

Niederlande

Einfach grenzenlos

„Verbinden“ – dieses Leitwort hat sich die niederländische Regierung für ihre EU-Ratspräsidentschaft auf die Fahnen geschrieben. Ein Beispiel für europäische Zusammenarbeit ist das Enterprise Europe Network (EEN), mit dem der EuropaService assoziiert ist.

Iris Hemker, EuropaService

In den Niederlanden ist das EEN mit zwei Konsortien vertreten. In ihnen unterstützen etwa 40 Berater kleine und mittlere Unternehmen dabei, die Chancen, die Europa bietet, zu nutzen. Indem sie zum Beispiel deutsche und niederländische Unternehmen zusammenbringen durch Beratung, Unternehmertreffen oder die Geschäftspartnersuche mit Hilfe der geschützten Datenbank POD.

„Als Partner des EEN können wir uns mit eigenen Veranstaltungen wie Kooperationsbörsen oder Unternehmerreisen dranhängen“, sagt Matthijs Plijnaar vom EEN Nord-Niederlande. Das bringe dem niederländischen Unternehmertum mehr Aufmerksamkeit.

Treffs für interessierte Unternehmen

Wie schnell sich deutsche und niederländische Unternehmen bei Veranstaltungen finden können, davon weiß Annemarie Destree, Beraterin beim EEN-Niederlande, zu berichten. So trafen sich das auf hochwertige Frucht-Essige spezialisierte deutsche Unternehmen Fruchtwerker und das niederländische Unternehmen HonestFood Trading erstmals im vergangenen November auf der Tour d'Europe in Rotterdam, einer Veranstaltung, die vom niederländischen und belgischen EEN organisiert wurde. Im Januar bestätigten die Unternehmen ihre Zusammenarbeit. „Durch

das Zusammenkommen ist Fruchtwerker jetzt erstmals auf dem niederländischen Markt aktiv. Das Unternehmen hatte zwar bereits 1000 Kunden in Deutschland, aber zuvor noch keinen einzigen in den Niederlanden“, so Destree.

Am 18. März besteht wieder eine Möglichkeit des Zusammentreffens. Das niederländische EEN organisiert die kostenlose Veranstaltung „Grenzeloos 2016“. Dort können sich Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden treffen, die im grenzüberschreitenden Geschäftsleben neue Kontakte knüpfen möchten.

Das kann sich für deutsche KMU gerade jetzt lohnen, denn derzeit nimmt die niederländische Wirtschaft wieder Fahrt auf. Da sämtliche Branchen davon profitieren sollen, ergeben sich auch für deutsche Unternehmen vielfältige Chancen.

Die drei nordniederländischen Provinzen setzen besonders auf die Bereiche Agrar, Wasser und Gesundheit und regen Innovationen auf diesem Gebiet an. „Aber auch im Energie-Bereich gibt es für deutsche Unternehmen in den nördlichen Niederlanden vielfältige Möglichkeiten“, erklärt EEN-Berater Plijnaar.

Um die Innovationsfähigkeit der Unternehmen zu unterstützen, bietet die Kamer van Koophandel (niederländische Handelskammer), die Teil des EEN Niederlande ist, einen Innovationscheck an, erklärt Michelle Lemmers vom EEN-Nieder-

lande. Davon könnten auch deutsche Unternehmen profitieren, wenn sie im Nachbarland investieren. Niedergelassene Unternehmen könnten dann auch Förderungen und Vergünstigungen bekommen. Gerade für KMU in den Topsektoren (Agro-Food, Gartenbau und Ausgangsmaterial, High-Tech, Energie, Logistik, Kreativindustrie, Life-Sciences, Chemie und Wasser) gibt es beispielsweise die MIT-Förderung.

Der EuropaService kooperiert mit dem EEN. Sparkassen können dadurch ihre Firmenkunden bei der Geschäftspartnersuche unterstützen und sie über geschäftliche Rahmenbedingungen in den Niederlanden informieren. <http://europaservice.dsgv.de>



Niederländer bauen Brücken: Die sieben Fantasie-Brücken von den Rückseiten der Euroscheine sind jetzt in Rotterdam zu bewundern. Foto: dpa

DREI FRAGEN AN DIE EXPERTIN

Finden und gefunden werden



Kontakte zwischen deutschen und niederländischen Unternehmen lassen sich mit Hilfe der geschützten EEN-Datenbank POD

knüpfen. Michelle Lemmers vom EEN Niederlande berichtet über ihre Erfahrungen.

DSZ: Wie viele deutsche Unternehmen suchen der-

zeit Geschäftspartner in den Niederlanden?

Michelle Lemmers: Derzeit sind ungefähr 500 Profile deutscher Unternehmen aller Branchen in der Datenbank, die in den Niederlanden Geschäftspartner suchen.

DSZ: Sind Sie zufrieden mit den Unternehmensprofilen aus Deutschland?

Lemmers: Ja sicher, wir sind sehr zufrieden.

DSZ: Haben Sie dennoch Wünsche?

Lemmers: Gerne hätten wir

mehr Suchanfragen aus Deutschland, also deutsche Unternehmen, die auf der Suche nach einer bestimmten Technologie oder einem bestimmten Produkt sind. Leider sind das nur zehn Prozent der Unternehmensprofile. Mehrheitlich sind es Angebote, das heißt, die deutschen Unternehmen bieten vor allem ihre Produkte und Dienstleistungen an. Aber dies ist kein typisches deutsches Problem, sondern dies Missverhältnis besteht im gesamten Netzwerk. (Foto: Bryan Raghoie)