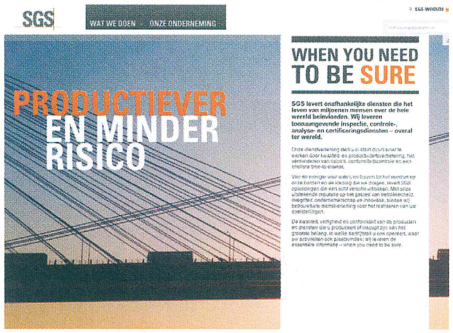
"Retailers stellen meer extra eisen"

SGS levert inspectie, controle-, analyse- en certificeringsdiensten – overal ter wereld. SGS richt zich op het verminderen van risico's en het verbeteren van efficiëntie in elk stadium van de keten, van productie tot retail en horeca. Bij de productie zijn de SGS-diensten bijvoorbeeld gericht op het verbeteren van de kwaliteit en veiligheid van de producten. Voor logistiek en handel worden onder andere diensten aangeboden om het aansprakelijkheidsrisico te verminderen. Voor retail en horeca valt te denken aan het beschermen van merknamen, het opbouwen van klantenvertrouwen en het ontwikkelen van duurzame handelsbetrekkingen.

Met name de retail stelt steeds meer extra eisen aan hun leveranciers. Dit geldt voornamelijk voor de Duitse retailketens, maar men verwacht dat ook andere landen zullen volgen. Vervolgens zal naast de retail wellicht ook de handel deze eisen gaan overnemen. Vooral op het gebied van duurzame productie worden meer eisen gesteld. SGS signaleert daarnaast een toenemende vraag naar certificatie voor Milieukeur in akkerbouw en vollegrondsgroentengewassen en de ontwikkeling van Grasp.

Milieukeur

Zo is er onder andere een sterke groei op te merken in Milieukeur. Supermarkten hechten daar volgens haar steeds meer belang aan. "Dit certificaat is onder andere van toepassing in de vollegrondsgroententeelt , akkerbouw en in de glasgroente. De meeste certificaten gaan uit van voedselveiligheid, maar producten en diensten met Milieukeur zijn geproduceerd met een lagere milieubelasting. Denk aan grondstoffen, energie en watergebruik, schadelijke stoffen verpakking en afval. Daarbij is ook aandacht voor aspecten als: arbeidsomstandigheden, dierenwelzijn, gewasbescherming, natuurbeheer en voedselveiligheid", legt ze uit.



Grasp

Grasp is eveneens een certificering waar veel aandacht voor is. Grasp is een module van Global Gap, de certificering die door vrijwel alle supermarktketens vereist is. De Global Gap Risk Assessment on Social Practice (GRASP) werd een aantal jaar geleden ontwikkeld met ondersteuning van GTZ, Coop, Edeka, Lidl, Metro AG, Migros. Inge laat weten dat het om een vrijwillige module gaat, die als aanvulling dient op het Global Gap certificaat. "Het gaat hierbij om het welzijn van de werknemers. ■

www.sgs.com

Russisch veelgevraagde taal in de AGF

"Talen blijven belangrijk, maar kennis over omgangsvormen en cultuur is ook zeker een must." Dit zegt Lilian de Laet-Verhage van EBC Taleninstituut. EBC verzorgt taaltrainingen in 15 verschillende talen, zowel intensieve individuele trainingen als incompany maatwerktrainingen voor groepen. Voor bedrijven biedt EBC taaltrainingen toegespitst op de werksituatie. Specifieke taal, vakjargon, zowel technisch als commercieel of financieel. Toepasbaar in telefoongesprekken, conference calls, presentaties en meetings. Ook vanuit de AGF-sector is er behoefte aan taaltrainingen. Nederland is een vooraanstaande speler in de wereldwijde AGF-markt. Inmiddels heeft EBC cursisten vanuit alle ketens in de sector, van zaadveredeling en teelt tot verpakken en handel.

Engels en Nederlands zijn nog steeds de meest gevraagde talen en ook Frans en Spaans blijven populair. Pools was jaren geleden een populaire taal, maar is nu stabiel. Lilian merkt wel op dat er nog veel Polen een training 'Nederlands op de werkvloer' krijgen aangeboden. "Het gaat dan vooral om Poolse mensen die (voorlopig) niet terug gaan naar hun thuisland." Grote stijgers zijn Duits, Russisch, Arabisch en Chinees. "Duitsland heeft een hele stabiele economie en is dus interessant voor het bedrijfsleven, maar je merkt dat Rusland en China echt opkomende markten zijn", laat Lilian weten. Naast de taaltrainingen wordt ingegaan op de omgangsvormen en cultuur van de verschillende landen, die van grote invloed kunnen zijn op de zakelijke relatie.

Lilian de Laet-Verhage

Russische gewoonten

Zo is het handig om te weten dat Russen van bloemen houden. Wie op bezoek gaat, neemt altijd een bloemetje mee voor de vrouw des huizes. Eén bloem is al voldoende: een tulp, dahlia of nog beter een roos. Twee bloemen is echter uit den boze in Rusland, mits er sprake is van een rouwplechtigheid. De Russen zijn ook erg bijgelovig. Een hand geven over de drempel brengt ongeluk en binnenshuis fluiten moet je ook laten. Dat maakt arm. Voor geluk spuug je drie keer over je linkerschouder en klop je vervolgens drie keer op hout. Wie tijdens de maaltijd op de hoek van de tafel zit, dreigt voor altijd vrijgezel te blijven. Aan tafel het glas heffen op de gastvrouw of gastheer wordt zeer op prijs gesteld. Nog een stapje verder gaat het drinken op de Bruderschaft en ter bezegeling van de eeuwige vriendschap elkaar bij de arm nemen en tegelijkertijd in één teug het glas ledigen. Dan is het ijs gebroken en tutoyeren geoorloofd.

Chinese 'body languages'

Als je Chinezen ontmoet, is 'body language' erg belangrijk. Geef en accepteer een visitekaartje altijd met twee handen. Als je bij een zakenlunch of –diner met Chinese klanten wijn drinkt, houd dan je glas met twee handen vast om je respect te tonen. Let op: maak niet te vaak oogcontact met mensen in China, want ze zouden kunnen denken dat je verliefd op ze bent.

Alcohol

In Rusland wordt veel gedronken. Iedere maaltijd eindigt zonder meer in een drinkgelag. Een goed middel tegen de gevolgen zijn volgens de Russen zure bommen en zwart brood. Beter is om het glas niet helemaal leeg te drinken, want wie dat wel doet kan wederom op een vol glas rekenen. Zoals iedereen weet gaan alcohol en autorijden niet samen. De verkeerspolitie in Rusland neemt voor het minste of geringste vergrijp je rijbewijs in. Betalen helpt soms, maar niet altijd. Niet dat het voor de overige weggebruikers veel uitmaakt. Ook voor de nuchtere Russische automobilist zijn voetgangers en fietsers wezens van een andere planeet met wie hij geen rekening hoeft te houden. Een heer in het verkeer is voor de Russische automobilist een onbekend begrip. Iedere auto is een potentiële taxi, dus als je haast hebt houd je simpelweg een auto aan. De auto stopt, het raam gaat omlaag en chauffeur en passagier hoeven het alleen nog eens worden over de prijs.

Tips voor zakendoen in Rusland

- Schud elkaar bij begroeting de hand. De oude generatie stelt het op prijs om formeel ontvangen te worden.
- Laat visitekaartjes bij voorkeur tweezijdig bedrukken (Russisch/Engels of Russisch/Duits) De eerste voornaam wordt voluit geschreven. Geef je kaartje aan alle aanwezigen, dus niet alleen aan de belangrijkste persoon.
- Het is gebruikelijk meteen een geschenk te geven (oudere Russen zijn gek op pennensets, agenda's boeken, horloges, rekenmachines. Sterke drank en sigaren zijn altijd goed. De jongere generatie houdt van luxe, dure cadeaus. Als uw gasten in het bezit zijn van een zogenaamde datsja, zijn bloembollen, pootaardappels of groentezaden zeer welkom. Vermijd cadeaus die de indruk wekken superieur te zijn).
- Houdt er rekening mee dat besprekingen met Russen temperamentvol kunnen verlopen. De oude generatie kan gewichtig doen; leeftijd, wijsheid en positie zijn in haar optiek met elkaar verbonden. De jonge generatie is snel, effectief en efficiënt, heeft niet altijd kennis van het eigen bedrijf, maar wel van verkopen en zakendoen.
- Toon interesse in hun cultuur. Met name de oude generatie is hier gevoelig voor. Zakelijke kleding is gepast, jeans zijn af te raden. Vrouwen hebben meer vrijheid, maar ook voor hen heeft zakelijke kleding de voorkeur. Gebruik bij voorkeur geen voornamen, behalve op uitnodiging van uw partner.
- Russen zijn gewend tijdens het nuttigen van spijzen en dranken zaken te doen. Daar wordt veel tijd voor uitgetrokken. Belangrijk is een verzorgde tafel met tafellinnen en zeer goede bediening. 's Middags en 's avonds wordt er uitgebreid (warm) gegeten. Met simpele broodjes of een koffietafel doe je hen geen plezier. ■

www.ebc.nl

Franse uitdrukkingen over groenten en fruit

- Il raconte des salades

hij vertelt een paar sla (= hij vertelt dingen die niet waar zijn.)

- J'ai plus un radis

ik heb geen radijs meer (= ik heb geen rooie cent meer)

- Il a un petit pois à la place du cerveau

hij heeft een doperwt op de plek waar zijn hersens zitten (= in Nederlands : hij heeft een gaatje in zijn hoofd)

- Il a un coeur d'artichaut

hij heeft een hart van een artisjok (= hij is zo lief, hij is een vlinder in de liefde).

- C'est la fin des haricots!

dit is het einde van de sperziebonen (= het is het bittere einde)

- Elle est tombée dans les pommes

zij is in de appels gevallen (= zij voelt zich niet lekker, zij valt in katzwijm)

- Ça met du beurre dans les épinards

het brengt boter in de spinazie (= dat maakt het veel aangenamer)

- Ce film est un navet

deze film is een knol (= deze film is waardeloos)

- Elle le fait poireauter

zij laat hem lang wachten (« poireauter » is een werkwoord die afkomstig is van het woord "poireau" = prei)

ebc talen

Leer nu een vreemde taal spreken!
Succes verzekerd door unieke aanpak

EBCTaaltrainingen komen in aanmerking voor ESFsubsidie

zie www.ebc.nl óf bel 0164 265679

EBC Taleninstituut • Keldermanslaan 3
4611 AL Bergen op Zoom