

Interview

Ruud Volkers - Salesmanager bij 2Win Emons Cargo

Vertrek Frankrijk

"Het internationale zit in de genen. Ook bij mijn vrouw overigens. Zij is Française en ik heb haar ontmoet tijdens mijn werk voor Marks & Spencers in Schotland", zegt Ruud Volkers. "Volgens mijn vrouw ben ik degene die voorgesteld heeft naar Frankrijk te vertrekken. Ik heb mezelf toen één jaar de tijd gegeven een baan te vinden. Dat is gelukt, dus we zijn gebleven."

NBSO

Ruud kwam in het zuiden van Frankrijk terecht, in de buurt van Cannes en ging aan de slag bij Castorama. "Daar heb ik anderhalf jaar naar volle ontevredenheid gewerkt", zegt hij grinnikend. Toen er in 2004 een post vrijkwam bij het NBSO (Netherlands Business Support Office) verhuisde hij naar Brindas, ten westen van Lyon. "Ik werkte vier jaar voor NBSO en kreeg de kans in contact te komen met veel Nederlandse bedrijven. Dan hoor je waar de schoen wringt bij het zaken doen tussen Nederland en Frankrijk."

Airbus A-380 onder de vrachtauto's

Na NBSO stapte Ruud in de hype van duurzame energie; de zonnepanelen. "Een markt die snel omhoog ging, maar ook razendsnel inklapte." Nu werkt hij bij 2Win Emons Cargo, onderdeel van een transportgroep in Milsbeek bij Nijmegen. Hij is salesmanager van vrachtwagens met een dubbele laadvloer voor Frankrijk en Italië. "Een innovatief concept. De Airbus A-380 van de vrachtauto's", aldus een enthousiaste Ruud.

Waarom DBCRA?

Ruud is een DBCRA-lid van het eerste uur. Hij was zelfs betrokken bij de oprichting. Volgens hem stimuleert DBCRA het contact met Nederlanders in Lyon en mensen die Nederlands georiënteerd zijn. Zowel vanuit sociaal als professioneel oogpunt biedt de club hem internationale netwerk mogelijkheden.

Niet moeilijk doen!

Culturele verschillen tussen Nederlanders en Fransen op de werkvloer vallen Ruud zeker op. "Nederlanders zijn in vergelijking met Fransen opener, meer internationaal georiënteerd. Zakelijk gezien is dat natuurlijk ook nodig, als klein kikkerlandje. Je moet sneller schakelen om nieuwe markten te ontdekken."

Volgens Ruud zijn Nederlanders op actie gericht en houden ze niet van urenlang kletsen. "In Frankrijk heerst een enorme vergadercultuur."

Daarom kan thuis of parttime werken ook absoluut niet. Je mist dan contact met het bedrijf. Misschien zijn dit clichés? Het is in elk geval zeker geen waardeoordeel", benadrukt hij. "Je moet hier gewoon niet moeilijk over doen!"

Integratietip

De Franse taal beheersen is enorm belangrijk voor een goede integratie, vindt Ruud. Zelf heeft hij hier twee jaar in moeten investeren. "Als je vloeiend Frans spreekt en ook kan voelen achter de woorden, is dat zeker erg handig. Zo leer je sneller hoe het hier werkt." Mensen ontmoeten is ook enorm belangrijk. "Word daarom zo snel mogelijk lid van de DBCRA", zegt hij lachend. "Aan leden van onze club kun je navragen door welke fases zij zijn gegaan. Zo voel je je als nieuwkomer sneller thuis. Je vindt bij DBCRA altijd wel mensen waar je iets mee hebt."