DewaFlex dat zich richt op het koppelen van duale studenten aan bedrijven- in te zetten op onderzoeksprojecten in opdracht van Franse klanten. De omgekeerde wereld? Zeker, maar een goede relatie werkt in twee richtingen. De delegatie maakt in ieder geval graag gebruik van de uitnodiging om eens met een groep studenten het kantoor in Roubaix te bezoeken en langs deze weg kennis te laten maken met de derde economische regio van Frankrijk.

Er is veel meer mogelijk

Voordat we het wisten waren we in een geanimeerd gesprek beland. En het ging toch over de overhandiging van het boek. Dat plezierige moment is op de gevoelige plaat vastgelegd door Raisa 't Zand, communicatie medewerker op de Rotterdam Business School. Want tussen Frankrijk en Nederland is veel meer mogelijk dan nu het geval is. Zowel langs de as van bedrijven als die van het onderwijs. En die boodschap blijven we uitdragen en waarmaken! Ik heb zo het idee dat we elkaar niet voor de laatste keer hebben gesproken.

Meer weten over 'Affaires met Fransen' of over DewaFlex Nederland? Mail je verzoek aan vincent@dewaflex.com. Of bel: 06-4212 2863

Een artikel voor: <https://www.dewaflex.com/>