



Door: [Lisette Leuftink](#) op 15 december 2009

## Duomo

Een bebloede Berlusconi vulde zondagavond mijn beeldscherm. Niet het feit dat hij was aangevallen (met behulp van een replica van de Duomo in Milaan) verbaasde mij, maar ik viel wel van mijn stoel toen hij de auto weer uitkroop en op een verhoging ging staan om zijn verwondingen aan het publiek te tonen. Hij waande zich terug in de tijd, alsof hij had gevochten tegen de leeuwen in het Colosseum en had gewonnen. Gehavend, dat wel, maar ze hadden hem niet verslagen.

Van der Steenhoven advocaten bestaat dit jaar 25 jaar. Al vanaf het begin is er een speciale band met Italië. Een aantal advocaten dat bij ons werkt spreekt goed Italiaans en Van der Steenhoven advocaten had zelfs een tijdje een dependance in Venetië. Zelf heb ik het genoeg gehad om ruim een jaar in Italië te wonen. Eerst in Perugia en later in Rome waar ik op een Italiaans advocatenkantoor heb gewerkt.

Van der Steenhoven advocaten heeft onlangs nog deelgenomen aan het congres 'Italiaanse zaken' in het Hilton Amsterdam. Een dag in het teken van Italië en de verschillen tussen (het zakendoen met) Italianen en Nederlanders. Ruby Nefkens gaf daar samen met Giorgio Corno (advocaat te Milaan waar wij via ons internationale netwerk LaWorld veel mee samenwerken) een presentatie over de verschillen tussen Nederland en Italië bij het gebruik van algemene voorwaarden<sup>[1]</sup>.

Bij het voeren van onderhandelingen en in de dagelijkse omgang zijn de Italianen ook anders dan de Nederlanders, is mijn ervaring. Het is goed om daar rekening mee te houden voordat u met Italianen een zakelijke relatie aangaat of in onderhandeling treedt. Zo gaat het gerucht dat Alitalia destijds de samenwerkingsonderhandelingen met KLM heeft afgeblazen omdat ze niet door een deur konden met die botte, directe Hollanders.

Ik wil u een paar tips meegeven om uw zakelijke relatie met Italianen tot een succes te maken:

1. Zie er verzorgd uit tijdens onderhandelingen, dan neemt de Italiaan u serieuzer.
2. Start niet meteen de onderhandeling, maar knoop eerst een praatje aan. Vraag bijvoorbeeld uit welke stad of deel van Italië hij/ zij komt. Achtergrond en familie zijn heilig voor de Italiaan en vertelt er graag over.
3. 'Si' is niet altijd 'ja', dus vraag voorzichtig door wat er precies wordt bedoeld.
4. Maak geen grappen over Berlusconi voordat u de politieke kleur van uw tafelgenoten weet. Dat u uw kerstboom sinds zondag vol heeft hangen met replica's van de Duomo in Milaan kan in verkeerde aarde vallen en dan is het meteen gedaan met de samenwerking.

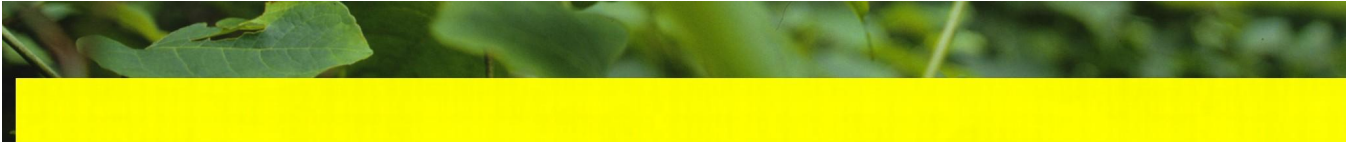
Als u deze tips volgt, wordt uw samenwerking geheid een succes. Want hoewel u zich misschien wat moet aanpassen, is het dat naar mijn mening meer dan waard.

Lisette Leuftink, [leuftink@vandersteenhoven.nl](mailto:leuftink@vandersteenhoven.nl)

<sup>[1]</sup>Verdere informatie over dit congres kunt u vinden op onze website.

+ + + + + + + +

Van der Steenhoven advocaten N.V.  
Herengracht 582-584, 1017CJ Amsterdam  
Tel +31(0)206077979, [www.vandersteenhoven.nl](http://www.vandersteenhoven.nl)



+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +