

INN^{*}terregio

#02



Geld voor goede ideeën
in het grensgebied

Geld für gute Ideen
im Grenzgebiet

ONTDEK ULTRA-HIGH CAPACITY

Ervaar ultrasnelle dataconnectiviteit als nooit tevoren en breng jouw bedrijf naar nieuwe hoogten met onze premium diensten.

Explore endless possibilities!

Ben je klaar voor de volgende stap in connectiviteit?

Neem dan contact met ons op voor meer informatie en ga voor Next Level Connectivity.

Of je nu groei verwacht, regelmatig te maken hebt met pieken in het netwerkverkeer, of gewoon op zoek bent naar de beste privé-dataverbinding, NDIX staat voor je klaar. Ons deskundige team helpt je graag bij het vinden van de perfecte connectiviteitsoplossing, afgestemd op jouw specifieke eisen.

Liebe Leserin, lieber Leser, geachte lezer,



die Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen begrüßt Sie herzlich zu der zweiten Ausgabe von INN*terregio. Die gemeinsame und grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist der Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit unserer Regionen.

Fast 30 Jahre ist es her, dass die Grenzkontrollen zwischen Deutschland und den Niederlanden abgeschafft wurden. Seitdem hat sich einiges getan und es gibt kaum zwei andere Länder auf der Welt, deren Volkswirtschaften so eng miteinander verbunden sind. Der agile Warenaustausch ist ein Beleg dafür, wie wichtig offene Grenzen und freie Warenströme sind – insbesondere für grenznahe Regionen wie das Westmünsterland, Achterhoek und Twente.

Die Schaffung einer „grenzenlosen Wirtschaft“ zwischen Deutschland und den Niederlanden ist ein Ziel, das wir als IHK seit vielen Jahren energisch verfolgen. Die Verwirklichung einer gelebten europäischen Idee erfordert dabei einen koordinierten und partnerschaftlichen Ansatz. Durch den Austausch von Wissen und Ressourcen können wir gemeinsam Synergien schaffen und unsere Wirtschaftsregion nachhaltig stärken.

Was beim Warenverkehr sowie beim privaten Grenzübertritt schon gut funktioniert, hakt an anderer Stelle allerdings noch: Das Arbeiten auf der anderen Seite der Grenze ist noch keine Selbstverständlichkeit. Gerade mit Blick auf den demografischen Wandel und den Fachkräftemangel ist es das Wichtigste, junge Menschen in der Region zu halten, und zwar auf beiden Seiten der Grenze. Die Anziehungskraft der starken Wirtschaftsmetropolen in Deutschland und den Niederlanden ist enorm und sie wird noch weiter zunehmen – zumindest, wenn sich die Regionen nicht aktiv dem entgegenstellen. Höchste Zeit also, die Vorteile einer Grenzregion noch stärker herauszustellen und nicht den Radius um die Kommune oder das Unternehmen an der Grenze enden zu lassen. Dafür muss es uns gelingen, Transithemmnisse für Arbeitskräfte abzubauen, damit die Trennlinie zwischen den Arbeitsmärkten der beiden Länder sich stetig abbaut. Denn ein Denken und Handeln in solch einem „Halbkreis“ führt vor allem zu einem: 50 Prozent der Chancen werden verpasst – seien es nun neue Arbeitnehmer, Geschäftspartner oder Absatzmärkte jenseits der Grenze. Dies können sich die Regionen auf Dauer nicht leisten.

Wir freuen uns daher besonders, dass dieses grenzübergreifende Gemeinschaftsprojekt von INN'twente und Wirtschaft aktuell besteht. Denn der wirtschaftliche Erfolg der Betriebe und die Attraktivität unserer Regionen werden davon abhängen, ob wir es schaffen, die Vorteile unserer Grenzregion selbstbewusst und lautstark anzupreisen – gemeinsam und grenzüberschreitend. \

De Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord-Westfalen heet u van harte welkom bij de tweede editie van INN*terregio. Gemeenschappelijke en grensoverschrijdende samenwerking is de sleutel tot de toekomstige ontwikkeling en vitaliteit van onze regio's.

Bijna 30 jaar geleden werden de grenscontroles tussen Duitsland en Nederland afgeschaft. Sindsdien is er veel veranderd: er zijn maar weinig andere landen in de wereld waarvan de economieën zo nauw met elkaar verbonden zijn. De vlotte uitwisseling van goederen is een bewijs van het belang van open grenzen en vrije goederenstromen, met name voor grensregio's zoals het Westmünsterland, de Achterhoek en Twente.

Het creëren van een "grenzeloze economie" tussen Duitsland en Nederland is een doel dat we als IHK al vele jaren energiek nastreven. Het realiseren van de Europese gedachte vereist een gecoördineerde en gemeenschappelijke aanpak. Door kennis en middelen uit te wisselen, kunnen we samen synergieën creëren en onze economische regio duurzaam versterken.

Wat op het gebied van goederenverkeer en het oversteken van de grens door burgers al goed fungeert, bestaat er op een ander vlak nog een obstakel: het werken aan de andere kant van de grens is nog niet vanzelfsprekend. Vooral met het oog op demografische veranderingen en een tekort aan geschoolde arbeidskrachten is het van het grootste belang om jonge mensen in de regio te houden, aan beide zijden van de grens. De aantrekingskracht van de sterke economische metropolen in Duitsland en Nederland is enorm en zal alleen maar toenemen, tenzij de regio's actie ondernemen. Het is hoog tijd om de voordelen van een grensregio sterker te benadrukken en ervoor te zorgen dat de reikwijdte van de verschillende gemeentes of bedrijven niet ophoudt bij de grens. Het is daarom belangrijk de barrières voor arbeidskrachten die in het buurland aan de slag willen weg te nemen, zodat de scheiding tussen de arbeidsmarkten van beide landen gestaag afneemt. Het denken en handelen met blik tot aan de grens leidt vooral tot één ding: 50 procent van de kansen gaat verloren. Dit betreft zowel nieuwe werknelmers als zakelijke partners en afzetmarkten over de grens. Iets wat de regio's aan beide kanten van de grens zich op de lange termijn niet kunnen veroorloven.

Daarom zijn we bijzonder verheugd dat dit grensoverschrijdende gemeenschapsproject van INN'twente en Wirtschaft Aktuell bestaat. Het economische succes van bedrijven en de aantrekkelijkheid van onze regio's zullen er namelijk van afhangen of we in staat zijn de voordelen van onze grensregio zelfverzekerd en luidkeels te promoten - gezamenlijk en grensoverschrijdend. \

Sven Wolf
IHK Nord Westfalen

ULTRA-HIGH CAPACITY

Erleben Sie ultraschnelle Datenverbindungen wie nie zuvor und bringen Sie Ihr Unternehmen mit unseren Premium-Dienstleistungen auf neue Höhen.

Entdecken Sie grenzenlose Möglichkeiten!

Sind Sie bereit für den nächsten Schritt in Sachen Konnektivität?

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen und Next Level Connectivity.

Ganz gleich, ob Sie Wachstum erwarten, regelmäßig mit Netzwerkverkehrsspitzen konfrontiert werden oder einfach nur nach der besten privaten Dataverbindung suchen, NDIX hat die beste Lösung für Sie. Unser Expertenteam unterstützt Sie gerne dabei, die perfekte Konnektivitätslösung zu finden, die auf Ihre Anforderungen zugeschnitten ist.



30



34



42

Voorwoord / Vorwort	03	Sandberg, Kemper & Kollegen	36
Euregionale handjes voor de energietransitie Euregionale Fachkräfte für die Energiewende	06	8HRK	38
Column / Kolumne Fietsvlonders	10	Matjesparty	41
ALPMANN FRÖHLICH	12	WFG für den Kreis Borken	42
Column / Kolumne Kienhuis Hoving	16	Stichting Omroep Gelderland	44
RFS MediaGroup BeNeLux	18	Column / Kolumne KroeseWevers	48
FC Twente	22	Internationales Netzwerkbüro	50
Geld voor goede ideeën in de grensregio Geld für gute Ideen im Grenzgebiet	26	Column / Kolumne Baker Tilly	52
Van Schoot Pompcentrum	30	Kip GmbH	54
Scharenborg / restaurant Joann	33	Innotronic	56
AIW	34	Dtch. Digitals	58
		MKB Twente / Euregio Business club	61
		UWV / Eures	64



44



58

Euregionale handjes voor de energietransitie

— Ook in de Nederlands-Duitse grensregio is een groot tekort aan 'handjes' die de energietransitie versnellen. Want we kunnen met z'n allen wel volop werk maken van duurzame ambities, maar wie installeert al die warmtepompen en zonnepanelen? ROC van Twente, hogeschool Saxion en de Handwerkskammern (HWK) in Münster en Osnabrück (opleiders van ambachtsmensen) slaan daarom de handen ineen. De partners realiseren twaalf cursussen binnen het project 'Energie Booster'.



Euregionale Fachkräfte für die Energiewende

— Auch in der deutsch-niederländischen Grenzregion mangelt es an Fachkräften, um die Energiewende zu beschleunigen. Denn selbst bei intensivem Engagement in der Umsetzung nachhaltiger Ziele stellt sich die Frage: Wer wird all die Wärmepumpen und Solaranlagen installieren? Das regionale Ausbildungszentrum ROC van Twente, Hochschule Saxion und die Handwerkskammern (HWK) in Münster und Osnabrück (handwerkliche Ausbildungsförderung) schließen sich deshalb zusammen. Die Partner organisieren im Rahmen des Projekts „Energy Booster“ zwölf Kurse.

 Interreg 
(Ko-finanziert von der Europäischen Union
(Medi) gefinanziert
durch die Europäische Union)

Deutschland – Nederland

Energie Booster

— Der scheidende niederländische Bildungsminister Robbert Dijkgraaf richtete in diesem Herbst einen besonderen Appell an 200.000 Abiturienten und Fachabiturienten: „Wählt eine Berufsausbildung!“ Und „Stellt euch die Frage, worin ihr Freude und Erfüllung findet und wo eure Zukunft liegt. Damit steigen die Chancen auf einen erfolgreichen Ausbildungsabschluss.“ Der Minister empfahl den Schülern, sich nicht nur einseitig auf die sogenannte „Höhe der Ausbildung“ zu konzentrieren.

Fachkräfte

Dijkgraaf weist darauf hin, dass das Land ohne Fachkräfte zum Stillstand kommen wird und gute Fachkräfte für die Herausforderungen dieser Zeit darum dringend benötigt werden.



De twaalf cursussen binnen Energie Booster:

- Photovoltaik
- Wärmepumpen
- Kalte Nahwärmenetze
- Klima-Lüftung-Wärmerückgewinnung
- Sektorkopplung
- Kraft-Wärme-Kopplung
- Energiemanagement
- Energiespeicherung
- Smart Home
- Das Haus als System
- Kundenberatung
- Grüner Wasserstoff

Die zwölf Kurse des Energie Booster:

- Photovoltaik
- Wärmepumpen
- Kalte Nahwärmenetze
- Klima-Lüftung-Wärmerückgewinnung
- Sektorkopplung
- Kraft-Wärme-Kopplung
- Energiemanagement
- Energiespeicherung
- Smart Home
- Das Haus als System
- Kundenberatung
- Grüner Wasserstoff

„Dieser Aufruf kam für uns zu einem wichtigen Zeitpunkt, denn das ist genau, woran wir derzeit arbeiten“, sagt Bert van Lenthe, der sich im Auftrag des MBO College for Technology des ROC van Twente mit der internationalen Zusammenarbeit befasst. „Es gibt einen akuten Mangel an technischen Fachleuten für die Energiewende, und es besteht hier im Grenzgebiet immer noch eine unsichtbare Mauer zwischen unseren Arbeitsmärkten und Bildungseinrichtungen. Das wollen wir ändern.“

Nach Ansicht der Initiatoren von Energie Booster gibt es in der Grenzregion noch immer zu wenige (technische) Fachkräfte, die grenzüberschreitend arbeiten. Die Gründe dafür sind seit Jahren die gleichen. >

De Nederlandse demissionair onderwijsminister Robbert Dijkgraaf deed dit najaar een bijzondere oproep aan 200.000 eindexamenleerlingen van havo en vwo: ‘kies eens een mbo-opleiding’. En: ‘Vraag jezelf af waar je plezier en voldoening uit haalt en waar jouw toekomst ligt. Het vergroot de kans dat je je opleiding succesvol afrondt. En staar je daarbij niet blind op de zogenaamde ‘hoogte’ van de opleiding.’

Vakmensen

Dijkgraaf wijst erop dat zonder vakmensen ons land stilvalt en dat goede vakmensen hard nodig zijn voor de uitdagingen waar de samenleving voor staat. ‘Die oproep kwam voor ons op een belangrijk moment, want dit is precies waar wij nu werk van maken’, vertelt Bert van Lenthe, die zich

namens het MBO College voor Technologie van ROC van Twente bezighoudt met internationale samenwerking. ‘Er is een dringend tekort aan technische vakmensen voor de energietransitie én we hebben hier aan de grens nog altijd te maken met een onzichtbare muur tussen onze arbeidsmarkten en tussen onderwijsinstellingen. Dat willen wij veranderen.’

Er werken volgens de initiatiefnemers van Energie Booster in deze grensregio nog altijd te weinig (technische) vakmensen over de grens. De redenen daarvoor zijn al jaren hetzelfde. ‘Wet- en regelgeving en de erkenning van diploma’s en certificaten’, vertelt Van Lenthe. ‘Ik was laatst bij een Twents installatiebedrijf. >



Ze vertelden dat ze bij een klus in Duitsland nogal tegen verschillen tussen Nederlandse en Duitse regelgeving opliepen. Zo'n verschil is soms lastig te overbruggen.'

Cursussen

Een nauwere band en gezamenlijke arbeidsmarkt vragen naast uniforme wetgeving ook om wederzijds begrip, vinden de projectpartners. 'Binnen dit project willen we meer gaan begrijpen van elkaars systemen en uitdagingen', vertelt Van Lenthe. 'Dat geldt voor zowel onderwijsinstellingen als bedrijven. We discussiëren al volop over wat er nodig is om die energietransitie te versnellen.'

Een belangrijk aspect daarvan is dus overduidelijk: jong talent, de vakmensen die het moeten gaan doen. Het curriculum van twaalf cursussen wordt op dit moment opgesteld. Bij elke afzonderlijke cursus buigt een vertegenwoordiging van twee van de vier partners zich over de inhoud. Van Lenthe: 'Daarbij kijken we naar de expertise van de vier instellingen. Rondom waterstof nemen Osnabrück

en Saxion bijvoorbeeld de leiding, bij zonnepanelen is dat ROC van Twente en bij warmtepompen Münster. Er wordt capaciteit voor vrijgemaakt. De cursussen komen beschikbaar voor zowel bestaande scholieren als voor mensen die al aan het werk zijn.'

Leven lang leren

Die laatste doelgroep is volgens Sabine Heine van de HWK in Münster een cruciale groep. 'Het is belangrijk dat ook de werkende bevolking zo relevant mogelijk werk blijft doen. Ook in Duitsland kan de Energiewende geen succes worden zonder vakmensen. We willen kleinere bedrijven en mkb-bedrijven vanuit dit project bijstaan met om- en bijscholing.'

Heine herkent het mbo-imago dat de Nederlandse minister Dijkgraaf schetst. 'Dat is ook in Duitsland zo, maar gelukkig zit er wel verbetering in. Echte ambachten worden weer 'cool'. En een echt ambacht binnen de energietransitie zorgt voor bijna honderd procent baanzekerheid, dat moeten we niet vergeten.'

Overeenkomsten en verschillen

Van Lenthe hoopt uiteindelijk op een groeiende groep cursisten die zich richt op verduurzaming, maar wil zelf ook volop leren van de Duitse HWK's.

'In Duitsland worden vakmensen nog altijd veel grondiger opgeleid, wij zijn zelf juist wat flexibeler. Die overeenkomsten en verschillen zijn heel interessant en leerzaam.' Heine sluit zich daarbij aan. 'Het valt of staat met wederzijds contact en begrip, dat is het mooie aan dit project. Ik hoop bovendien dat veel meer (jonge) mensen zich in de toekomst oriënteren op een baan aan de andere kant van de grens.'

'Binnen dit project willen we meer gaan begrijpen van elkaars systemen en uitdagingen'



Meer info

Het cursorisch onderwijs van Saxion binnen Energie Booster is bedoeld voor werkenden uit de installatiebranche. De cursussen zijn vooral geschikt voor medewerkers van bouw- en installatiebedrijven en andere organisaties die zich bezighouden met de energietransitie. In de projectperiode (tot en met augustus 2026) worden de cursussen kosteloos aangeboden. Na deze periode blijven de cursussen tegen betaling beschikbaar.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Karin Louwers van Saxion: 0620010528 of stuur een email: k.g.j.louwers@saxion.nl.

Op de magazinerelease van deze editie van INN*terregio bij Twentse Golf Park in Haaksbergen deelden Sabine Heine, Bert van Lenthe en Bram Entrop (associate Lector Circulaire en Energietransitie in de Gebouwde Omgeving) de ambities van Energie Booster.

Mehr Infos

Das Kursangebot von der Saxion im Rahmen des Projekts Energie Booster richtet sich an Berufstätige aus der Installationsbranche. Die Kurse sind insbesondere bestimmt für Mitarbeiter von Bau- und Installationsunternehmen sowie andere Organisationen, die sich mit der Energiewende befassen. Während des Projektzeitraums (bis einschließlich August 2026) werden die Kurse kostenlos angeboten. Danach bleiben sie kostenpflichtig verfügbar.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Karin Louwers von der Saxion: 0620010528 oder per E-Mail: k.g.j.louwers@saxion.nl.

Bei der Präsentation dieser Ausgabe von INN*terregio im Twentse Golf Park in Haaksbergen stellten Sabine Heine, Bert van Lenthe und Bram Entrop (Dozent für Kreislaufwirtschaft und Energiewende im Bauwesen) die Ambitionen des Projekts Energie Booster vor.

„In diesem Projekt möchten wir mehr über die Systeme und Herausforderungen des jeweils anderen erfahren“

 „Gesetze und Vorschriften sowie die Anerkennung von Diplomen und Zeugnissen“, sagt Van Lenthe. „Ich war kürzlich bei einem Installationsunternehmen in Twente. Sie berichteten, dass sie bei einem Auftrag in Deutschland auf erhebliche Unterschiede zwischen niederländischen und deutschen Vorschriften gestoßen sind. Solche Unterschiede sind manchmal schwer zu überbrücken.“

Kurse

Engere Beziehungen und ein gemeinsamer Arbeitsmarkt erfordern neben einer einheitlichen Gesetzgebung auch gegenseitiges Verständnis, meinen die Projektpartner. „In diesem Projekt möchten wir mehr über die Systeme und Herausforderungen des jeweils anderen erfahren“, sagt van Lenthe. „Dies gilt sowohl für Bildungseinrichtungen als auch für Unternehmen. Wir diskutieren bereits intensiv darüber, was erforderlich ist, um die Energiewende zu beschleunigen.“ Ein wichtiges Element davon ist dabei offensichtlich: junge Talente, die Fachleute, die die Energiewende tatkräftig umsetzen

müssen. Der Lehrplan für die zwölf Kurse wird derzeit erstellt. Bei jedem einzelnen Kurs arbeiten Vertreter von zwei der vier Partner an der Gestaltung des Inhalts. Van Lenthe: „Dabei berücksichtigen wir das Fachwissen der vier Institutionen. Im Bereich Wasserstoff sind beispielsweise Osnabrück und Saxion federführend, bei Solaranlagen ist es das ROC van Twente und bei Wärmepumpen Münster. Wir schaffen auch entsprechende Personalkapazität. Die Kurse werden sowohl für Schüler als auch für Berufstätige zugänglich sein.“

Lebenslanges Lernen

Die letzte Zielgruppe ist laut Sabine Heine von der HWK in Münster eine entscheidende Gruppe. „Es ist wichtig, dass auch die arbeitende Bevölkerung weiterhin einen optimal relevanten Beitrag leistet. Auch in Deutschland kann die Energiewende ohne Fachkräfte nicht erfolgreich sein. Wir möchten mit diesem Projekt kleine und mittelständische Unternehmen bei der Umschulung und Weiterbildung unterstützen.“ Heine erkennt das vom niederländischen Minister Dijkgraaf skizzierte Image

des Berufsbildungssystems. „Das ist in Deutschland auch so, aber glücklicherweise gibt es Verbesserungen. Das echte Handwerk wird wieder ‚cool‘. Und ein echtes Handwerk im Rahmen der Energiewende bietet fast hundertprozentige Arbeitsplatzsicherheit, das dürfen wir nicht vergessen.“

Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Van Lenthe hofft letztendlich auf eine wachsende Gruppe von Kursteilnehmern, die sich auf Nachhaltigkeit konzentrieren, möchte aber auch selbst von den deutschen Handwerkskammern lernen. „In Deutschland werden Fachkräfte immer noch gründlicher ausgebildet, während wir selbst flexibler sind. Diese Gemeinsamkeiten und Unterschiede sind sehr interessant und lehrreich.“ Heine schließt sich dem an. „Alles steht und fällt mit gegenseitigem Kontakt und Verständnis, das ist das Schöne an diesem Projekt. Ich hoffe außerdem, dass in Zukunft noch viel mehr (junge) Menschen sich auf einem Job auf der anderen Seite der Grenze orientieren.“ \



Dirk Schreuders

Column

Fietsvlonders: een slimme oplossing voor het fietsprobleem

■ Fietsen is gezond, milieuvriendelijk en goedkoop. Maar waar laat je je fiets als je in de stad bent? Veel steden kampen met een tekort aan fietsparkeerplaatsen, waardoor fietsen op de stoep of tegen gevels worden gestald. Dit zorgt voor overlast, onveiligheid en een rommelig straatbeeld. Gelukkig is er een innovatieve oplossing bedacht door een Nederlands bedrijf: de fietsvlonder.

Een fietsvlonder is een mobiel of permanent platform waarop je je fiets kunt parkeren. Het neemt de ruimte in van één autoparkeerplaats, maar biedt plaats aan 10 fietsen. Het is gemaakt van duurzame materialen, kan eenvoudig worden ver- of geplaatst, is volledig aan te passen naar de wens van de klant, leverbaar in alle kleuren en kan met logo's van de klant worden geleverd.

Het idee voor de fietsvlonder ontstond in 2017, toen een aannemingsbedrijf vanwege de winterperiode minder werk had. Een gemeente vroeg hen om mee te denken aan een oplossing voor het fietsprobleem in de binnenstad. Het bedrijf kwam met het concept van de fietsvlonder, die vervolgens als pilot werd ingezet op verschillende locaties. De reacties waren positief: bewoners, winkeliers en bezoekers waren blij met de extra fietsparkeerplaatsen.



Sindsdien heeft het bedrijf Fietsvlonders BV zich verder ontwikkeld en gespecialiseerd in het leveren van fietsvlonders. Het heeft sinds 2020 ook een nieuwe versie gelanceerd: het E-deck, dit is een fietsvlonder met meer functionaliteiten. Zo is een E-deck bijvoorbeeld voorzien van oplaadpunten en verlichting. Hij is voorzien van zonnepanelen en accu's en is geheel zelfvoorzienend.

Het concept van een vlonder is een succesformule. Recent zijn er zogenaamde ondernehmersvlonders geleverd aan gemeente Den Haag. Tijdens de winterperiode zijn deze vlonders geschikt om fietsen op te stallen en in de zomer dienen ze als terras voor horecagelegenheden. Aan de gemeente Eindhoven zijn vlonders geleverd die gebruikt worden als een tuintje en geplaatst kunnen worden in de stad.

Fietsvlonders zijn niet alleen populair in Nederland, maar ook in Duitsland, België, Frankrijk en Engeland. Het bedrijf heeft al vele fietsvlonders geleverd aan steden en gemeentes maar ook aan bedrijven die hun fietsbeleid willen verbeteren.

De fietsvlonder is een mooi voorbeeld van hoe een simpel idee kan uitgroeien tot een succesvol product dat bijdraagt aan een duurzame en leefbare stad. Het laat zien dat er altijd ruimte is voor innovatie en creativiteit.



Dirk Schreuders

Kolumne

Fahrradplattform: eine intelligente Lösung für das Fahrradproblem

 **Radfahren ist gesund, umweltfreundlich und preiswert. Aber wo stellt man sein Fahrrad ab, wenn man in der Stadt ist? In vielen Städten mangelt es an Fahrradabstellplätzen, was dazu führt, dass Fahrräder auf dem Bürgersteig oder an Fassaden abgestellt werden. Das führt zu Ärgernis, Unsicherheit und einem unordentlichen Straßenbild. Zum Glück hat ein niederländisches Unternehmen eine innovative Lösung entwickelt: die Fahrradplattform.**

Eine Fahrradplattform ist eine mobile oder feste Plattform, auf der Sie Ihr Fahrrad abstellen können. Sie nimmt den Raum eines Autoparkplatzes ein, bietet aber Platz für 10 Fahrräder. Sie besteht aus nachhaltigen Materialien, lässt sich leicht verlagern oder platzieren, kann ganz nach den Wünschen des Kunden gestaltet werden, ist in allen Farben erhältlich und kann mit Kundenlogos versehen werden.

Die Idee für das Fahrraddeck entstand im Jahr 2017, als ein Bauunternehmen aufgrund der Winterzeit weniger Arbeit hatte. Eine Stadtverwaltung bat sie, eine Lösung für das Fahrradproblem im Stadtzentrum zu finden. Das Unternehmen entwickelte das Konzept der Fahrradplattform (Fietsvlonders), das dann als Pilotprojekt an mehreren Standorten eingesetzt wurde. Die Reaktionen waren positiv: Anwohner, Geschäftsinhaber und Besucher freuten sich über die zusätzlichen Fahrradabstellplätze.



Seitdem hat sich das Unternehmen Fietsvlonders BV weiter entwickelt und auf die Lieferung von Fahrradflößen spezialisiert. Seit 2020 gibt es auch eine neue Version: das E-Deck, eine Fahrradplattform mit mehreren Funktionen. Ein E-Deck ist zum Beispiel mit Ladestationen und Beleuchtung ausgestattet. Es ist mit Solarzellen und Batterien ausgestattet und ist völlig selbstversorgend.

Das Konzept der Plattform erweist sich als ein Erfolgsrezept. Kürzlich wurde ein sogenanntes Unternehmerdeck an die Gemeinde Den Haag geliefert. Diese Plattformen eignen sich im Winter zum Abstellen von Fahrrädern und dienen im Sommer als Terrassen für Gastronomiebetriebe. An die Gemeinde Eindhoven wurden Decks geliefert, die als Garten genutzt werden und in der Stadt aufgestellt werden können.

Fahrradplattformen sind nicht nur in den Niederlanden, sondern auch in Deutschland, Belgien, Frankreich und England beliebt. Das Unternehmen hat bereits viele Decks an Städte und Gemeinden sowie an Unternehmen geliefert, die ihre Fahrradstrategie verbessern wollen.

Die Fahrradplattform ist ein gutes Beispiel dafür, wie aus einer einfachen Idee ein erfolgreiches Produkt entstehen kann, das zu einer nachhaltigen und lebenswerten Stadt beiträgt. Es zeigt, dass es immer Raum für Innovation und Kreativität gibt.

Rechtsanwälte & Notare: juridisch advies voor Duitsland

ALPMANN FRÖHLICH – uw grensoverschrijdende partner

- Nederland is de belangrijkste Europese handelspartner van Duitsland en nummer twee in de wereld, meteen na China en vóór de VS.**
Grensoverschrijdende en internationale zakelijke betrekkingen tussen Nederland en Duitsland vereisen juridische expertise en maken een uitgebreid advies inzake beide rechtstelsels dringend noodzakelijk.
Zoals altijd zit het venijn in de details.

Bij ALPMANN FRÖHLICH verstrekt onze Dutch Desk, met inmiddels 11 experts van wie er 2 ook Notare (Duitse notaris) zijn, grensoverschrijdend advies in het Nederlands, Duits en Engels op alle rechtsgebieden die voor Duitse en Nederlandse bedrijven van belang

zijn. Op onze vestigingen in Rheine, Münster en Emsdetten dichtbij de Nederlandse grens, kunnen cliënten vertrouwen op onze jarenlange en uitgebreide internationale expertise.

Wij spreken Nederlands

Onze cliënten profiteren van het feit dat de Rechtsanwälte van de Dutch Desk van ALPMANN FRÖHLICH vanzelfsprekend in het Nederlands communiceren, zodat mogelijke taalkundige misverstanden, die bij grensoverschrijdende handel niet te onderschatten zijn, geen rol spelen. Bovendien hebben 6 van onze Nederlandstalige Rechtsanwälte ook in Nederland gewoond en gestudeerd. Naast de kennis van juridische valkuilen en de taalvaardigheid bij het grensoverschrijdend zakendoen met Nederland zijn de Rechtsanwälte van de Dutch Desk van ALPMANN FRÖHLICH daarom ook vertrouwd met de culturele verschillen

Ihr Rechtsfachpartner in Deutschland und den Niederlanden

ALPMANN FRÖHLICH – Ihre Brücke in die Niederlande

- Im Jahr 1998 entstand ALPMANN FRÖHLICH aus der Fusion zweier renommierter Kanzleien, die weit über das Münsterland hinaus bekannt waren. Mit einer Kanzleigeschichte von über 60 Jahren verfügen wir über umfassendes Know-how in allen relevanten Rechtsgebieten für unsere Mandanten. Das bildet die Grundlage, um schnell maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.**

Unsere Standorte in Münster (2x), Emsdetten und Rheine ermöglichen es uns, unsere Mandanten persönlich vor Ort oder digital zu beraten – nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Mit einer breiten Palette an Spezialisierungen und Sprachkenntnissen sind wir in der Lage, Sie kompetent auf internationalen Märkten zu unterstützen.

Global agieren, persönlich beraten

ALPMANN FRÖHLICH ist eine mittelständische Wirtschaftskanzlei, die regionale und überregionale Unternehmen in allen relevanten Rechtsgebieten sowohl national als auch international berät. An unseren vier Standorten stehen 47 spezialisierte Rechtsanwälte, darunter mehr als zehn Notare und vier Insolvenzverwalter, zur Verfügung. Wir bieten die Dienstleistungen einer modernen Großkanzlei, jedoch mit einer starken persönlichen Bindung zu unseren Mandanten und dem Ziel einer langanhaltenden, erfolgreichen Partnerschaft.

Multidisziplinäres Expertenteam

Als spezialisierte Wirtschaftskanzlei unterstützen wir vor allem mittelständische Unternehmen, öffentliche Institutionen, Versicherungen und Privatpersonen in einer Vielzahl von Rechtsfragen – national und international. Vom Unternehmensstart bis zur Nachfolgeregelung, von Vertragsangelegenheiten bis



Van links naar rechts/von links nach rechts: Dr. Marisa Michels, Karoline Langen, Clara olde Heuvel, Marcel Peters-Kottig, Theresia Neuhöfer, José de Baan, Dr. Christian Klöver, Thomas Dillmann, Katharina Neuroth, Manfred Richter, Laura Markink, Nicki Welchering.

waarmee bij het grensoverschrijdend en internationaal ondernemen eveneens rekening moet worden gehouden.

Een nauwe samenwerking met de andere meer dan 40 gespecialiseerde Rechtsanwälte bij ALPMANN FRÖHLICH zorgt steeds voor de best mogelijke oplossingen voor onze cliënten op alle gebieden van het (internationale) ondernemingsrecht.

Netwerken in het binnen- en buitenland

Omdat wij onze cliënten al jaren bij grensoverschrijdende vraagstukken bijstaan onderhouden wij bij ALPMANN FRÖHLICH ook in Nederland een omvangrijk netwerk van deskundige advocaten, belastingadviseurs en notarissen. Wij kunnen teams samenstellen die op de individuele behoeften van onze cliënten kunnen inspelen en zo op gerichte wijze de best mogelijke oplossingen vinden. Deze jarenlange internationale ervaring en het vertrouwen van onze cliënten in de Dutch Desk hebben ons ertoe aangezet om deze internationale expertise, met name met betrekking tot Nederland, binnen de Dutch Desk van ALPMANN FRÖHLICH voortdurend uit te breiden.

Uitgebreid advies

Als gespecialiseerd Wirtschaftskanzlei (advocatenkantoor) adviseren wij voornamelijk middelgrote bedrijven, publiekrechtelijke lichamen, verzekeraarsmaatschappijen en beleggers op alle relevante rechtsgebieden – zowel nationaal als internationaal. Van de oprichting van uw onderneming tot de bedrijfsopvolging, van het opstellen van contracten tot de behartiging van uw belangen in rechtszaken, van incasso tot advies over reorganisaties en herstructureringen: u kunt er zeker van zijn dat steeds de juiste deskundige of een multidisciplinair team van specialisten voor u klaarstaat. Wij beantwoorden uw vragen uitvoerig en nauwgezet. Alles op één kantoor. >

 zur Vertretung in rechtlichen Streitigkeiten, vom Forderungseinzug bis zur Sanierungsberatung – wir stellen sicher, dass Sie stets den passenden Experten oder ein multidisziplinäres Expertenteam an Ihrer Seite haben.

Umfassendes Know-how in allen relevanten Rechtsgebieten

Unsere Dienstleistungen umfassen unter anderem:

- Arbeitsrecht
- Bank- und Kapitalmarktrecht
- Bau- und Architektenrecht
- Compliance
- Dutch Desk (Niederlande-Spezialisten)
- Erbrecht
- Gesellschaftsrecht und M&A
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Handelsrecht
- Immobilienrecht
- Insolvenz- und Sanierungsrecht
- Internationales Wirtschaftsrecht
- IT-Recht
- Steuerberaterrecht
- Steuerrecht
- Strafrecht
- Urheber-, Medien- und Presserecht
- Versicherungsrecht
- Verwaltungsrecht >

Exklusive Bootsfahrten auf der Vechte in Nordhorn – DAS Firmen-Event!

Exclusieve boottochten op de Vecht in Nordhorn – HÉT bedrijfsevent!



■ Gemeinsam die wunderschöne Natur auf der Vechte in und um Nordhorn genießen und in geselliger Runde den Teamgeist stärken – unsere individuellen Exkursions- und die Punschfahrten (im Winter) sind die perfekte Alternative für Unternehmen, die keine Lust auf Standard-Events haben.

Weitere Informationen zu den Touren gibt es unter www.vvv-nordhorn.de

Sie möchten reservieren oder haben Fragen?

Wir sind gern für Sie da: telefonisch unter 05921-80390 oder per E-Mail an info@vvv-nordhorn.de

■ Samen op de Vecht van de prachtige natuur in en rondom Nordhorn genieten en op een gezellige manier de teamspirit versterken – onze individuele exclusieve tochten en de winterse punchtouren zijn het perfecte alternatief voor bedrijven, die iets ander willen dan een standaard-event.

Meer informatie over de tochten is te vinden op www.vvv-nordhorn.de

Wilt u reserveren of hebt u nog vragen?

We staan graag voor u klaar:
telefonisch via 0049-5921-80390 of per e-mail
via info@vvv-nordhorn.de



■ Auch für Privatpersonen und Cliquen sind unsere Vechte-Bootsfahrten ein echtes Highlight!

■ Ook voor particulieren en groepen zijn onze boottochten op de Vecht een echt highlight!



VVV Nordhorn

*Erlebe die Wasserstadt
Beleef de waterstad*

Rechtsgebieden

Bij ALPMANN FRÖHLICH adviseren wij met name op de volgende rechtsgebieden:

- Arbeidsrecht
- Bankrecht en financieringsrecht
- Bouw- en architectenrecht
- Compliance
- Erfrecht
- Vennootschapsrecht en M&A
- Intellectueel Eigendom
- Ondernemingsrecht
- IT-Recht
- Faillissementsrecht
- Internationaal economisch recht
- Fiscaal recht
- Strafrecht
- Auteursrecht, media- en persrecht
- Verzekeringsrecht
- Bestuursrecht

Over ons

ALPMANN FRÖHLICH is in 1998 ontstaan door een fusie van twee gerenommeerde Duitse advocatenkantoren. Door de ervaring van meer dan 60 jaar heeft ons kantoor een uitgebreide kennis op alle zakelijk relevante rechtsgebieden opgebouwd. Dit vormt de basis voor het creëren van een snelle, op maat gemaakte juridische dienstverlening voor onze cliënten. Onze vestingen in Münster, Emsdetten en Rheine zijn strategisch gelegen in het Duitse grensgebied. Wij adviseren onze cliënten op een van onze vestigingen, bij de cliënt zelf of online, afhankelijk wat de zaak vergt en de cliënt wenst.

Het Dutch Desk Team

- Manfred Richter; Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Notar mit Amtssitz in Rheine
- Thomas Dillmann, LL.M.; Rechtsanwalt, Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Notar mit Amtssitz in Rheine
- Nicki Welchering; Rechtsanwalt
- Dr. Marisa Michels; Rechtsanwältin, Fachanwältin für Gewerblicher Rechtsschutz
- Katharina Neuroth, LL.M.; Rechtsanwältin, Fachanwältin für Arbeitsrecht
- Dr. Christian Klöver, Rechtsanwalt
- Caroline Langen; Rechtsanwältin
- Theresia Neuhöfer; Rechtsanwältin
- Laura Markink; Rechtsanwältin
- Clara olde Heuvel, LL.M.; Rechtsanwältin
- Marcel Peters-Kottig; Assessor
- José de Baan; Head of Marketing Nederland

Insolvenzverwaltung und Sanierungsberatung

ALPMANN FRÖHLICH verfügt über umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Insolvenzverwaltung, insolvenzrechtliche Beratung und Sanierungsberatung. Unsere Anwälte werden regelmäßig als Insolvenzverwalter bestellt und setzen sich dafür ein, Lösungen zwischen Gläubigern, Arbeitnehmern und Unternehmen zu erarbeiten, um Unternehmen schnellstmöglich zu sanieren und Umsatzeinbußen zu vermeiden.

Der Partner fürs sichere Geschäft in den Niederlanden

Mit unseren starken Kontakten und Beziehungen in den Niederlanden sind wir Ihr idealer Partner, wenn es um die Beratung und Begleitung Ihrer geschäftliche Expansion ins Nachbarland geht. Unsere enge Verbindung zu den Niederlanden ist ein Bestandteil unserer Dienstleistung.

Unser Team besteht aus elf niederländischsprachigen Experten und einer Vielzahl von Mitarbeitern, die fließend Niederländisch sprechen. Das ermöglicht uns, nicht nur sprachlich, sondern auch kulturell auf Augenhöhe zu kommunizieren und zu beraten.

Unsere Stärke zeigt sich vor allem in unserem breiten Netzwerk von Partnern in den Niederlanden. Diese wertvollen Verbindungen eröffnen unseren Mandanten die Möglichkeit, ihr Geschäft in den Niederlanden auszubauen und zu wachsen.

Mit ALPMANN FRÖHLICH haben Sie nicht nur Experten in Deutschland an Ihrer Seite, sondern auch enge Partner und gute Beziehungen in die Niederlande. Wir sind Ihr Schlüssel zu einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung auf beiden Seiten der Grenze.

‘Onze kracht ligt vooral in ons grote team van experts en netwerk in Duitsland & Nederland.’

„Unsere Stärke liegt vor allem in unserem großen Team von Experten und unserem Netzwerk in Deutschland & den Niederlanden.“

ALPMANN FRÖHLICH



Ingrid Warfman

Column

Een betaalbare woning voor iedereen. Dat was de belofte van het gevallen kabinet.

Is het Duitse huurplafond een alternatief voor de Wet betaalbare huur?

- **Gebleken is dat huurders met een middeninkomen deels tussen wal en schip raken. Hun inkomen is te hoog voor een sociale huurwoning, maar te laag om een eigen woning aan te schaffen. Zij zijn vaak aangewezen op de vrije huursector. Huurprijsregulering is bedoeld om huren voor hen betaalbaarder te maken.**

Het voorstel, dat voor advies ligt bij de Raad van State, is om het woningwaarderingsstelsel (WWS) ook te laten gelden voor het middensegment.

Het WWS is een systeem dat de kwaliteit van woonruimte waardeert door daar punten aan toe te kennen. Het gaat onder anderen om punten voor het aantal vierkante meters, de energieprestatie, WOZ-waarde en extra kwaliteitspunten voor afwerking. Het aantal punten dat een woonruimte telt, correspondeert met een bepaalde huurprijs per maand.

De reacties op het wetsvoorstel waren overweldigend. Gevreesd wordt dat de voorgestelde wet een averechts effect zal hebben. Verhuurders in de geliberaliseerde/niet gereguleerde sector zullen woningen verkopen die daardoor niet meer beschikbaar zijn voor de verhuur. Ook zal de investeringsbereidheid van verhuurders afnemen.

In Duitsland wordt in veel regio's gewerkt met de Mietspiegel. Bij mutatie mag de verhuurder een nieuwe huurprijs per vierkante meter vragen van maximaal 110 procent van het gemiddelde van de buurt waarin de huurwoning zich bevindt. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar onderhoudsniveau en kwaliteit van de woning. Een voordeel van dit systeem is dat er veel ruimte is voor lokale context en dat de marktwaarde meegenomen wordt in de regulering.

Het huidige (gevallen) kabinet heeft niet voor een Mietspiegel gekozen omdat de hoogte van de markthuren niet aansluit bij de betaalbaarheidsgrenzen van de middeninkomens.

Of de nieuwe regering dezelfde mening is toegedaan moeten we afwachten. Eén ding is zeker: het wetsvoorstel Wet betaalbare huur is nog geen gelopen koers. \



Ingrid Warfman

Kolumne

Bezahlbare Wohnungen für alle.

Das war das Versprechen der zerbrochenen niederländischen Regierung.

Ist der deutsche Mietspiegel eine Alternative für das niederländische Gesetz *Wet betaalbare huur*?

 **Es hat sich gezeigt, dass Mieter mit mittlerem Einkommen teilweise in eine Zwickmühle geraten. Ihr Einkommen ist zu hoch für eine Sozialmietwohnung, aber zu niedrig, um eine eigene Wohnung zu kaufen. Sie sind oft auf den freien Mietsektor angewiesen. Die Mietenregulierung soll die Mieten für sie erschwinglicher machen.**

Der Entwurf, der bei dem niederländischen Verfassungsorgan Raad van State zur Beratung liegt, besteht darin, das Wohnungsbewertungssystem („woningwaarderingsstelsel“, kurz: WWS) auf das mittlere Segment auszuweiten.

Das WWS ist ein System, das die Qualität von Wohnungen durch die Vergabe von Punkten bewertet. Dazu gehören Punkte für die Quadratmeterzahl, die Energieeffizienz, den WOZ-Wert (der von Gemeinden festgelegte Wert von Immobilien) und zusätzliche Qualitätspunkte für die Ausstattung. Die Anzahl der Punkte, die eine Wohneinheit zählt, entspricht einer bestimmten Monatsmiete.

Die Reaktionen auf den Gesetzentwurf waren überwältigend. Es wird befürchtet, dass das vorgeschlagene Gesetz nach hinten losgehen wird. Vermieter im freien/unregulierten Sektor werden Wohnungen verkaufen, die dann nicht mehr für eine Vermietung zur Verfügung stehen. Auch die Investitionsbereitschaft der Vermieter wird dadurch nachlassen.

In Deutschland verwenden viele Regionen den Mietspiegel. Bei der Anpassung dürfen Vermieter eine neue Miete pro Quadratmeter von bis zu 110 Prozent des Durchschnitts der Nachbarschaft, in der das Mietobjekt liegt, verlangen. Dabei wird nach dem Instandhaltungsgrad und der Qualität der Wohnung differenziert. Ein Vorteil dieses Systems ist, dass es viel Spielraum für lokale Faktoren gibt und der Marktwert in die Regelung einbezogen wird.

Die derzeitige (zerbrochene) Regierung hat sich nicht für einen Mietspiegel entschieden, weil die Höhe der Marktmieten nicht mit der Bezahlbarkeitsgrenze für mittlere Einkommen übereinstimmt.

Ob die neue Regierung der gleichen Meinung ist, müssen wir abwarten. Eines ist jedoch sicher: der Gesetzentwurf *Wet betaalbare huur* ist noch nicht beschlossene Sache. \

RFS MediaGroup

‘Wij maken marketing slimmer’

Iedereen die nieuwe doelgroepen wil aanboren, loopt tegen de vraag waar het klantpotentieel eigenlijk te vinden is. Als dat ook nog over de grens is, wordt het nog moeilijker. Een andere taal, een andere cultuur, andere klantbehoeften... Voor Sebastian Franzbach, Robert Kip en Kai Schlueter zijn dit geen geheimen meer. Met RFS Data, RFS MediaGroup BeNeLux en de internetdivisie web-kon van de RFS MediaGroup uit Stadtlohn helpen ze Duitse en Nederlandse bedrijven met gerichte crossmediale marketing om zo het voorheen ongebruikte potentieel over de grens te benutten.

Franzbach is senior marketingconsultant bij de RFS MediaGroup en hoofd van RFS Data, dat in 2023 is opgericht. Als hij kijkt naar marketingbeslissingen van Duitse bedrijven in Nederland, valt hem één ding vooral op: "Velen schieten met hagel. Advertenties en reclamecampagnes worden breed ingezet. Deze aanpak is echter niet echt meetbaar. Het is duur en je schiet vaak mis, zeker als het gaat om campagnes over de grens. Daarom adviseren wij campagnes die op data gebaseerd zijn."

Landkaart in plaats van cijferbrij

Bedrijven kunnen dit door geomarketing te zien krijgen, d.w.z. de visualisatie van marketinginformatie op een kaart. Denk hierbij aan regionale markt- en klantgegevens zoals leeftijd, adres of koopkracht. "Met de gevisualiseerde data kunnen we in één oogopslag laten zien waar welk klantpotentieel is verstopt. Dit is vooral handig voor operationele en strategische beslissingen in het

RFS MediaGroup

„Wir machen Marketing intelligenter“

Wer neue Zielgruppen erschließen will, steht vor der Frage, wo das Kundenpotenzial überhaupt zu finden ist. Wenn das dann auch noch außerhalb der eigenen Landesgrenzen gesucht wird, ist's gleich nochmal komplizierter. Andere Sprache, andere Kultur, andere Kundenbedürfnisse. Für Sebastian Franzbach, Robert Kip und Kai Schlueter sind das längst keine Hindernisse mehr. Mit RFS Data, RFS MediaGroup BeNeLux und der web-kon Internetagentur aus der Stadtlohner Unternehmensgruppe RFS MediaGroup helfen sie gemeinsam deutschen und niederländischen Unternehmen, gezielt crossmediales Marketing zu betreiben und damit bislang ungenutzte Potenziale auf dem jeweiligen Nachbarmarkt zu heben.

Wenn Sebastian Franzbach, Senior Marketing Consultant in der RFS MediaGroup und Leiter des 2023 gegründeten Bereichs RFS Data, an Marketingentscheidungen von deutschen Unternehmen in den Niederlanden denkt, dann fällt ihm vor allem eines auf: „Viele agieren häufig nach dem Gießkannenprinzip. Anzeigen und Werbekampagnen werden dadurch breit gestreut und können somit große Reichweiten erzeugen. Um den Erfolg der Kampagnen messbar und die Zielgruppen sichtbar zu machen, braucht es aber eine datenbasierte Grundlage.“

Landkarte statt Zahlenwust

Die bekommen Unternehmen durch Geomarketing, also die Visualisierung von Marketinginformationen auf einer Landkarte. Infrage kommen dafür zum Beispiel regionale Markt- und Kundendaten wie Alter, Adresse oder Kaufkraft. „Mit den visualisierten Daten zeigen wir auf einen Blick, wo welches Kundenpotenzial schlummert. Das ist insbesondere für operative und strategische Entscheidungen im Unternehmen – und damit



*Sebastian Franzbach, Kai Schlueter en Robert Kip (van links naar rechts) van de RFS MediaGroup werken samen voor maximaal marketingsucces in het Duits-Nederlandse grensgebied.
Arbeiten Hand in Hand für maximalen Marketingerfolg im deutsch-niederländischen Grenzgebiet (von links): Sebastian Franzbach, Kai Schlueter und Robert Kip aus der RFS MediaGroup.*

bedrijf en dus ook voor marketing”, zegt Franzbach, die de service van RFS Data uitlegt.

Een voorbeeld: Een Duitse keukenfabrikant wil weten waar in de grensregio klanten wonen die interesse kunnen hebben in een keuken binnen zijn prijssegment. Op basis van bestaande klant- en andere marktgegevens uit de regio creëert RFS Data doelgroepen, zoals huishoudens, die precies voldoen aan de kenmerken van de potentiële klanten van de keukenfabrikant. “Hierdoor kunnen we precies bepalen waar het klantpotentieel ligt, uitgesplitst naar postcode. De gegevensbescherming is absoluut gegarandeerd. We gebruiken namelijk geen persoonlijke informatie”, aldus Franzbach. Niet alleen van B2C, maar ook informatie van (potentiële) B2B-klanten kan op deze manier worden weergegeven. “Zo helpen we onze klanten hun doelgroepen beter te lokaliseren en effectiever aan te spreken aan beide kanten van de grens”, benadrukt Franzbach.

Vervolgens kunnen reclamecampagnes met deze informatie worden gericht op de betreffende doelgroepen. “Op deze manier schieten we vaker in de roos en helpen we onze klanten de juiste beslissingen te nemen. Wij maken zo marketing intelligenter”, benadrukt Franzbach. >

„auch fürs Marketing – enorm hilfreich“, erläutert Franzbach die Dienstleistung von RFS Data. Ein Beispiel: Ein deutscher Küchenhersteller möchte wissen, wo es in der Grenzregion Kunden gibt, die sich für eine Küche in seinem Preissegment interessieren könnten. Anhand der bisherigen Kundendaten des Unternehmens sowie mithilfe weiterer Marktdaten aus der Region bildet RFS Data Milieus, wie etwa Haushalte, die genau die Eigenschaften von potenziellen Kunden des Küchenherstellers erfüllen. „So können wir auf die Postleitzahl heruntergebrochen exakt ermitteln, wo das Kundenpotenzial liegt. Der Datenschutz ist dabei absolut gegeben, da wir keine personenbezogenen Informationen nutzen“, erklärt Franzbach. Nicht nur der B2C-Bereich, sondern auch Informationen von (potenziellen) B2B-Kunden können so abgebildet werden. „Auf diese Weise helfen wir unseren Kunden dabei, ihre Zielgruppen besser zu lokalisieren und effektiver beidseits der Grenze anzusprechen“, betont Franzbach. Mit diesen Infos können Werbekampagnen dann gezielt bei den jeweiligen Zielgruppen ausgespielt werden. „So reduzieren wir Streuverluste und helfen unseren Kunden dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wir machen Marketing intelligenter“, betont Franzbach. >

Duits-Nederlandse reclame-experts

Om met reclameboodschappen de inwoners over de grens bereiken, komt het Duits-Nederlandse bureau RFS MediaGroup BeNeLux in beeld. Naast de taalbarrière zijn er niet te onderschatten culturele verschillen, die vaak bepalend zijn of een marketingcampagne in een buurland slaagt of faalt. "Nederlanders zijn anders opgevoed dan Duitsers als het om reclame gaat. Marketing in Nederland is veel brutaler, kleurrijker en agressiever dan in Duitsland.

Wij begrijpen deze voorkeuren en zetten aan beide kanten van de grens de juiste toon", legt Kai Schlüter uit. Hij is samen met Robert Kip verkoopleider bij RFS MediaGroup BeNeLux.

Bij RFS MediaGroup BeNeLux werken zowel Duitse als Nederlandse reclame-experts. Zij kennen het medialandschap zeer goed. Met hun kennis halen ze het maximale uit de marketingbudgetten van klanten. Het belangrijkste daarbij is de juiste mediamix. "Onze campagnes omvatten zowel traditionele printadvertenties in dagbladen, tijdschriften, weekbladen en folderverspreiding, alsook audiovisuele campagnes zoals radio- en tv-commercials en online advertenties op sociale media, Google en landingspaginamarketing.", zo somt Kip op. Op deze manier bereikt het bureau de verschillende doelgroepen precies daar waar zij de media gebruiken. "In een gezamenlijke analyse met onze klanten zoeken we naar de beste, meest effectieve marketingstrategie, zodat hun producten over de grens minstens zo goed werken als op de thuismarkt.", benadrukt Schlüter.

Online beter presteren

De internetdivisie web-kon ondersteunt het team van RFS bij online en sociale mediemarketing. Of het nu gaat om websites, e-commerce, sociale media, zoekmachineoptimalisatie (SEO), zoekmachineadvertenties (SEA) of contentmarketing: de experts van web-kon hebben jarenlange ervaring in digitale marketing. "Ons team zorgt ervoor dat onze klanten online niet alleen een betere uitstraling hebben, maar ook perfect presteren. Met dit uitgangspunt creëren we inhoud, zoals online advertenties, die effectief is en tegelijkertijd door gangbare zoekmachines als waardevol en relevant wordt gewaardeerd. Zo bereiken we de doelgroepen van onze klanten digitaal effectief", zo omschrijft Robert F. Schneider, directeur bij de RFS MediaGroup, de aanpak. Door de samenwerking van de expertteams van RFS MediaGroup worden krachtige en doelgerichte marketing- en salescampagnes gecreëerd voor de Duits-Nederlandse grensregio, en dat (bijna) zonder verspilling. "Door data gebaseerde sturing tillen we de advertentiecampagnes van onze klanten naar een nieuw kwaliteitsniveau. Met onze uiteenlopende marketingdiensten stellen we een totaalpakket samen voor print, radio, televisie en online dat een enorme meerwaarde biedt", vat Johannes B. Schneider, ook directeur bij de RFS MediaGroup, samen. \

Deutsch-niederländische Werbeexperten

Damit die Werbebotschaften auch jenseits der Grenze in die Köpfe gelangen, kommt die deutsch-niederländische Agentur RFS MediaGroup BeNeLux ins Spiel. Denn neben der Sprachbarriere gibt es nicht zu unterschätzende kulturelle Unterschiede, die oft über Erfolg und Misserfolg einer Marketingkampagne im Nachbarland entscheiden. „Niederländer sind bei Werbung anders sozialisiert als Deutsche. Marketing wird in den Niederlanden deutlich frecher, farbenfroher und aggressiver als in Deutschland gemacht. Wir kennen diese Bedürfnisse und wissen, wie man auf beiden Seiten der Grenze den richtigen Ton trifft“, erklärt Kai Schlüter, gemeinsam mit Robert Kip Verkaufsleiter bei der RFS MediaGroup BeNeLux. Die Agentur beschäftigt sowohl deutsche als auch niederländische Werbeexperten, die die Medienlandschaft sehr genau kennen und mit ihrem Wissen das Maximum aus den Marketingbudgets ihrer Kunden herausholen. Entscheidend ist dabei vor allem der richtige Medienmix. „Unsere Kampagnen enthalten sowohl klassische Printanzeigen für Tageszeitungen, Magazine, Wochenblätter oder Prospektverteilungen als auch audio-visuelle Anzeigen wie Radio- und TV-Spots sowie Online-Anzeigen für Social Media, Google- und Landingpage-Marketing“, listet Robert Kip auf. So erreicht die Agentur die verschiedenen Zielgruppen immer genau da, wo sie medial unterwegs sind. „In einer gemeinsamen Analyse mit unseren Kunden finden wir so die beste, effektivste Marketingstrategie, damit ihre Produkte jenseits der Grenze mindestens genauso gut funktionieren wie auf dem Heimatmarkt“, betont Schlüter.

Online besser performen

Unterstützung für das Online- und Social Media-Marketing holt sich das Team dabei von der web-kon Internetagentur ins Boot. Ob Website, E-Commerce, Social Media, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA) oder Content-Marketing – die Experten von web-kon verfügen über langjährige Erfahrung im digitalen Marketing. „Unser Team kümmert sich darum, dass unsere Kunden nicht nur online besser aussehen, sondern auch perfekt performen. Ausgehend von dieser Prämisse, gestalten wir Inhalte – wie etwa Online-Anzeigen –, die wirken und gleichzeitig von den gängigen Suchmaschinen als entsprechend wertvoll und relevant eingestuft werden. So erreichen wir die Zielgruppen unserer Kunden digital effektiv“, beschreibt Robert F. Schneider, der als Geschäftsführer in der RFS MediaGroup tätig ist, den Ansatz. In Kombination mit den verschiedenen Experten-Teams der RFS MediaGroup entstehen so für die deutsch-niederländische Grenzregion schlagkräftige und gezielte Marketing- und Vertriebskampagnen (fast) ohne Streuverluste. „Durch die datenbasierte Steuerung heben wir die Werbeaktionen unserer Kunden auf ein neues Qualitätslevel. Mit unseren verschiedenen Marketingdienstleistungen schnüren wir so ein Gesamtpaket für Print, Radio, TV und Online, das einen enormen Mehrwert bietet“, fasst Johannes B. Schneider, ebenfalls Geschäftsführer in der RFS MediaGroup, zusammen. \



GRUNEWALD^G

Inspiration von Grunewald Gemeinsam Zukunft formen

Das familiengeführte Unternehmen befindet sich in Bocholt nahe der niederländischen Grenze. Mit kreativen Köpfen und der Neugier für Neues entwickelt und fertigt Grunewald Werkzeuge, automatisierte Fertigungslösungen sowie Leichtmetall- und Faserverbundstoffbauteile. Als grenzübergreifende Netzwerker gestalten wir in wertschätzender Zusammenarbeit mit 170 Mitarbeitern und einem hohen Pioniergeist Lösungen für komplexe technische Herausforderungen unserer Kunden für diverse Branchen wie die Automobilindustrie, die Luftfahrt und die Elektronikindustrie.

Unsere gegossenen Bauteile sind in den neuesten Fahrzeugmodellen auf der Straße zu finden. Durch unsere entwickelten Werkzeuge werden Bauteile hergestellt, welche die Welt umfliegen und eine bessere Zukunft für uns alle formen. Wir möchten uns permanent weiterentwickeln, schätzen kreatives Denken und möchten stets die Grenzen des technisch Machbaren für unsere Kunden durch den Einsatz unserer Expertise und unser Engagement für Nachhaltigkeit erweitern.

GRUNEWALD^G

Inspiratie van Grunewald Samen de toekomst vormgeven

Het familiebedrijf Grunewald is gevestigd in Bocholt, vlak over de Nederlandse grens. Met creatieve medewerkers en nieuwsgierig naar vernieuwingen, ontwikkelt en produceert Grunewald gereedschappen, gautomatiseerde productieoplossingen en componenten van lichtmetaal en vezelcomposit. Als grensoverschrijdende netwerkers worden samen met de 170 medewerkers en een sterke pioniersgeest oplossingen ontworpen voor complexe technische uitdagingen. Dat doen ze voor klanten in verschillende sectoren zoals de auto-, de luchtvaart- en de elektronica-industrie.

In de nieuwste voertuigmodellen op de weg zijn onze gegoten componenten te vinden. Met de door ons ontwikkelde gereedschappen worden onderdelen gemaakt die de wereld rondvliegen en voor een betere toekomst voor ons allemaal zorgen. Wij ontwikkelen ons voortdurend, hechten waarde aan creatief denken en verleggen altijd de grenzen van technische mogelijkheden voor onze klanten door gebruik te maken van onze kennis en ons streven naar duurzaamheid.



Grunewald GmbH & Co. KG

Biemenhorster Weg 19 · 46395 Bocholt · DE / Dld.

Telefon: (02871) 2507-0 / Telefoon: 0049.2871.2507-0 · info@grunewald.de

GGM Gastro internationale partner in top sponsorpiramide van FC Twente

“Kiezen niet alleen vanwege exposure voor FC Twente, maar gunnen het de club ook”

- Goede kwaliteit, scherpe prijzen en een snelle levering, dat is waar GGM Gastro voor staat. Vol trots presenteerde FC Twente vorig seizoen het bedrijf als eerste internationale onderneming die toetrad tot de top van de sponsorpiramide. De Europese marktleider in het verkopen van apparatuur voor de horeca is stersponsor van de Enschedese club.

Het rode shirt van FC Twente is duidelijk zichtbaar in de coffee corner van de showroom van GGM Gastro. De naam van het bedrijf prijkt onder het rugnummer 21. Ernaast hangen shirts van FC Schalke 04 en Borussia Dortmund. Het bedrijf uit Ochtrup mag zich ook partner noemen van de Duitse grootmachten. “FC Twente was de eerste voetbalclub die we sponsorden”, zegt directeur Marcus Inan. “Toen die sponsordeal rond was dachten we: dit moeten we ook in Duitsland doen. Schalke 04 was de eerste keus. Een grote club, met veel fans die hier uit de regio komen.”

Bovendien vonden we het toepasselijk vanwege de vriendschappelijke band met FC Twente. Het enige nadeel was dat Schalke 04 net gedegradeerd was naar de Tweede Bundesliga. Een competitie die weliswaar veel bekken wordt en veel exposure heeft, maar we wilden ons ook graag binden aan een club op het hoogste niveau in Duitsland. Toen hebben we bij Dortmund aangeklopt.” Daar kwam met Dynamo Dresden enkele maanden later nog een vierde club bij. “We willen onze naamsbekendheid vergroten”, legt Inan uit. “Als bedrijf gebruiken we vrij aparte marketingtechnieken.” >

GGM Gastro & FC Twente

„Wir haben uns nicht nur wegen der Sichtbarkeit für den FC Twente entschieden, sondern auch, weil wir es dem Verein gönnen“

- Gute Qualität, wettbewerbsfähige Preise und schnelle Lieferung, dafür steht GGM Gastro. In der vergangenen Saison präsentierte der FC Twente GGM Gastro stolz als erstes internationales Unternehmen an der Spitze der Sponsorenpyramide. Der europäische Marktführer im Verkauf von Gastronomieausstattungen ist „Stersponsor“ des Vereins aus Enschede.

Das rote Trikot des FC Twente ist gut sichtbar in der Kaffee-Ecke des Showrooms von GGM Gastro. Daneben hängen die Trikots des FC Schalke 04 und von Borussia Dortmund. Das Ochtruper Unternehmen darf sich auch als Partner der deutschen Traditionsvereine bezeichnen. „Der FC Twente war der erste Fußballverein, den wir gesponsert haben“, sagt Geschäftsführer Marcus Inan. „Als dieser Sponsoringvertrag abgeschlossen war, dachten wir: Das sollten wir auch in Deutschland machen. Schalke 04 war die erste Wahl. Ein großer Verein, mit vielen Fans, die hier aus der Region kommen. Außerdem hielten

wir es wegen der freundschaftlichen Beziehungen zum FC Twente für passend. Der einzige Nachteil war, dass Schalke 04 gerade in die zweite Bundesliga abgestiegen war. Eine Liga, die zwar viele Zuschauer hat und so viel Sichtbarkeit generiert, aber wir wollten uns auch an einen Verein auf höchstem Niveau in Deutschland binden. Da haben wir bei Dortmund angeklopft.“ Ein paar Monate später kam mit Dynamo Dresden ein vierter Verein hinzu. „Wir wollen unsere Markenbekanntheit steigern“, erklärt Inan. „Als Unternehmen nutzen wir relativ spezielle Marketingmethoden.“ >





**Tijdschriften,
catalogi en
boeken. Dat
kunnen we.
Als geen ander.**



High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

We produceren het drukwerk volgens de ISO 12647-2 norm. Het is dé standaardnorm voor offsetdruk. Hierdoor garanderen wij een voorspelbare kwaliteit. Jouw wens en ons drukproces naadloos op elkaar aangesloten. Hierdoor krijg je het kwaliteitsdrukwerk mooi op tijd en toch voordelig.

Snel en voordelig het drukwerk op de plaats van bestemming.



Volop in ontwikkeling

Wie in Ochtrup over de B54 rijdt kan het enorme pand van GGM haast niet ontgaan. Binnen in de showroom is het alsof je een enorme horecakeuken binnenstapt. Er staan complete kookeilanden, vaatwassers, steamers, koelkasten. De showroom biedt slechts een klein inkijkje van alles wat het bedrijf te bieden heeft. Een blik op de website leert dat er in totaal meer dan 350.000 artikelen worden aangeboden. "We zitten voornamelijk in de grootkeukentechniek", legt Inan uit. "We verkopen alle apparaten en toebehoren voor de horeca, maar ook voor slagerijen, supermarkten en bezinepompen. Denk daarbij aan koel-, kook en luchttechniek en rvs-werkbanken en -kasten. Verder leveren we klein keukenbenodigdheden als borden, bestek en textiel. Eigenlijk hebben we alles van A-tot-Z wat nodig is in deze bedrijfstak."

Inan heeft het bedrijf vanaf de grond opgebouwd, samen met zijn compagno Manuel Elma. In 2004 zijn ze vlak over de grens in Epe begonnen. In 2012 volgde de verhuizing naar Ochtrup. "We hebben hier onze showroom en voorraad. Daarnaast hebben we zo'n vijftien filialen door heel Europa waar we persoonlijke service verlenen aan klanten. We hebben er een showroom en geven er advies. Ook hebben we onze eigen kwaliteitsbureau's in Europa en Azië. De naamsbekendheid van GGM Gastro is vrij sterk, maar klanten willen toch graag lokaal ergens terecht kunnen om de producten te zien. Dat hebben we op deze manier afgedekt. Maar ook hierin hebben we volop plannen, in totaal hopen we de komende jaren tot een zeventigtal filialen te komen." \

Entwicklung in vollem Gange

Wer die B54 in Ochtrup entlangfährt, kann das riesige Gelände von GGM kaum übersehen. Wenn man den Ausstellungsraum betritt, kommt man sich vor wie in einer riesigen Großküche. Es gibt komplette Kochinseln, Geschirrspüler, Dampfgarer, Kühlschränke. Der Ausstellungsraum bietet nur einen kleinen Einblick in das, was das Unternehmen zu bieten hat. Ein Blick auf die Website verrät, dass insgesamt mehr als 350.000 Artikel angeboten werden. „Wir sind hauptsächlich in der Großküchentechnik tätig“, erklärt Inan. „Wir verkaufen alle Geräte und Zubehör für die Gastronomie, aber auch für Metzgereien, Supermärkte und Tankstellen. Dazu gehören Kühl-, Koch- und Lufttechnik sowie Werkbänke und Schränke aus Edelstahl. Wir liefern auch kleine Küchenutensilien wie Teller, Besteck und Textilien. Im Grunde haben wir von A bis Z alles, was in dieser Branche gebraucht wird.“

Inan hat das Unternehmen zusammen mit seinem Partner Manuel Elma von Grund auf aufgebaut. Im Jahr 2004 begannen sie gleich hinter der Grenze in Epe. Im Jahr 2012 folgte der Umzug nach Ochtrup. „Wir haben hier unseren Ausstellungsraum und unser Lager. Außerdem haben wir etwa 15 Filialen mit Showroom in ganz Europa, in denen wir die Kunden persönlich betreuen. Außerdem haben wir unsere eigenen Qualitätsagenturen in Europa und Asien. Der Bekanntheitsgrad der Marke GGM Gastro ist sehr hoch, aber die Kunden wollen die Produkte auch vor Ort sehen. Das haben wir auf diese Weise abgedeckt. Aber auch hier haben wir noch viel vor. Wir hoffen, in den nächsten Jahren insgesamt etwa 70 Filialen zu erreichen.“ \

Grensoverschrijdende stimuleringsprogramma's

Geld voor goede ideeën in het grensgebied

- Nieuwe impulsen, nuttige subsidiemogelijkheden, Duits-Nederlandse partnerschappen, het verbinden van theorie en praktijk: bedrijven die grensoverschrijdende projecten opzetten of meedoen, kunnen ervan profiteren. Om zo'n samenwerking te bevorderen, heeft de Europese Unie het zesde Interreg-subsidieprogramma 'Duitsland-Nederland' opgezet.**

In het Euregiokantoor in Gronau is een van de vier regionale programmamanagement (RPM)-kantoren van Interreg Deutschland-Nederland gevestigd. Het team adviseert bedrijven, publieke en private instellingen en organisaties over subsidiemogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking. Ook helpt het bij de zoektocht naar geschikte partners in het buurland. Deze zesde editie van het Interreg-financieringsprogramma is anderhalf jaar geleden opgezet. Volgens Carmen van der Sluis van het RPM zijn er momenteel 34 grensoverschrijdende projecten. De subsidiemogelijkheden worden volgens haar al goed benut. Maar, zo legt ze uit: "Er is nog ruimte voor nieuwe aanvragen. Voor de subsidieperiode tot en met 2027 verwachten we nog veel meer projectaanvragen."

RPM bemiddelt

Voor het ontvangen van subsidie uit het financieringsprogramma moet er sprake zijn van een grensoverschrijdende samenwerking tussen minimaal één partner uit Duitsland en Nederland. "Er kunnen maximaal tien projectpartners meedoen", legt Van der Sluis uit. De uitvoering, de inzet van personeel en de financiering van het project moeten goed doordacht worden uitgewerkt. Ook moeten de betreffende marktkansen worden onderzocht. Het RPM bemiddelt tussen de hoofdpartners van de verschillende projecten in het kader van Interreg Duitsland-Nederland: bedrijven, universiteiten of overheden, maar ook netwerkorganisaties en regionale instellingen zoals OostNL, het Netzwerk Oberfläche of de

Grenzüberschreitende Förderprogramme

Geld für gute Ideen im Grenzgebiet

- Frische Impulse, hilfreiche Fördergelder, deutsch-niederländische Partnerschaften, Verzahnung von Theorie und Praxis – davon können Unternehmen profitieren, die grenzüberschreitende Projekte initiieren oder daran mitarbeiten. Um solche Kooperationen zu pushen, hat die Europäische Union mittlerweile das sechste Interreg-Förderprogramm „Deutschland-Nederland“ aufgelegt.**

In der Euregio-Geschäftsstelle in Gronau ist eine von vier regionalen Programmmanagements (RPM) von Interreg Deutschland-Nederland angesiedelt. Das Team berät Unternehmen, öffentliche und private Einrichtungen sowie Organisationen zu Fördermöglichkeiten für grenzüberschreitende Kooperationen. Darüber hinaus unterstützt es bei der Suche nach geeigneten Partnern im Nachbarland. Die sechste Auflage des Interreg-Förderprogramms ist vor gut anderthalb Jahren gestartet. Wie Carmen van der Sluis vom RPM bei der Euregio berichtet, laufen derzeit 34 grenzüberschreitende Projekte. Die Fördermöglichkeiten würden zwar schon gut genutzt, aber: „Es gibt noch Luft nach oben. Wir rechnen für den Förderzeitraum bis 2027 mit vielen weiteren Projektanträgen“, erklärt sie.

Schnittstelle RPM

Voraussetzung dafür, einen Zuschuss aus dem Förderprogramm zu bekommen, ist, dass eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit von

mindestens einem Partner aus Deutschland und den Niederlanden besteht. „Maximal können sich zehn Projektpartner beteiligen“, erläutert van der Sluis. Projektdurchführung, Personaleinsatz und Finanzierung gilt es schlüssig auszuarbeiten und die jeweiligen Marktchancen zu verifizieren.

Das RPM fungiert als Schnittstelle zu den sogenannten Leadpartnern der verschiedenen Projekte im Rahmen von Interreg Deutschland-Nederland: Unternehmen, Hochschulen oder Behörden, aber auch in der Region etablierte Netzwerkorganisationen und Institutionen, wie beispielsweise Oost NL, das Netzwerk Oberfläche oder die Handwerkskammer Münster. Das RPM ist erste Anlaufstelle für Anfragen und Projektideen. „Gemeinsam prüfen wir die eingereichten Ideen und vermitteln gegebenenfalls weitere, hilfreiche Partner für das Projekt“, erläutert van der Sluis das weitere Vorgehen.



De projectpartners zijn bij Alpha Paletten & Boxen in Wilsum begonnen met het Interreg-project Two4C ter bevordering van de circulaire economie.

Die Projektpartner haben bei Alpha Paletten & Boxen in Wilsum das Interreg-Projekt „Two4C“ zur Förderung der Kreislaufwirtschaft gestartet.

- Handwerkskammer Münster. Het RPM is het eerste aanspreekpunt voor vragen en projectideeën. "Samen kijken we naar ingediende ideeën en we zoeken indien nodig andere nuttige partners voor het project", legt Van der Sluis de volgende stappen uit.

Half miljard euro voor grensregio

De Interreg-projecten worden gefinancierd uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO). Cofinanciering wordt verstrekt door de vijftien Duitse en Nederlandse Interreg-partners, nationale ministeries, provincies en andere publieke regionale instellingen. Samen beslissen ze uiteindelijk in een stuurgroep over de goed- of afkeuring van de projecten. Voor grensoverschrijdende projecten is in totaal voor de financieringsperiode van 2021 tot en met 2027 bijna een half miljard euro beschikbaar. Onder meer projecten op het gebied van landbouw, voedsel, klimaat, gezondheid en technologie worden ondersteund. Bij het huidige VI-Interreg-programma horen ook de twee projecten Two4C en AGIT.

Projectvoorbeelden

Thomas Melchert van de Handwerkskammer Münster legt het Interreg-project Two4C, dat onlangs is begonnen, uit: "Een milieuvriendelijke, vrij van schadelijke stoffen en complete circulaire economie is een enorme uitdaging, vooral voor kleine en middelgrote bedrijven aan beide kanten van de grens. Het is echter wel noodzakelijk met het oog op klimaatbescherming en concurrentiekraft. Met Two4C ondersteunen we bedrijven om ideeën ook in de praktijk te brengen." Het doel is om Duitse maakbedrijven samen met een Nederlandse partner te helpen om een circulair bedrijfsmodel te ontwikkelen om zo een de lineaire waardeketen duurzaam te verbeteren. Hiervoor kan met een gratis zelfanalyse worden ontdekt waar men momenteel staat op het gebied van de circulaire economie. Projectpartners zijn naast de Handwerkskammer Münster van de Landkreis Grafschaft Bentheim, Oost NL, de stichting Kiemt en hogeschool Saxion. De projectperiode strekt zich uit over vier jaar en heeft ruim 3,9 miljoen euro beschikbaar. "Per project is maximaal 50.000 euro aan subsidie mogelijk", zo legt Melchert uit.

Het AGIT-project zoekt naar manieren om aan beide kanten van de Duits-Nederlandse grens duurzame landbouw te realiseren. Het projectteam bestaat uit negen kleine en middelgrote bedrijven (MKB) en de hogeschool van Münster. Ze ontwikkelen samen onder meer een waterstoftankstation om energie uit agrarische zonnepanelen om te zetten in waterstof, en te gebruiken. >

Eine halbe Milliarde Euro für die Grenzregion

Die Interreg-Projekte werden aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) finanziert. Eine Kofinanzierung erfolgt durch die 15 deutschen und niederländischen Interreg-Partner – nationale Ministerien, Provinzen und andere öffentliche Einrichtungen auf regionaler Ebene –, die in einem Lenkungsausschuss letztendlich auch über die Genehmigung der Projekte entscheiden. Insgesamt stehen für den Förderzeitraum von 2021 bis 2027 fast eine halbe Milliarde Euro für grenzüberschreitende Projekte zur Verfügung. Gefördert werden Projekte unter anderem aus den Bereichen Agrar, Lebensmittel, Klima, Gesundheit oder Technologie. In dem aktuellen Interreg-VI-Programm zählen dazu auch die beiden Projekte „Two4C“ und „AGIT“.

Projektbeispiele

Thomas Melchert von der Handwerkskammer Münster erklärt das Interreg-Projekt Two4C, das aktuell gestartet ist: „Eine umweltfreundliche, schadstofffreie und komplett Kreislaufwirtschaft ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze eine enorme Herausforderung – aber mit Blick auf Klimaschutz und Wettbewerbsfähigkeit notwendig. Mit Two4C unterstützen wir daher Unternehmen bei der Umsetzung konkreter Ideen in diese Richtung.“ Ziel sei es, deutschen, produzierenden Unternehmen zu helfen, gemeinsam mit einem niederländischen Partner ein kreislauforientiertes Geschäftsmodell zu entwickeln, um eine bislang lineare Wertschöpfung nachhaltig zu verbessern. Dafür können sie mithilfe einer kostenlosen Selbstanalyse herausfinden, wo sie in Sachen Kreislaufwirtschaft aktuell stehen. Projektpartner sind neben der Handwerkskammer Münster der Landkreis Grafschaft Bentheim, Oost NL, die Stichting Kiemt und die Saxion Hogeschool. Der Projektzeitraum erstreckt sich über vier Jahre und umfasst ein Gesamtvolumen von mehr als 3,9 Millionen Euro. „Bis zu 50.000 Euro sind als Förderung pro Projekt möglich“, erklärt Melchert.

Das Projekt AGIT verfolgt Wege, um beidseits der deutsch-niederländischen Grenze nachhaltiger Landwirtschaften zu können. Das Projektteam setzt sich aus neun kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie der FH Münster zusammen. Gemeinsam entwickeln sie unter anderem eine Wasserstofftankstelle, um von landwirtschaftlichen Solaranlagen erzeugte Energie in Wasserstoff umzuwandeln und zu nutzen. Entwickelt werden sollen außerdem Leichtbaukonstruktionen und effiziente Elektroantriebe, >



FRECKMANN & PARTNER

KANZLEI FÜR STEUERN UND RECHT



von der Gründung bis zur Übergabe.

Mit fünf Standorten im Westmünsterland, circa 200 Mitarbeitenden und einem ganzheitlichen Ansatz in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Recht und Notariat hat sich die Kanzlei FP Freckmann & Partner bei deutschen und niederländischen Unternehmen als kompetenter Partner etabliert.

„Wir beraten und unterstützen Unternehmen in sämtlichen Phasen von der Gründung bis zur Übergabe vollumfänglich“, betont Kanzleipartner Heiner Schwaaf. FP Freckmann & Partner berät Unternehmen aller Rechtsformen, Freiberufler, Handwerksbetriebe, Kommunen und Existenzgründer. „Wir verstehen uns dabei als partnerschaftlicher Ratgeber. Mit Vertrauen, Kontinuität und der entsprechenden Fachkompetenz pflegen wir heute viele sehr langfristige Mandantenbeziehungen“, freut sich Dipl.-Kfm. André Geller, der als Partner am Standort Borken auch für niederländische Unternehmen im Einsatz ist. Kanzleipartner Dipl.-Kfm. Olaf Brockmeyer ergänzt: „Aufgrund der räumlichen Nähe sind viele gute, persönliche Kontakte in die Niederlande entstanden. Wir haben Kooperationen mit Kanzleien vor Ort und können somit auch Unternehmerinnen und Unternehmer aus den Niederlanden ganzheitlich betreuen.“

Wirtschaftsprüfer.
Steuerberater.
Rechtsanwälte.
Notare.



van de oprichting tot de overdracht.

Met vijf vestigingen in Westmünsterland, ongeveer tweehonderd medewerkers en een alomvattende aanpak op het gebied van accountancy, belastingen, juridische zaken en notariaat, is het kantoor FP Freckmann & Partner een deskundige partner voor Duitse en Nederlandse bedrijven.

“Wij adviseren en ondersteunen bedrijven in vele fasen: van de oprichting tot de overdracht. Dat doen we op een alomvattend manier,” benadrukt kantoorpartner Heiner Schwaaf. FP Freckmann & Partner adviseert bedrijven in alle rechtsvormen, zzp’ers, ambachtelijke bedrijven, gemeenten en startende ondernemers. „We zien onszelf als een partnerschappelijke adviseur. Met vertrouwen, continuïteit en de juiste vakbekwaamheid onderhouden we veel zeer langdurige cliëntrelaties,“ zegt André Geller, die als partner op het kantoor in Borken ook actief is voor Nederlandse bedrijven. Olaf Brockmeyer vult aan: “Vanwege de nabijheid zijn er in Nederland veel goede persoonlijke contacten. Wij werken samen met lokale advocatenkantoren en kunnen daardoor ook ondernemers uit Nederland volledig ondersteunen.”

Accountants.
Belastingadviseurs.
Advocaten.
Notarissen.

COESFELD | DÜLMEN | LÜDINGHAUSEN | BRILON | BORKEN

Erfahren Sie mehr über unsere Leistungen unter:

Kom meer te weten over onze diensten op:

www.fp.nrw | Tel. DE (02541) 915 - 01 | Tel. NL 0049.2541.915-01





Overhandiging van de financieringsbeslissing voor het project AGIT (van links naar rechts): Marcel Wiggers (ROC van Twente), Carmen van der Sluis (RPM), Ralf Runde (RPM), Frederik Wanink (DNL-contact), vicepresident van de regering Dr. Ansgar Scheipers, Marie Poppen (Bezirksregierung Münster), Katrin Koitka (Bezirksregierung Münster), Lara Jansen (Gemeinsames Interreg-Sekretariat Deutschland-Nederland). Förderbescheidübergabe für das Projekt AGIT (von links): Marcel Wiggers (ROC van Twente), Carmen van der Sluis (RPM), Ralf Runde (RPM), Frederik Wanink (DNL-contact), Regierungsvizepräsident Dr. Ansgar Scheipers, Marie Poppen (Bezirksregierung Münster), Katrin Koitka (Bezirksregierung Münster) und Lara Jansen (Gemeinsames Interreg-Sekretariat Deutschland-Nederland).

Ook worden lichtgewicht constructies en efficiënte elektrische aandrijvingen ontwikkeld die worden voortgestuwd door groene waterstof. Dit betekent dat bijvoorbeeld bemesting, onkruidbestrijding en oogsten milieuvriendelijker worden uitgevoerd. Hiervoor is via Interreg en de projectpartners ongeveer 5,7 miljoen euro beschikbaar. Het project loopt tot en met najaar van 2025.

Het Netwerk Oberfläche is bij de Interreg-projecten al enkele jaren actief. Dit netwerk brengt samenwerkingspartners aan beide zijden van de grens bij elkaar. Martin Gründkemeyer, directeur van Netwerk Oberfläche NRW, legt uit: "Met ons netwerk maken we gebruik van verschillende subsidieprogramma's om innovaties te bevorderen. We zijn op dit moment als partners betrokken bij vier projecten." Als onderdeel van Interreg worden bijvoorbeeld de twee projecten X-Lives en SuSuCoat gesubsidieerd. Met X-Lives worden innovatieve circulaire oplossingen op het gebied van polymeren, vezels en minerale materialen ontwikkeld en in de praktijk getest. Daarbij werken Duitse en Nederlandse MKB-bedrijven in workshops samen. SuSuCoats houdt zich bezig met innovatieve, milieuvriendelijke oppervlaktecoatings ter bescherming tegen steenslag, slijtage of weersinvloeden. Hierbij werken Duitse en Nederlandse bedrijven samen met de ICT-sector omdat bij de ontwikkeling van materiaal voor oppervlaktecoatings gebruik moet worden gemaakt van materiaal-, proces- en installatiegerelateerde gegevens.

Ideeën op de markt brengen

Volgens RPM-medewerker Carmen van der Sluis zijn sommige bedrijven nog steeds huiverig om betrokken te raken bij dit soort projecten. "Sommige denken dat het veel tijd kost", zegt ze. Maar volgens Van der Sluis is die angst helemaal niet nodig om te profiteren van lucratieve subsidies, want ze weet uit ervaring: "Goede ideeën slagen altijd op de markt. De inzet is dus zeker de moeite waard." Als voorbeeld noemt Van de Sluis een innovatie van het bedrijf TG Hylift uit Gronau, dat tot stand is gekomen via een Duits-Nederlandse samenwerking. "TG Hylift was betrokken bij het Interreg IV-programma en ontwikkelde in dit kader een robot voor het reinigen van glazen gebouwen. De HyCleaner is inmiddels zelfs internationaal in trek. De schoonmaakrobot wordt bijvoorbeeld succesvol ingezet op treinstation Berlijn Südkreuz en op Arnhem CS", legt van der Sluis uit. Als vervolg ontwikkelde TG Hylift op verzoek een soortgelijke toepassing voor zonnepanelen. "Ook deze nieuwe uitdaging was succesvol. Het is een prachtig voorbeeld van grensoverschrijdende samenwerking."

die mit grünem Wasserstoff betrieben werden. Dadurch soll zum Beispiel Düngen, Unkrautbekämpfung und Ernten klimaschonender erfolgen. Dafür stehen finanzielle Mittel von Interreg und den Projektpartnern in Höhe von insgesamt rund 5,7 Millionen Euro zur Verfügung. Das Projekt läuft bis Herbst 2025.

Bei der Initiierung von Interreg-Projekten ist seit einigen Jahren auch das Netzwerk Oberfläche aktiv, das Kooperationspartner beidseits der Grenzen zusammenbringt. Martin Gründkemeyer, Geschäftsführer Netzwerk Oberfläche NRW, erklärt: „Mit unserem Netzwerk nutzen wir unterschiedliche Förderprogramme, um Innovationen voranzutreiben und sind derzeit in vier Projekten als Partner aktiv.“ Im Rahmen von Interreg werden aktuell zum Beispiel die beiden Projekte „X-Lives“ und „SuSuCoat“ gefördert. Mit X-Lives werden innovative zirkuläre Lösungsansätze in den Bereichen Polymer-, Faser- und mineralische Werkstoffe erarbeitet und in der Praxis getestet. Dabei arbeiten deutsche und niederländische KMU in Workshops zusammen. SuSuCoat beschäftigt sich mit innovativer, umweltschonender Oberflächenbeschichtung zum Schutz vor Steinschlag, Abrieb oder Witterungseinflüssen. Dazu kooperieren deutsche und niederländische Unternehmen mit der IKT-Branche, da bei der Materialentwicklung für Oberflächenbeschichtungen material-, prozess- und anlagenbezogene Daten genutzt werden sollen.

Ideen zur Marktreife bringen

Nach Erfahrung von RPM-Mitarbeiterin Carmen van der Sluis scheuen manche Unternehmen sich noch, sich in Projekt wie diesen zu engagieren. „Einige fürchten den damit verbundenen Zeitaufwand“, weiß sie. Doch das sei, wie sie findet, eine unnötige Hemmschwelle, eine lukrative Förderung nicht in Anspruch zu nehmen. Denn sie weiß aus Erfahrung: „Gute Ideen werden sich am Markt immer durchsetzen. Das Engagement lohnt sich also.“

Als Beispiel nennt sie eine Innovation des Unternehmens TG Hylift aus Gronau, die durch eine deutsch-niederländische Kooperation entstanden ist. „TG Hylift engagierte sich im Interreg IV-Programm und entwickelte in diesem Rahmen einen Roboter für die Reinigung von Glasflächengebäuden. Der ‚HyCleaner‘ kam auf den Markt und ist mittlerweile sogar international nachgefragt. Erfolgreich eingesetzt wird der Cleanrobopter zum Beispiel am Bahnhof Berlin Südkreuz sowie an der Centraal Station in Arnhem“, erklärt van der Sluis. Als Follow-up entwickelte TG Hylift auf Anfrage eine ähnliche Anwendung für Solarpaneele. „Auch diese neue Herausforderung gelang. Ein glänzendes Beispiel also für grenzübergreifende Zusammenarbeit“, freut sich van der Sluis.

Van Schoot Pompcentrum

Fünfzig Jahre innovative Handwerkskunst



Van Schoot Pompcentrum

Vijftig jaar grensverleggend vakmanschap



■ **Van Schoot Pompcentrum BV blinkt uit in vakmanschap in de grensregio. Het bedrijf met vestigingen in Oldenzaal, Bad Bentheim (handelsnaam: VSP van Schoot GmbH) en ook Polen bestaat volgend jaar vijftig jaar. Een kennismaking met eigenaresse Andrea van Schoot – Kapfer. Ze nam het familiebedrijf in 2009 over en vertelt over het ambacht van kleermaker, haar Nederlands-Duitse ambities en de verschillen tussen beide landen.**

Andrea, wat doet je bedrijf precies?

‘Voor veel retailers, grootwinkelbedrijven en bedrijfskledingleveranciers zijn we de partner voor het vermaken, repareren, borduren en zeefdrukken van kleding. Onze hoofdvestiging vind je in Oldenzaal en het logistische centrum in Bad Bentheim. Op die laatste, goed bereikbare locatie komt alles samen voor transport naar Polen.’ >

■ **Van Schoot Pompcentrum ist einer der führenden Handwerksbetriebe in der Grenzregion. Das Unternehmen mit Niederlassungen in Oldenzaal, Bad Bentheim (Handelsname: VSP van Schoot GmbH) und in Polen feiert nächstes Jahr sein fünfzigjähriges Bestehen. Eine Begegnung mit der Eigentümerin Andrea van Schoot-Kapfer: Sie hat den Familienbetrieb 2009 übernommen und sprach mit uns über das Schneiderhandwerk, ihre deutsch-niederländischen Ambitionen und die Unterschiede zwischen den beiden Ländern.**

Andrea, was genau macht Ihr Unternehmen?

„Für viele Einzelhändler, Geschäftsketten und Berufskleidungslieferanten sind wir der Partner für das Anpassen, Reparieren, Besticken und Bedrucken von Kleidung. Unser Hauptsitz befindet sich in Oldenzaal und das Logistikzentrum in Bad Bentheim. An diesem gut erreichbaren Standort laufen alle Fäden für den Transport nach Polen zusammen.“ >

Het kleermakersvak, is dat niet een bijna uitgestorven ambacht?

'Ja en nee. Ik vind in ieder geval dat we er meer oog voor moeten hebben. Wie leert nog het ambacht van kleermaker? Wij hadden ooit een atelier in Oldenzaal met 35 coupeuses, maar moesten op een gegeven moment de stap naar het buitenland zetten. Mijn huidige flexibele schil aan kleermakers betreft voornamelijk statushouders. Dat komt omdat jongeren in Nederland het vak niet meer trendy vinden. Er is te weinig stimulans en er zijn te weinig kansen op de arbeidsmarkt. Dit zie je ook in Duitsland. Ergens vind ik het zonde dat het leren van zo'n ambacht te weinig gestimuleerd wordt. In Duitsland is het ambacht van kleermaker een vak dat vooral de oudere generatie beheert. Wel heb je in Duitsland zogenaamde mini-jobs. Daarbij mag iemand met een uitkering of pensioen maximaal €520 per maand bijverdienen zonder dat er gekort wordt op die uitkering. Ook voor een werkgever en qua sociale lasten zijn die mini-jobs aantrekkelijk. Het is een stimulans om actief te blijven, zo ook voor vakmensen na hun pensioen. Wij hebben hier vanuit deze constructie bijvoorbeeld een pensionado van 76 jaar oud in dienst in ons magazijn. Deze man is erg blij met z'n werk.'

Hoe vind je dat bedrijven en overheden op dit moment samenwerken in de grensregio?

'Steeds beter, maar er blijft werk aan de winkel. Er liggen nog zoveel kansen. Wij hebben er wel eens last van dat bijvoorbeeld wetgeving voor grenswerkers achterblijft. Dat zorgt ervoor dat het nog niet erg aantrekkelijk is om als Duitser in Nederland te werken en andersom. Wij zijn gebaat bij stappen vooruit, want we zien dat onze diensten ook in Duitsland erg gewild zijn. We willen ons marktgebied vergroten, ook buiten de grensstreek. Meer kruisbestuiving tussen Nederlandse en Duitse medewerkers en klanten zou dan zeker helpen.'

Je komt zelf uit Beieren, daar draait de economie als een tierelier. Wat is daar het geheim en hoe neem je dat mee naar deze grensregio?

'De mensen uit Beieren verschillen in bepaalde opzichten van mensen hier in de grensregio. Elke regio heeft natuurlijk zijn karakter en charme. Je moet er gewoon voor openstaan en geïnteresseerd zijn in elkaar. Maar er zijn ook leuke overeenkomsten. Saamhorigheid is ook in Beieren een eerste levensbehoefte. Mensen kijken er naar elkaar om, willen op elkaar bouwen en gaan het gesprek aan. Ik hoor klanten van ons in de Randstad zeggen: wat mooi dat jullie in het oosten zitten, dan houden jullie je doorgaans aan afspraken. Ik vind zo iets heel vanzelfsprekend, maar blijkbaar is dat niet zo. Dat maakt deze regio uniek.' \

Der Schneiderberuf, ist das nicht ein beinahe ausgestorbenes Handwerk?

„Ja und nein. Auf jeden Fall sollten wir ihm mehr Aufmerksamkeit schenken, finde ich. Wer lernt denn heutzutage noch das Schneiderhandwerk? Früher hatten wir ein Atelier in Oldenzaal mit 35 Schneiderinnen, aber irgendwann mussten wir schließlich den Schritt ins Ausland machen. Mein derzeitiger flexibler Pool von Schneider(inne)n besteht hauptsächlich aus anerkannten Flüchtlingen. Das liegt daran, dass junge Leute in den Niederlanden den Schneiderberuf nicht mehr als trendy empfinden. Es gibt zu wenig Anreize und zu wenig Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt. Das sieht man auch in Deutschland. Ich finde es schade, dass das Erlernen eines solchen Handwerks nicht stärker gefördert wird. In Deutschland ist die Schneiderei ein Beruf, der hauptsächlich von der älteren Generation beherrscht wird. Aber es gibt in Deutschland die sogenannten Mini-Jobs: Diese ermöglichen es Sozialhilfe- oder Rentenempfängern, bis zu 520 Euro im Monat zu verdienen, ohne dass die Leistungen gekürzt werden. Diese Mini-Jobs sind auch für den Arbeitgeber und für die Sozialversicherungsbeiträge attraktiv. Sie sind ein Anreiz, auch nach dem Eintritt in den Ruhestand aktiv zu bleiben, auch für Fachkräfte. Wir beschäftigen zum Beispiel auf der Grundlage dieser Konstruktion einen 76-jährigen Rentner in unserem Lager. Dieser Mann ist sehr zufrieden mit seiner Arbeit.“

Wie sieht Ihrer Meinung nach die derzeitige Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Regierungen in der Grenzregion aus?

„Immer besser, aber es gibt noch viel zu tun. Es gibt noch so viele Möglichkeiten. Wir leiden manchmal darunter, dass zum Beispiel die Gesetzgebung für Grenzgänger hinterherhinkt. Das bedeutet, dass es für Deutsche noch nicht sehr attraktiv ist, in den Niederlanden zu arbeiten und umgekehrt. Wir profitieren von Fortschritten auf diesem Gebiet, denn wir sehen, dass unsere Dienstleistungen auch in Deutschland sehr gefragt sind. Wir wollen unser Marktgebiet ausweiten, auch über die Grenzregion hinaus. Mehr Austausch zwischen niederländischen und deutschen Mitarbeitern und Kunden wäre dann sicher hilfreich.“

Sie kommen selbst aus Bayern, wo die Wirtschaft auf Hochtouren läuft. Was ist das Geheimnis dort und wie bringen Sie das in diese Grenzregion?

„Die Menschen aus Bayern unterscheiden sich in mancher Hinsicht von den Menschen hier in der Grenzregion. Aber jede Region hat natürlich ihren eigenen Charakter und Charme. Man muss nur etwas ausgeschlossen sein und Interesse an den Menschen haben. Es gibt jedoch auch schöne Gemeinsamkeiten. Zusammenhalt ist auch in Bayern ein Grundbedürfnis. Menschen kümmern sich umeinander, können auf den anderen bauen und tauschen sich aus. Kunden aus den Großstädten im Westen des Landes sagen zu uns: „Wie schön, dass Sie im Osten situiert sind, dann halten Sie sich ja im Allgemeinen an Vereinbarungen.“ Ich persönlich finde so etwas selbstverständlich, aber anscheinend ist es nicht immer so. Das macht diese Region einzigartig.“ \



Duitse kwaliteit verzekeringen met advisering in het Nederlands!

■ Noodzaak voor internationale samenwerking op gebied van verzekeringen, van bedrijven die grensoverschrijdend opereren, wordt steeds belangrijker. Door bijvoorbeeld verschillende wetgeving en ook de verschillende acceptatiestandaarden van verzekeraars in Nederland en Duitsland kun je tegen bijzondere vraagstukken aanlopen en loop je het risico dat de verzekering niet overeenkomt met het risico dat er wordt gelopen. Dat kan dan leiden tot onaangename verrassingen. Het is daarom belangrijk om de verzekering af te sluiten in het land waar de risico's worden gelopen. Huub Scharenborg van Scharenborg bedrijfsverzekeraars in Enschede en Stefan Karkossa van Allianz Generalvertretung Karkossa in Bad Bentheim zijn daarom samenwerkingspartners geworden om nauw te kunnen samenwerken op gebied van grensoverschrijdende risico's in Nederland en Duitsland. \

Beste niederländische Versicherung mit deutscher Beratung

■ Der Bedarf an internationaler Zusammenarbeit im Bereich Versicherungen von Unternehmen, die grenzüberschreitend tätig sind, wird immer wichtiger. Zum Beispiel können durch verschiedene Gesetzgebungen und durch die verschiedenen Akzeptanzstandards von Versicherern in Holland und Deutschland Probleme entstehen. Das Risiko der Versicherungsgesellschaft entspricht dann vielleicht nicht den bestehenden Risiken. Das kann im Schadensfall zu unangenehmen Überraschungen führen. Deshalb ist es wichtig, eine Versicherung in dem Land abzuschließen, in dem die Risiken bestehen. Huub Scharenborg von Scharenborg, Unternehmensversicherern in Enschede, und Stefan Karkossa von der Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG in Bad Bentheim sind Kooperationspartner, die auf dem Gebiet der grenzüberschreitenden Risiken in den Niederlanden und Deutschland eng zusammenarbeiten. \

Hogelandsingel 9, 7512 GA Enschede / T +31 053 480 0120 / www.onderneemzeker.nl



Het gevoel van thuiskomen en toch gastronomisch genieten!

■ Vanuit het restaurant kijkt u mee in de open keuken van Joann terwijl het team er op persoonlijke wijze voor zorgt dat het u aan niets ontbreekt. Bij Joann kunt u terecht van een intiem diner tot aan een zakelijk samenzijn. Het bijzondere interieur is een eigentijds ontwerp waarbij de karakteristieke elementen van de oorspronkelijke textiel villa behouden zijn. In deze setting worden niet alleen u, maar ook uw smaakpapillen verrast. De seizoenen, het aanbod en een hoge standaard bepalen de selectie aan ingrediënten. Het menu en verrassende wijnaanbod kunnen zowel dagelijks, wekelijks als maandelijk wisselen. Kenmerkend voor de keuken zijn de pure smaken, eenvoud en kwaliteit. \

Sich wie zuhause fühlen und zugleich kulinarische Genüsse erleben!

■ Vom Restaurant aus blicken Sie in die offene Küche von Joann, während das Team auf persönliche Weise dafür sorgt, dass es Ihnen an nichts fehlt. Joann bietet alles - vom intimen Abendessen bis hin zur geschäftlichen Zusammenkunft. Das besondere Interieur ist ein zeitgenössisches Design, in dem die charakteristischen Elemente der ursprünglichen Textilvilla erhalten geblieben sind. In diesem



Rahmen werden nicht nur Sie selbst überrascht, sondern auch Ihr Geschmackssinn. Die Jahreszeiten, das Angebot und ein hoher Gütestandard bestimmen die Auswahl der Zutaten. Die Speisekarte und die überraschende Weinauswahl können sich sowohl täglich, wöchentlich als auch monatlich ändern. Charakteristisch für die Küche sind reine Aromen, Schlichtheit und Qualität. \

Nijverheidstraat 2, 7511 JM Enschede / T 053 720 0820 / www.restaurantjoann.nl



AIW Aktive Unternehmen im Westmünsterland e.V.

Samen marktkansen benutten

- Vooral tussen buren gaat er niets boven persoonlijke uitwisseling. Tijdens corona was dat voor bedrijven uit Duitsland en Nederland echter niet altijd mogelijk. De ondernemersvereniging AIW (Actieve Bedrijven in Westmünsterland) stimuleert dergelijke contacten nu opnieuw. AIW staat als regionale instelling voor netwerken, waarbij de (kennis)uitwisseling centraal staat.**

"We hebben uitwisselingen over de grens opgezet en veel contacten gelegd, maar corona heeft het netwerken in Nederland de afgelopen jaren moeilijker gemaakt", legt AIW-directeur Inken Steinhauser uit. Werken gebeurde thuis en niet op kantoor. Het was lastig om elkaar onder deze omstandigheden te leren kennen. Ook het verkennen van gemeenschappelijke zakelijke belangen en perspectieven waren moeilijk. "Hoe dan ook", aldus Steinhauser, "gezien de combinatie van crises (pandemie, risico's voor de toeleveringsketen, inflatie en een tekort aan vakmensen) hebben bedrijven aan beide kanten van de grens hun focus verlegd naar juist deze uitdagingen." Tegelijkertijd is, zo betreurt Steinhauser, voor inwoners de grens weer een obstakel geworden. Ingo Hoff, eerste voorzitter van de AIW en directeur van Industriebau HOFF und Partner uit Gronau, beaamt dit: "Een intensieve uitwisseling is succesvoller als je samen koffie kunt drinken dan online contact hebt via een videoconferentie." De AIW wil daarom de uitwisseling van ideeën tussen het Nederlandse

bedrijfsleven, het hoger onderwijs en instellingen voor de ruim 260 aangesloten bedrijven in de AIW weer intensiveren.

De comeback van het persoonlijke netwerken

Tegen deze achtergrond wordt er momenteel gesproken over grensoverschrijdende evenementen bij de AIW. "Samen met de Nederlandse evenknie van de AIW, MKB Twente, plannen we evenementen waarvoor zowel Duitse als Nederlandse vertegenwoordigers van bedrijven zijn uitgenodigd. Ook willen wij met onze leden het paardensportevenement Military Boekelo-Enschede bezoeken en zo Nederlands-Duitse contacten op gang brengen", geeft Steinhauser een inkijkje. Het doel is om de sterke punten van beide landen op zakelijk niveau samen te brengen om zo voor beide partijen toegevoegde waarde te creëren. "Nederlanders handelen flexibel, staan open voor nieuwe technologieën en gaan onbevoordeeld nieuwe projecten aan.

AIW Aktive Unternehmen im Westmünsterland e.V.

Seite an Seite Marktchancen nutzen

- Nichts geht über den persönlichen Austausch – auch und besonders zwischen Nachbarn. Genau das war aber für Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden während der Corona-Pandemie nicht immer möglich. Der Unternehmensverband AIW (Aktive Unternehmen im Westmünsterland), der als regionale Institution den Netzwerkgedanken durch den (Wissens-) Austausch zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern durch und durch lebt, kurbelt solche Kontakte jetzt wieder an.**

„Wir haben den Austausch über die Grenze hinweg angeschoben und viele Kontakte geknüpft. Allerdings hat Corona das Netzwerken in die Niederlande in den vergangenen Jahren erschwert“, erklärt AIW-Geschäftsführerin Inken Steinhauser. Rückzug ins Homeoffice statt Live-Events: Ein Kennenlernen unter diesen Rahmenbedingungen ist mühselig, das Ausloten gemeinsamer geschäftlicher Interessen und Perspektiven schwer. Ohnehin, so berichtet Steinhauser, hätten die Unternehmen beiderseits der Grenze angesichts der Kombination an Krisen – Pandemie, Lieferketten-Unterbrechungen, Inflation, Fachkräftemangel – den Fokus auf eben diese Herausforderungen verlagert. „Damit ist zugleich die Grenze in den Köpfen wieder stärker geworden“, bedauert Steinhauser. Ingo Hoff, erster Vorsitzender des AIW und Geschäftsführer der in Gronau ansässigen Industriebau HOFF und Partner GmbH, sieht das ähnlich: „Ein intensiver Austausch gelingt

eher beim gemeinsamen Kaffeetrinken als per Videokonferenz.“ Der AIW will daher den Austausch mit der niederländischen Wirtschaft, Hochschulen und Verbänden für die mehr als 260 Mitgliedsunternehmen des Verbands wieder intensivieren.

Comeback des persönlichen Netzwerks

Vor diesem Hintergrund laufen beim AIW zurzeit die Gespräche für grenzübergreifende Veranstaltungen. „Wir planen gemeinsam mit dem niederländischen Pendant zum AIW – dem MKB Twente – Events, zu denen dann sowohl deutsche als auch niederländische Unternehmensvertreterinnen und -vertreter eingeladen sind. Außerdem wollen wir mit unseren Mitgliedern gerne das Reitsport-Event Military Boekelo Enschede besuchen und damit die deutsch-niederländischen Kontakte buchstäblich auf Trab bringen“, gibt Steinhauser einen Einblick.



Inken Steinhauser, directeur van de AIW
Inken Steinhauser, Geschäftsführerin des AIW

Dat doen ze volgens het motto: gewoon doen! Duitse ondernemers hechten er daarentegen veel waarde aan gestructureerd en efficiënt werken, betrouwbaarheid en het doel om producten en diensten te optimaliseren. Aan beide kanten van de grens ontstaat hierdoor innovatiekracht", zegt Hoff. Om de slagkracht van de regio te vergroten, moeten deze sterke punten worden gebundeld. "Wij brengen het beste van twee werelden samen", benadrukt Steinhauser.

Een eerste stap in deze richting kunnen ook de deelnemers aan de belangenorganisatie 'International zakendoen' bij de AIW zetten. "Hier kunnen ze de ervaringen die ze hebben met hun bedrijf in het buitenland delen, bijvoorbeeld over hun zakelijke relaties in Nederland", legt Steinhauser uit.

De AIW zit ook in de adviesraad van het project EDL Euregional Continuous Education Chain. Hierbij wordt onderzocht welke vaardigheden toekomstige werknemers moeten hebben om aan de andere kant van de grens te kunnen werken. "Met de AIW richten we ons op verschillende aspecten van de Duits-Nederlandse samenwerking", benadrukt Steinhauser en voegt eraan toe: "We zijn altijd blij met nieuwe bedrijven die actief willen participeren en netwerken." \



Ingo Hoff, voorzitter van de AIW
Ingo Hoff, Vorsitzender des AIW

DE Ziel sei es, die Stärken beider Nationen auf der Business-Ebene zusammenzubringen, um so einen Mehrwert für beide Seiten zu schaffen. „Niederländer agieren flexibel, sind offen für neue Technologien und gehen unvoreingenommen an neue Projekte heran – nach dem Motto: einfach mal machen! Deutsche Unternehmerinnen und Unternehmer legen hingegen viel Wert auf strukturiertes, effizientes Arbeiten, Zuverlässigkeit und den Anspruch, Produkte und Dienstleistungen zu optimieren. Auf beiden Seiten entsteht so auf ihre eigene Weise Innovationskraft“, weiß Hoff. Um die Slagkracht der Region zu erhöhen, sollen diese Stärken zusammengebracht werden. „Wir wollen das Beste aus beiden Welten zusammenbringen“, betont Steinhauser.

Einen ersten Schritt in diese Richtung können auch die Teilnehmenden der Interessengruppe „Internationales Geschäft“ beim AIW machen. „In diesem Format können sie die Erfahrungen, die sie bei ihren Geschäften im Ausland machen, teilen – zum Beispiel auch zu ihren Geschäftsbeziehungen in den Niederlanden“, erklärt Steinhauser.

Der AIW ist außerdem im Beirat für das Projekt „EDL Euregionale kontinuierliche Bildungskette“. Dabei soll herausgearbeitet werden, welche Kompetenzen zukünftige Arbeitnehmende mitbringen sollten, um auf der jeweils anderen Seite der Grenze arbeiten zu können. „Mit dem AIW rücken wir also verschiedene Aspekte der deutsch-niederländischen Zusammenarbeit in den Fokus“, betont Steinhauser und ergänzt: „Wir freuen uns jederzeit über neue Unternehmen, die sich aktiv einbringen und vernetzen möchten.“ \

Sandberg, Kemper & Kollegen

Luisteren, begrijpen, adviseren

Al meer dan zestig jaar staat het kantoor Sandberg, Kemper & Kollegen uit Ahaus voor uitgebreid en grondig belasting- en bedrijfsadvies. Met inmiddels veertig medewerkers en zes belastingadviseurs op verschillende locaties in de grensregio bedient het advocatenkantoor naast Duitse bedrijven, zzp'ers en particulieren ook tal van Nederlandse cliënten. Langdurige klantrelaties met het buurland maken nu volop deel uit van de dagelijkse werkzaamheden van Sandberg, Kemper & Kollegen.

"Vertrouwen, empathie en vakkundigheid zijn de essentiële bouwstenen van ons belasting- en bedrijfsadvies. Op deze manier zorgen we op een betrouwbare manier voor alle zaken van onze cliënten aan beide zijden van de grens. Persoonlijke contacten zijn daarbij erg belangrijk voor ons! We luisteren om te begrijpen wat onze cliënten beweegt, vooral in uitdagende tijden zoals nu. Zo ontstaan individuele oplossingen die echt aansluiten bij de eisen en behoeften van onze cliënten," legt belastingadviseur Jürgen Sandberg uit, die het kantoor samen met Bernd Thesing en Andreas Kemper leidt. De diensten van het kantoor omvatten financiële en salarisadministratie, belastingaangiften en het opstellen van jaarrekeningen. Daarnaast begeleidt het team bedrijfsoverdrachten, start-ups en erfelijkwesties. Hierbij kan het kantoor putten uit jarenlange ervaring en vakkennis.

Continu gegroeid

Sinds de oprichting in 1962 is Sandberg, Kemper & Kollegen vooral de laatste jaren gestaag gegroeid. "In 2006 hebben we ook ons pand uitgebreid en een vestiging geopend in Gronau-Epe. Dit team is onlangs verhuisd naar een nieuwe locatie in Epe. Niet alleen onze medewerkers profiteren van de moderne faciliteiten, maar vooral ook onze cliënten", zegt belastingadviseur Bernd Thesing.

Voor maximale teamprestaties richt het kantoor zich niet alleen op moderne werkplekinrichtingen. Flexibiliteit en een balans van werk en gezin zijn ook erg belangrijk. Tegen deze achtergrond biedt Sandberg, Kemper & Kollegen haar medewerkers in Bocholt coworking-ruimtes op de derde etage aan. "Daar kunnen onze collega's ongestoord werken als dat thuis niet mogelijk is. Bovendien bevorderen we de uitwisseling met andere dienstverleners in de coworking-ruimte. Dat draagt ook bij aan het ontwikkelen van innovatieve benaderingen en oplossingen voor onze cliënten", benadrukt Astrid Ritte, die samen met Hubert Oelerich en Christoph Winking het team van belastingadviseurs leidt. \



De bureaupartners bij Sandberg, Kemper & Kollegen

Sandberg, Kemper & Kollegen

Zuhören, verstehen, beraten

■ Seit über 60 Jahren steht die Kanzlei Sandberg, Kemper & Kollegen aus Ahaus für eine umfassende, fundierte Steuer- und Unternehmensberatung. Mit mittlerweile 40 Mitarbeitenden sowie sechs Steuerberaterinnen und Steuerberatern an verschiedenen Standorten in der Grenzregion betreut die Kanzlei heute neben deutschen Unternehmen, Selbstständigen und Privatpersonen auch zahlreiche niederländische Klienten. Mittlerweile prägen langjährige Mandantenbeziehungen zum Nachbarland den Alltag bei Sandberg, Kemper & Kollegen.



Die Kanzleipartnerinnen und -partner bei Sandberg, Kemper & Kollegen

„Vertrauen, Empathie und Fachkompetenz sind die wesentlichen Bausteine unserer Steuer- und Unternehmensberatung. Auf diese Weise kümmern wir uns zuverlässig um sämtliche Belange unserer Mandanten beidseits der Grenze. Der persönliche Austausch ist uns dabei sehr wichtig! Wir hören zu, um zu verstehen, was unsere Klienten bewegt – insbesondere in herausfordernden Zeiten, wie wir sie aktuell erleben. So entstehen individuelle Lösungen, die auch wirklich zu den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Mandanten passen“, erklärt Steuerberater Jürgen Sandberg, der die Kanzlei gemeinsam mit Bernd Thesing und Andreas Kemper führt. Zu den Dienstleistungen der Sozietät gehören die Finanz- und Lohnbuchhaltung, die Steuererklärung sowie die Erstellung von Jahresabschlüssen. Außerdem begleitet das Team Unternehmensnachfolgeregelungen, Existenzgründungen sowie Erbschaften. Dabei kann die Kanzlei auf langjährige Erfahrung und Fachwissen zurückgreifen.

Kontinuierlich gewachsen

Seit der Gründung 1962 ist Sandberg, Kemper & Kollegen kontinuierlich gewachsen – insbesondere in den vergangenen Jahren. „2006 haben wir uns auch räumlich vergrößert und eine Niederlassung in Gronau-Epe eröffnet. Vor Kurzem sind wir mit diesem Team an einen neuen Standort in Epe umgezogen. Von den modernen Räumlichkeiten profitieren nicht nur unsere Mitarbeitenden, sondern vor allem auch unsere Mandantinnen und Mandanten“, freut sich Steuerberater Bernd Thesing.

Für die maximale Leistungsfähigkeit im Team hat die Kanzlei aber nicht nur die moderne Arbeitsplatzausstattung im Fokus. Auch Flexibilität und Vereinbarkeit von Beruf und Familie werden in der Sozietät großgeschrieben. Vor diesem Hintergrund bietet Sandberg, Kemper & Kollegen seinen Mitarbeitenden Coworking-Plätze in der „Etage 3“ in Bocholt an. „Dort können unsere Kolleginnen und Kollegen ungestört arbeiten, wenn sie im Homeoffice keine passenden Bedingungen haben. Darüber hinaus fördern wir im Coworking-Space den Austausch mit anderen Dienstleistern – auch das trägt dazu bei, dass wir immer wieder innovative Ansätze und Lösungen für unsere Mandanten entwickeln können“, betont Astrid Ritte, die das Steuerberater-Team gemeinsam mit Hubert Oelerich und Christoph Winking kompletiert. \

Bürgermeister Bengevoord und Stödtke: Grenzhoppers mit Leib und Seele

 „Grenzhoppers“ heißt die freiwillige Partnerschaft, in dessen Rahmen Teilnehmer aus der Achterhoek und dem Westmünsterland an gemeinsamen Initiativen, Austausch und grenzüberschreitender Kooperation arbeiten. Rund sechshundert Mitarbeiter aus Gemeinden, Unternehmen und Kultureinrichtungen bündeln ihre Kräfte zu Themen wie Arbeitsmarkt, Tourismus, Mobilität und Energiewende. Die Bürgermeister Joris Bengevoord (Winterswijk) und Werner Stödtke (Südlohn) erläutern die Initiative.

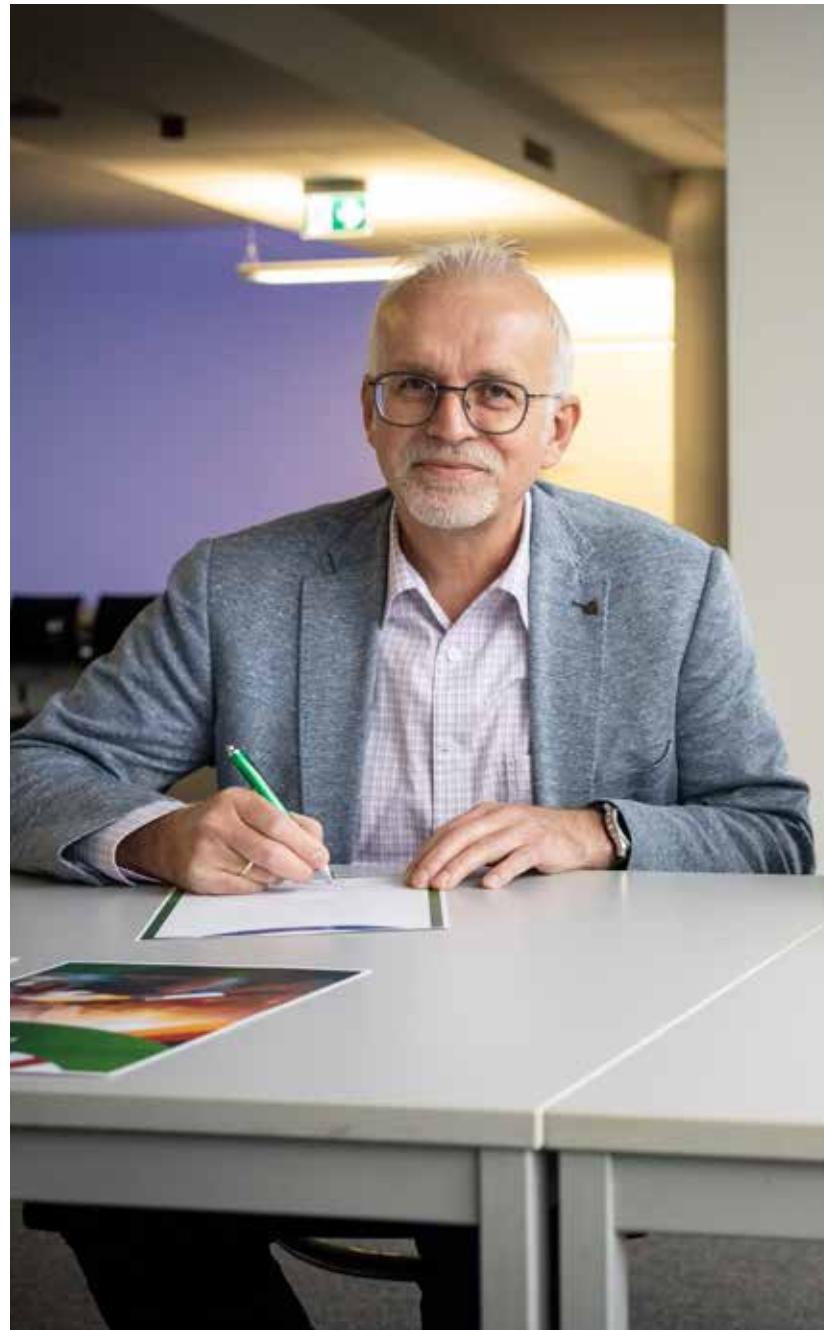
Bengevoord selbst besucht das deutsche Grenzdorf Oeding, gleich hinter der Grenze von Winterswijk, mit einiger Regelmäßigkeit. „Wenn ich dort in den Supermarkt gehe und ein niederländischer Angestellter mich auf Niederländisch anspricht, bin ich glücklich. Dasselbe passiert, wenn ich höre, dass die Bedienungen in Winterswijk Deutsch sprechen. Warum? Weil das bedeutet, dass hier über Grenzen hinweg gearbeitet wird.“

Talent

Bengevoord fährt fort: „Bei den Grenzhoppers sprechen wir regelmäßig über die Lockerung von Gesetzen und Vorschriften, um auch auf der anderen Seite der Grenze arbeiten zu können. Wir lösen diese administrativen Probleme nicht allein, sondern spielen auch eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, sie beispielsweise bei den nationalen Regierungen aufzuzeigen und zu thematisieren.“ Stödtke ergänzt weiter: „Als Grenzregion haben wir eine gemeinsame Aufgabe, nämlich die Sicherung von Talenten. Wir müssen dafür sorgen, dass Fachkräfte, Studenten und Hochschulabsolventen hier bleiben und dann auf beiden Seiten der Grenze arbeiten können.“

Aus diesem Auftrag ist eine konkrete Initiative entstanden: die Grenzhoppers Business School, die 2019 gegründet wurde. Die Bildungsstätte bietet Schulungen und Seminare rund um grenzüberschreitendes Unternehmen zwischen den Niederlanden und Deutschland an. Dabei geht es auch um kulturelle Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Geschäftswelt. Außerdem werden regelmäßig Arbeitsbesuche organisiert. >

„Wir haben den Traum eines
360° Arbeitsmarktes“



Burgemeesters Bengevoord en Stödtke: Grenzhoppers in hart en nieren

- **Binnen 'Grenzhoppers' werken deelnemers uit de Achterhoek en het Westmünsterland samen aan gezamenlijke initiatieven, uitwisseling en grensoverschrijdende samenwerking. Zo'n zeshonderd medewerkers van gemeenten, bedrijven en culturele instellingen slaan de handen ineen rondom thema's als arbeidsmarkt, toerisme, mobiliteit en de energietransitie. Burgemeesters Joris Bengevoord (Winterswijk) en Werner Stödtke (Südlohn) vertellen over het initiatief.**

Burgemeesters Werner Stödtke (links) en Joris Bengevoord
Bürgermeister Werner Stödtke (links) und Joris Bengevoord



Bengevoord komt zelf met enige regelmaat in het Duitse grensdorp Oeding, vlak over de grens bij Winterswijk. 'Als ik daar in de supermarkt loop en een Nederlandse medewerker spreekt me aan in het Nederlands, word ik blij. Datzelfde gebeurt als ik horecameledewerkers in Winterswijk Duits hoor praten. Waarom? Omdat dat betekent dat er grensoverschrijdend wordt gewerkt.'

Talent

Bengevoord vervolgt: 'Binnen Grenzhoppers praten we regelmatig over het versoepelen van wet- en regelgeving om ook aan de andere kant van de grens te kunnen werken. We lossen die administratieve problemen niet in ons eentje op, maar hebben een belangrijke rol in het signaleren en aankaarten ervan richting bijvoorbeeld landelijke overheden.' Stödtke haakt daarop in: 'Als grensregio hebben we een collectieve opgave en dat is het behoud van talent. We moeten ervoor zorgen dat vakkrachten, studenten en net afgestudeerde hier blijven en dat ze vervolgens aan beide kanten van de grens kunnen werken.'

Uit bovengenoemde missie ontstond een concreet initiatief: de Grenzhoppers Business School, die in 2019 werd opgericht. De instelling biedt trainingen en seminars aan rondom grensoverschrijdend zakendoen tussen Nederland en Duitsland. Daarbij worden ook de culturele overeenkomsten en verschillen in de zakenwereld behandeld. Ook worden er regelmatig werkbezoeken georganiseerd. >

'We dromen van een
360 graden arbeidsmarkt'

Energiewende

Bürgermeister Stödtke spricht ein weiteres Thema an, das bei den Grenzhoppers zunehmend an Bedeutung gewinnt: die Energiewende. „Auch in Sachen Klimaanpassung und nachhaltige Energie stehen wir vor einer gemeinsamen Aufgabe. Das macht nicht an der Grenze halt. Wenn man die Grenze in der Achterhoek überquert, sieht man sofort die Windräder. Umgekehrt sehen die Deutschen viele Sonnenkollektoren. Wie können wir diese Netze miteinander verknüpfen? Wie können wir an den Energieerträgen der anderen teilhaben? Wir schrecken auch nicht vor einem komplexen und langfristigen Thema wie der nachhaltigen Energie zurück. Eine der Herausforderungen besteht darin, die Einwohner in die Entscheidungen und Ambitionen einzubeziehen, vor allem auf beiden Seiten der Grenze. Die Herangehensweisen und Beteiligungsformen sind immer noch sehr unterschiedlich und sollten harmonisiert werden.“

Kreis

Alles in allem haben sich die wenigen Jahre, in denen Grenzhoppers nun schon tätig ist, nach Ansicht der beiden Bürgermeister durchaus gelohnt. Bengevoord: „Die Unternehmer und auch die politischen Ebenen, wie zum Beispiel die Bürgermeister der Kommunen, wissen viel besser, wie sie zueinander finden.“ Der Dialog besteht, und es werden gemeinsam konkrete Lösungen entwickelt. Gleichzeitig leben wir in dieser Region geografisch gesehen noch zu oft in einem Halbkreis zur jeweiligen Landesgrenze. Wir haben den Traum und den Ehrgeiz, daraus gemeinsam einen vollständigen Kreis zu machen.“ \

Energietransitie

Burgemeester Stödtke stipt nog een ander, steeds dominanter thema binnen Grenzhoppers aan: de Energiewende, zoals het in Duitsland wordt genoemd. ‘Ook rondom klimaatadaptatie en duurzame energie staan we samen voor één opgave. Die houdt niet op bij de grens. Als je in de Achterhoek de grens overgaat, zie je gelijk de windmolens. Andersom zien de Duitsers veel zonnepanelen. Hoe kunnen we die netwerken aan elkaar knopen? Hoe kunnen we delen in elkaars energieopbrengsten? Ook een complex en langjarig thema als duurzame energie gaan we niet uit de weg. Eén van de uitdagingen is inwoners mee te nemen in keuzes en ambities, juist aan beide zijden van de grens. De overlegstructuren en participatievormen zijn nog behoorlijk verschillend. Dit zou meer met elkaar in lijn moeten zijn.’ \

Cirkel

De paar jaar dat Grenzhoppers nu actief is, wierp volgens beide burgemeesters al met al zeker z'n vruchten af. Bengevoord: ‘Ondernemers weten elkaar veel beter te vinden en dat geldt ook voor ons als bestuurders. De dialoog is er en er worden samen concrete oplossingen ontwikkeld. Tegelijkertijd leven we in deze regio geografisch gezien nog te vaak in een halve cirkel. We hebben de droom en ambitie daar samen een 360 graden arbeidsmarkt van te maken.’ \

„Die Aufgaben in Sachen Klimaanpassung und nachhaltige Energie machen nicht an der Grenze halt“

‘De opgave rondom klimaatadaptatie en duurzame energie houdt niet op bij de grens’

Netzwerkbüro

Eine Initiative, die auf viel Unterstützung durch das Grenzhoppers-Netzwerk zählen kann, ist das Internationale Netzwerkbüro. In der Achterhoek und im Kreis Borken ist dieses Büro die Anlaufstelle für deutsche und niederländische Unternehmer. Das Internationale Netzwerkbüro wurde im Jahr 2016 ins Leben gerufen. Seine Einrichtung war damals eine Reaktion auf den wachsenden Unterstützungsbedarf von Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze. Sie erhalten Hilfe bei der Entwicklung und Professionalisierung ihrer Geschäftsaktivitäten im Nachbarland. Das Internationale Netzwerkbüro bietet kostenlose Beratung zu deutsch-niederländischen Themen und Unternehmensfragen (siehe auch Seite 50).

Netwerkureau

Een initiatief dat op veel steun vanuit het Grenzhoppers-netwerk kan rekenen is het Internationaal Netwerkureau. In de Achterhoek en in Kreis Borken is dit bureau het aanspreekpunt voor zowel Duitse als Nederlandse ondernemers. Het Internationaal Netwerkureau werd opgericht in 2016. De oprichting was destijds een antwoord op de groeiende behoefte aan ondersteuning van ondernemers aan beide zijden van de grens. Zij krijgen hulp bij het ontwikkelen en professionaliseren van hun bedrijfsactiviteiten in het buurland. Het Internationaal Netwerkureau biedt gratis advies over Duits-Nederlandse onderwerpen en vraagstukken op het gebied van ondernemen (zie ook pagina 50).

Save the date Matjesparty

In 2024 krijgt de geslaagde Duits-Nederlandse Haringparty een vervolg. Geheel volgens Nederlandse traditie wordt tijdens het event het eerste vaatje Hollandse Nieuwe gevield voor het goede doel. Een mooie gelegenheid om te netwerken met ondernemers uit het buurland in het prachtige landschap van de grensregio. Onder het genot van een drankje, want een haring moet toch zwemmen.

De datum voor de grensoverschrijdende Matjesparty is donderdag 27 juni 2024 bij De Bloemenbeek in de Lutte. Na meerdere succesvolle edities op Duitse bodem wordt het event voor de tweede keer op Nederlandse bodem georganiseerd. Dit grensoverschrijdende event is een initiatief van verschillende vertegenwoordigers uit het euregionale bedrijfsleven en is exclusief voor genodigden. Heeft u interesse in een partnerschap, neem dan per e-mail contact met ons via info@matjesparty.eu.



Gelukkige eigenaar van het eerste vaatje Hollandse Nieuwe tijdens de laatste editie in 2019: Gerrit Vrielink, directeur van Neuenhauser Keksfabrik "Borggreve", Het vaatje werd overhandigd door Michael Sijbom, voormalig burgemeester van Losser, en Klaas Johannink, voorzitter van het bestuur van de ondernemersvereniging Grafschaft Bentheim (links).

Glücklicher Besitzer des ersten Fässchens „Hollandse Nieuwe“ bei der letzten Ausgabe im Jahr 2019: Gerrit Vrielink, Geschäftsführer der Neuenhauser Keksfabrik „Borggreve“. Überreicht wurde das Fass von Michael Sijbom, ehemaliger Bürgermeister von Losser, und Klaas Johannink, Vorstandsvorsitzender des Wirtschaftsverbandes Grafschaft Bentheim (links).

Foto: GN



Een ontspannen sfeer tijdens de Matjesparty in 2019.
Eine entspannte Atmosphäre auf der Matjesparty 2019.

Im Jahr 2024 wird die erfolgreiche deutsch-niederländische Matjesparty fortgesetzt. Entsprechend der holländischen Tradition wird das erste Fässchen „Hollandse Nieuwe“ während der Veranstaltung für einen guten Zweck versteigert. Im Mittelpunkt steht das Netzwerken von Unternehmern aus der Grenzregion in entspannter Atmosphäre, bei einem Gläschen, denn der Fisch muss schwimmen.

Der Termin für die grenzüberschreitende Matjesparty ist Donnerstag, der 27. Juni 2024 im De Bloemenbeek in De Lutte. Nach mehreren erfolgreichen Veranstaltungen auf deutschem Boden wird die Veranstaltung nun zum zweiten Mal auf niederländischem Boden stattfinden. Diese grenzüberschreitende Veranstaltung ist eine Initiative mehrerer Vertreter der euroregionalen Wirtschaft und ist ausschließlich für geladene Gäste. Bei Interesse einer Partnerschaft melden Sie sich gerne über die E-Mail info@matjesparty.eu.



In het eerste Smart Lab startten acht studenten met een innovatietraining in het inno.lab van FH Münster.

Im ersten Smart Lab starteten acht Studierende mit einer Innovationsschulung im inno.lab der FH Münster.



Talrijke bezoekers informeerden zich tijdens de kick-off in Kult in Vreden over het nieuwe Interreg-project "Smart Solution Labs".

Zahlreiche Besucher informierten sich beim Kick-off im Kult in Vreden über das neue Interreg-Projekt „Smart Solution Labs“.

Economische Ontwikkelingsmaatschappij voor de Kreis Borken

Innovatieve ideeën met Smart Solution Labs

Economie en wetenschap aan beide kanten van de grens samenbrengen. Dat is het doel van de in Ahaus gevestigde Economische Ontwikkelingsmaatschappij voor de Kreis Borken (WFG), met het project Smart Solution Labs. Als hoofdpartner begon WFG in april dit jaar met de nodige toewijding aan het project. Twee bedrijven (High Tech Maintenance uit Hengelo en Pfreundt uit Südlohn) profiteren al van de interdisciplinaire uitwisseling van kennis met internationale studenten. Andere bedrijven kunnen nog deelnemen.

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

Innovative Ideen mit Smart Solution Labs

Wirtschaft und Wissenschaft beidseits der Grenze zusammenbringen – dieses Ziel hat sich die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) mit Sitz in Ahaus mit dem Projekt „Smart Solution Labs“ auf die Fahnen geschrieben. Als Leadpartner hat die WFG das Projekt mit großem Engagement im April dieses Jahres gestartet. Zwei Unternehmen – High Tech Maintenance aus Hengelo und Pfreundt aus Südlohn – profitieren schon vom interdisziplinären Wissensaustausch mit den internationalen Studierenden. Weitere Unternehmen können noch teilnehmen.

De kerngedachte van het Interreg VI-programma is om grensoverschrijdende studententeams als open onderzoeks- en ontwikkelingsafdelingen (O&O) samen te brengen met bedrijven. De WFG heeft de eerste projecten van acht weken (de Smart Labs) al voorbereid met de projectpartners (Verenigde Maakindustrie Oost Nederland, Saxion Hogeschool, hogeschool Westfalen Bocholt en hogeschool Münster) en is begonnen met de O&O-sprints. In elk Smart Lab werken acht studenten uit verschillende studierichtingen van drie hogescholen aan weerszijden van de grens samen aan de vraagstukken van bedrijven uit de grensregio, zoals bij High Tech Maintenance en Pfreundt.

Duitse markt toegankelijker maken

In september begon het team van Duitse en Nederlandse studenten met een innovatietraining waarin ze onder meer creativiteitstechnieken leerden kennen. Ook kwam hun team in aanraking met de culturele eigenaardigheden van het buurland. Vervolgens ontmoetten ze het Nederlandse bedrijf High Tech Maintenance in Hengelo. "We rijden enkele uren naar Nederlandse klanten tot aan de grens met België, maar de Duitse klanten, die we vanwege de kortere afstand veel sneller kunnen bereiken, bedienen we nauwelijks," beschrijft algemeen directeur André Jansen de uitdaging. De studenten werken daarom aan nieuwe benaderingen om de Duitse markt toegankelijker te maken voor High Tech Maintenance. Hierbij maken ze gebruik van achtergrondkennis uit de studierichtingen internationaal management, werktuigbouw- of veiligheidkunde en kunnen ze de zaak vanuit verschillende invalshoeken bekijken."

Die Kernidee des Interreg VI-Projekts ist es, grenzüberschreitende Studierendenteams als offene Forschungs- und Entwicklungsbereiche (F&E) mit Unternehmen zusammenzubringen. Die WFG hat mit den Projektpartnern Verenigde Maakindustrie Oost Nederland, Saxion Hogeschool, Westfälische Hochschule Bocholt und FH Münster bereits die ersten achtwöchigen Projekte – die Smart Labs – vorbereitet und als sogenannte „F&E-Sprints“ gestartet. In jedem Smart Lab arbeiten acht Studierende aus verschiedenen Fachrichtungen von drei Hochschulen dies- und jenseits der Grenze gemeinsam an der Aufgabenstellung von Unternehmen aus der Grenzregion – wie bei High Tech Maintenance und Pfreundt.

Deutschen Markt zugänglicher machen

Im September startete das Team aus deutschen und niederländischen Studierenden mit einer Innovationsschulung, in der sie unter anderem Kreativitätstechniken, aber auch ihr Team sowie kulturelle Besonderheiten des Nachbarlandes kennenzulernen. Anschließend trafen sie sich mit dem niederländischen Unternehmen High Tech Maintenance in Hengelo. „Wir fahren mehrere Stunden zu niederländischen Kunden bis an die Grenze zu Belgien. Aber die deutschen Kunden, die wir aufgrund der kürzeren Distanz viel schneller erreichen könnten, bedienen wir kaum“, beschreibt Geschäftsführer Andre Jansen die Herausforderung. Die Studierenden erarbeiten für High Tech Maintenance daher neue Ansätze, den deutschen Markt zugänglicher zu machen. Dabei greifen sie auf Hintergrundwissen aus den Fachrichtungen Internationales Management, Maschinenbau oder Sicherheitskunde zurück und können den Fall aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten.

120 studenten voor dertig bedrijven

In Duitsland onderzoekt en ontwikkelt de WFG voor de weegtechnologie specialist Pfreundt uit Südlohn. Binnen acht weken willen ze de kalibratie van weegmachines verder automatiseren. "We hebben bewust twee heel verschillende taken voor de studenten gekozen om de verscheidenheid aan mogelijke toepassingen van de Smart Solution Labs te laten zien", legt WFG-projectcoördinator Renate Warmers uit. Bedrijven die ook willen profiteren van de kennis van interdisciplinaire studenten kunnen vanaf het voorjaar 2024 een eigen Smart Lab beginnen. Het plan is dat rond 2026 120 studenten betrokken zijn bij het oplossen van taken van dertig bedrijven. De Smart Solution Labs worden gefinancierd door het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling. Daarnaast financieren drie Interreg-partners (het Nederlandse ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de provincie Overijssel en het ministerie van Economische Zaken, Industrie, Klimaat en Energie van Noordrijn-Westfalen) het project. \

Hulp bij het betreden van de markt in het buurland

Het ondersteunen van bedrijven bij hun internationaliseringactiviteiten is nu ook de taak van het bedrijfsadviesbureau van de WFG. Door de regionale nabijheid speelt Nederland hierbij een bijzondere rol. De WFG helpt bedrijven grensoverschrijdend actief te worden, bureaukratische hindernissen te overwinnen en netwerken op te bouwen. In gezamenlijke gesprekken worden concrete opties besproken voor duurzame buitenlandse activiteiten.

Contact: holtkamp@wfg-borken.de

Unterstützung bei der Markterschließung im Nachbarland

Betriebe bei ihren Internationalisierungsaktivitäten zu unterstützen, ist nun auch Aufgabe der Betriebsberatung der WFG. Aufgrund der regionalen Nähe spielt die Niederlande eine besondere Rolle. Die WFG unterstützt Unternehmen darin, grenzüberschreitend aktiv zu werden, bürokratische Hürden zu überwinden und Netzwerke aufzubauen. Im gemeinsamen Gespräch werden konkrete Handlungsoptionen für nachhaltige Auslandsaktivitäten erarbeitet.

Kontakt: holtkamp@wfg-borken.de

120 Studierende für 30 Unternehmen

Auf deutscher Seite forscht und entwickelt die Gruppe für den Wiegetechnikspezialisten Pfreundt aus Südlohn. Innerhalb von acht Wochen verfolgen sie das Ziel, die Kalibrierungen von Wiegemaschinen weiter zu automatisieren. „Wir haben bewusst zwei so unterschiedliche Aufgaben für die Studierenden ausgewählt, um die Vielfalt der Anwendungsmöglichkeiten der Smart Solution Labs aufzuzeigen“, erläutert WFG-Projektkoordinatorin Renate Warmers. Unternehmen, die ebenso auf die Expertise der interdisziplinären Studierenden zugreifen möchten, können ab Frühjahr 2024 in ihr eigenes Smart Lab starten. Geplant ist, dass bis 2026 120 Studierende die Lösung von Aufgaben für 30 Unternehmen mitgestalten. Die „Smart Solution Labs“ werden aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung finanziert. Darüber hinaus bezuschussen drei Interreg-Partner – das niederländische Ministerium für Wirtschaft und Klima und die Provinz Overijssel sowie das deutsche Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klima und Energie NRW – das Projekt. \

Omroep Gelderland

Omroep Gelderland sterk mediaplatform voor groot bereik in de Euregio

- **Een blik op de statistieken laat zien dat audioformats dé trend zijn! Of het nu live op de radio is, met bewegende beelden op televisie of on demand als online format: het aantal consumenten neemt voortdurend toe. Omroep Gelderland speelt daarin, met het grootste regionale bereik, een onmisbare rol.**

Omroep Gelderland

Starke Medienplattform für große Reichweite in der Euregio

- **Der Blick in die Statistik zeigt: Audio-Formate sind im Trend! Ob live im Radio, mit Bewegtbild im TV oder „on demand“ als Online-Format – die Zahl der Konsumenten nimmt stetig zu. Mit der größten Reichweite in der Region hat der Regionalsender Omroep Gelderland in den Niederlanden einen großen Anteil an dieser Entwicklung.**

- Bijna een half miljoen inwoners volgt dagelijks de Radio en TV programma's van de succesvolle regionale zender. Daarnaast zijn er ook nog eens maandelijks 10,1 miljoen bezoekers op de online kanalen. Het multimediaplatform is niet alleen populair bij de doelgroep voor middelbare leeftijd ook jongeren weten de weg naar Omroep Gelderland te vinden. Maar liefst 64 procent van de online gebruikers is jonger dan 55 jaar.

Groot marktpotentieel

Deze mooie cijfers betekenen een groot marktpotentieel voor Duitse bedrijven! Duidelijk is dat steeds meer inwoners uit Gelderland en omgeving de grens oversteken en daar onder meer de dagelijkse boodschappen halen of aan vrijetijdsbesteding doen. Ook bouwmarkten bezoeken, meubels, keukens en badkamers kopen zijn geliefde bezigheden.

- Fast eine halbe Million Einwohner verfolgt täglich die Radio- und TV-Programme des erfolgreichen Regionalsenders. Hinzu kommen monatlich auch 10,1 Millionen Besucher auf den Online-Kanälen. Die Multimedia-Plattform erfreut sich nicht nur bei der Zielgruppe mittleren Alters großer Beliebtheit, auch junge Menschen finden den Weg zu Omroep Gelderland. Immerhin 64 Prozent der Online-Nutzer sind jünger als 55 Jahre.

Großes Marktpotenzial

Für deutsche Unternehmen ergibt sich daraus ein großes Marktpotenzial! Denn Fakt ist: Immer mehr Menschen aus der niederländischen Provinz Gelderland und Umgebung erledigen Dinge des täglichen Bedarfs wie Lebensmitteleinkauf, Baumarktbesuche, Freizeitaktivitäten oder den Kauf von Möbeln wie Küche und Bad im deutschen Grenzgebiet.



Twee experts op het gebied van Duits-Nederlandse reclamecampagnes: Martijn Boesveld
 (Omroep Gelderland, links) en Robert Kip (RFS MediaGroup BeNeLux)
 Zwei Experten für deutsch-niederländische Werbekampagnen: Martijn Boesveld
 (Omroep Gelderland, links) und Robert Kip (RFS MediaGroup BeNeLux)



■ Omroep Gelderland is met zijn grote bereik het ideale en meest lonende multimediacomunicatieplatform om Nederlandse (potentiële) klanten op te hoogte te brengen van (aanbiedingen van) Duitse bedrijven. Radio- en televisiespots kunnen door de hele provincie Gelderland worden uitgezonden en/of online worden afgespeeld om zo een specifieke doelgroep, zoals inwoners uit een bepaald gebied of interessengroepen, te bereiken. RFS MediaGroup BeNeLux fungeert daarbij als ervaren Duits aanspreekpunt voor de bemiddeling van op maat gemaakte reclamecampagnes voor de Nederlandse markt. ➤

■ Mit seiner großen Reichweite ist Omroep Gelderland die ideale, lukrative Multimedia-Plattform, um bei niederländischen (potenziellen) Kunden auf genau diese Angebote von deutschen Anbietern aufmerksam zu machen. Radio- und TV-Spots können wahlweise auf die gesamte Provinz Gelderland ausgestrahlt oder online an eine bestimmte Zielgruppe – etwa Anwohner aus einem bestimmten Gebiet oder besondere Interessensgruppen – ausgespielt werden. Die RFS MediaGroup BeNeLux agiert dabei als deutscher, erfahrener Ansprechpartner für die Vermittlung von individuell zugeschnittenen Werbekampagnen auf dem niederländischen Markt. ➤



 über 25 Jahre
 Erfahrung, Kompetenz und
 Zuverlässigkeit
 von der Planung
 bis zur Montage

 Meer dan 25 jaar
 ervaring, expertise en
 betrouwbaarheid
 van planning
 tot montage

-  Gecertificeerd,
gemotiveerd vakpersoneel
- Gespecialiseerde winkel met
showroom
- Alles onder één dak -
perfect op elkaar
afgestemd
- Gericht op één thema

-  Zertifiziertes, motiviertes,
Fachpersonal
- Fachgeschäft mit
Ausstellung
- Alles aus einer Hand -
bestens aufeinander
abgestimmt
- Konzentriert auf ein Thema



-  Ergonomie schön und modern
umgesetzt
- Große Auswahl an
Produkten führender
Markenhersteller zur
Erfüllung Ihrer Wünsche
- Top Preis-Leistungs-
Verhältnis

-  Ergonomie mooi en
modern uitgevoerd
- Ruime keuze aan producten van
toonaangevende
merkfabrikanten om aan uw
wensen te voldoen
- Uitstekende prijs-
kwaliteitverhouding

-  Dit is waar wij voor staan:

Ergonomie
Kwaliteit
Welzijn

-  Dafür stehen wir:

Ergonomie
Qualität
Wohlfühlen



Multimediale aanpak

Reclamecampagnes worden multimedial uitgerold. Zo is een reclamespot op televisie perfect om de bekendheid van een bedrijf te vergroten, directe aankopen te stimuleren en/of om een imagocampagne uit te rollen. Een aanvullende radiospot vergroot daarbij het bereik, terwijl online campagnes doelgroepen heel specifiek bereiken. Succes is daarbij direct meetbaar.

Om regionale bedrijven een groot podium te bieden op Omroep Gelderland heeft RFS MediaGroup BeNeLux verschillende samenwerkingspakketten. Daarbij zijn overigens ook alle mogelijkheden in huis om televisie- en radiospots op te nemen. Dat hoeft dus geen obstakel te zijn!

Sterke campagnes

Een geslaagd voorbeeld is de crossmediale campagne voor Fliesen Hüning uit Bocholt, dat gedurende meerdere maanden is uitgerold. Marketingmanager Peter Schuck:

"Wij verkopen al bijna zestig jaar keramische tegels en alle materialen en gereedschappen die nodig zijn voor het leggen ervan. Dat doen we met ons hart en vol passie. Twee van onze showrooms bevinden zich in Bocholt-Spork en in Goch, vlak bij Nederland. Bij speciale gelegenheden zetten wij crossmediale campagnes in die zeer succesvol zijn in het vergroten van onze bekendheid in de regio Gelderland. Daarom blijven wij ook het komend jaar samenwerken met Omroep Gelderland en RFS MediaGroup BeNeLux."

Andere succesvolle reclamecampagnes zijn onder meer ingezet voor zwembad Bahia Bocholt, juwelier Robers in Vreden en natuurpark Hohe Mark in Raesfeld. \



Peter Schuck, Marketing Manager bij Fliesen Hüning in Bocholt, vertrouwt op de expertise van Omroep Gelderland en RFS MediaGroup BeNeLux voor reclamecampagnes in Nederland.

Peter Schuck, Marketingleiter bei Fliesen Hüning in Bocholt, setzt bei Werbekampagnen in den Niederlanden auf die Expertise von Omroep Gelderland und RFS MediaGroup BeNeLux.

Der multimediale Ansatz

Die Werbekampagnen sind multimedial ausgelegt: Ein TV-Werbespot ist ideal, um generell den Bekanntheitsgrad eines Unternehmens zu erhöhen, zum direkten Kauf anzuregen oder um eine Imagekampagne werbewirksam auszurollen. Ein ergänzender Radio-Spot erhöht die Reichweite, während Online-Kampagnen sehr gezielt an bestimmte Personengruppen ausgespielt werden können. Und: Der Erfolg ist direkt messbar.

Um Unternehmen aus der Region eine große Bühne bei Omroep Gelderland zu bieten, hat die RFS MediaGroup BeNeLux verschiedene Partnerschaftspakete zusammengestellt. Übrigens haben wir auch alle Möglichkeiten im Haus, um einen TV- oder Radiospot für Sie aufzunehmen. Das muss also kein Hindernis sein!

Starke Kampagnen

Ein Beispiel: die über mehrere Monate entwickelte, crossmediale Kampagne für Fliesen Hüning aus Bocholt. Marketingleiter Peter Schuck erklärt:

„Von ganzem Herzen und mit voller Leidenschaft konzentrieren wir uns bereits seit fast 60 Jahren auf den Verkauf keramischer Fliesen und aller für die Verlegung benötigter Materialien und Werkzeuge. Zwei unserer Showrooms liegen in unmittelbarer Nähe zu den Niederlanden, in Bocholt-Spork sowie in Goch. Mit den crossmedialen Kampagnen zu besonderen Anlässen gelingt es uns sehr gut, unsere Bekanntheit in der Region Gelderland zu erhöhen. Deshalb werden wir im kommenden Jahr die Zusammenarbeit mit Omroep Gelderland und der RFS MediaGroup BeNeLux weiter forcieren.“

Weitere Erfolgsgeschichten schreiben die Werbekampagnen für das Schwimmbad Bahia Bocholt, den Vredener Juwelier Robers oder das Wundergebiet Hohe Mark in Raesfeld. \

Welkomstaanbieding

Gezien de jarenlange samenwerking met RFS MediaGroup BeNeLux verdubbelt Omroep Gelderland alle campagnes die vóór 31 maart 2024 worden gelanceerd.
Samen zet RFS MediaGroup BeNeLux de grensregio in de juiste spotlights om zo de nodige aandacht te vestigen op het sterke portfolio van Duitse bedrijven!

Willkommensangebot

Angesichts der langjährigen Zusammenarbeit mit der RFS MediaGroup BeNeLux verdoppelt Omroep alle Kampagnen, die vor dem 31. März 2024 geschaltet werden.
Gemeinsam kunnen wir die Grenzregion so ins passende Licht rücken und auf das starke Portfolio der deutschen Unternehmen aufmerksam maken!



Harold Oude Smeijers

Column

Vereiste van een actieve onderneming

Dividend uitkeren naar een Nederlandse BV, let op!

- **Wanneer een in Duitsland gevestigde GmbH, het voornemen heeft om dividend uit te keren aan een in Nederland gevestigde BV, kan dividendbelasting (Kapitalertragsteuer, 25%) een rol spelen. Daarnaast wordt er in Duitsland ook nog (5,5%) Solidaritätszuschlag over de verschuldigde Kapitalertragsteuer berekend.**

In de moederdochterrichtlijn hebben Europese lidstaten afgesproken dat over een dividendumtakking geen belasting mag worden geheven, tenzij er sprake is van misbruik.

Zo kent ook het Duitse belastingrecht een bepaling waarin is geregeld dat er geen beroep gedaan mag worden op Europese regelgeving indien er sprake is van 'oneigenlijk gebruik'. Hiervan is bijvoorbeeld sprake ingeval er door de Nederlandse BV onvoldoende 'economische activiteiten' worden verricht. Deze stelling wordt al snel ingenomen ingeval de Nederlandse BV als holdingmaatschappij fungeert. In deze situatie bestaat de kans dat de Duitse belastingdienst dividendbelasting zal willen heffen over de uitkering.

Om dit te voorkomen kan er een "Kapitalertragsteuerfreistellung" worden aangevraagd bij de Duitse Belastingdienst. Hiervoor dient een formulier te worden ingevuld waarin onder andere de activiteiten van de onderneming worden vermeld.

Op basis hiervan zal de Duitse belastingdienst beoordelen of er voldoende economische activiteiten worden verricht.

Als de Duitse belastingdienst besluit tot het verlenen van de vrijstelling, geldt deze vrijstelling voor een periode van maximaal 3 jaren. Bij een dividendumtakking hoeft dan geen dividendbelasting te worden ingehouden.

Onze ervaring is momenteel dat het verkrijgen van de vrijstelling lang duurt (6 tot 12 maanden). Daarnaast wordt er door de Duitse belastingdienst om veel aanvullende documentatie verzocht. Daarom is het verstandig deze aanvraag tijdig te doen. Uiteraard zijn wij u graag behulpzaam bij het invullen van dit formulier.

Om het vrijstellingscertificaat te verkrijgen is het van belang dat uw huidige bedrijfsstructuur voldoet aan de voorwaarden. We kijken graag met u mee. \



Mariëlle Kisfeld-Mommer

Kolumne

Meldung an die niederländischen Steuerbehörden
und Risiko einer Dividendenbesteuerung bei Missbrauch

Dividendenausschüttung in internationalen Fällen, Vorsicht!

 **Beabsichtigt eine in den Niederlanden ansässige BV, Dividenden an eine in Deutschland ansässige GmbH auszuschütten, kann der Einbehalt der Dividendensteuer (15%) zum Tragen kommen.**

Im Rahmen der Mutter-Tochter-Richtlinie haben sich die europäischen Mitgliedstaaten darauf verständigt, dass auf eine Dividendenausschüttung keine Steuer erhoben werden darf, es sei denn, es liegt Missbrauch vor.

Um einen möglichen Missbrauch zu überwachen, sieht das niederländische Steuerrecht vor, dass bei einer grenzüberschreitenden Dividendenausschüttung eine obligatorische Meldung erfolgen muss. Im Falle einer Dividendenausschüttung einer niederländischen BV an ein ausländisches Unternehmen muss daher der Steuervordruck „Opgaan dividendbelasting“ (Dividendensteuererklärung) ausgefüllt werden. Das Formular muss innerhalb eines Monats, ab dem Zeitpunkt der Dividendenausschüttung, bei den niederländischen Steuerbehörden („Belastingdienst“) eingereicht werden.

Ein Beispiel aus der Rechtsprechung

Ein Fall, in dem ein solcher Missbrauch festgestellt wurde, ist das Urteil des Amsterdamer Berufungsgerichts vom 2. Juni 2022. Die Anwendung dieses Beispiels auf Deutschland stellt sich wie folgt dar.

Eine deutsche GmbH ist eine Holdinggesellschaft und hält eine Beteiligung an einer niederländischen Gesellschaft.

Die niederländische Gesellschaft schüttet eine Dividende an die deutsche GmbH aus. Die Frage lautete, ob die Dividendensteuer einbehalten werden muss oder nicht. Die deutsche Gesellschaft ist Eigentümerin zweier Oldtimer. Die Gesellschafter wohnen in Deutschland. Die deutsche Gesellschaft hat keine Büroräume in Deutschland und beschäftigt keine Mitarbeiter. Das Amsterdamer Berufungsgericht urteilte, dass kein Anspruch auf Anwendung der Quellensteuerbefreiung für Dividenden besteht. Der Steuerbeamte war der Ansicht, dass eine künstliche Gestaltung vorliegt. Hinzukommt, dass die eigentlichen Gesellschafter ebenfalls in Deutschland ansässig sind und die Dividendensteuer damit auch ohne Vorliegen einer deutschen Gesellschaft einbehalten worden wäre.

Nach unseren Erfahrungen wird das Formular bei grenzüberschreitenden Dividendenzahlungen häufig nicht ausgefüllt. Die niederländischen Steuerbehörden können dafür ein Bußgeld von bis zu 5.278 Euro verhängen.

Es ist wichtig, dass Ihre derzeitige Unternehmensstruktur die Voraussetzungen für die Steuerbefreiung erfüllt. Wir prüfen dies gerne gemeinsam mit Ihnen. \

Internationaal Netwerkureau

Hulp bij matchen over de grens

Voor werk en privé zijn ze meerdere keren per week aan de andere kant van de Duits-Nederlandse grens te vinden. Voor Simon Koller (Economische Ontwikkeling Bocholt), Myriam Bergervoet (gemeente Oude IJsselstreek), Alexandra Arens (gemeenten Aalten en Winterswijk) en matchmaker Simon Böing-Messing (Zerebras GmbH) is het alledaags werk in het grensgebied. Voor veel bedrijven is dit echter (nog) niet het geval. Met het internationale netwerkureau willen de partners (Economische Ontwikkeling Bocholt en de Nederlandse gemeenten Oude IJsselstreek, Aalten en Winterswijk) bedrijven ondersteunen bij het doen van zaken en contacten initiëren in het buurland. Hoe dit precies werkt, leggen ze uit in het interview.

Het internationale netwerkantoor werd in 2016 in Bocholt geopend. Hoe is het idee ontstaan?

Simon Koller: "Het idee ontstond bij de Business Club Niederrhein in Kleve, waar ondernemers regelmatig samenkomen om ideeën uit te wisselen. Er bestond destijds in het Münsterland en de Achterhoek geen soortgelijk platform. Toch hebben beide regio's een vergelijkbaar karakter: landelijk, veel kleine en middelgrote steden, een gevarieerde mix van industrieën met een dominante maakindustrie en landbouw. Hierdoor ontstaan synergien aan beide kanten van de grens. Om hiervan te profiteren ontstond het idee om een netwerk op te zetten dat de regio's Achterhoek en Münsterland bij elkaar brengt."

Myriam Bergervoet: "We hadden de indruk dat deze kansen simpelweg niet goed genoeg werden benut. Vooral kleine en

middelgrote bedrijven hebben vaak de capaciteit en de kennis niet om verder te kijken dan de dagelijkse werkzaamheden en om de stap over de grens te maken. Met ons netwerkantoor willen wij helpen."

Hoe pak je dit in de praktijk aan?

Alexandra Arens: "Met verschillende evenementenformats, seminars en individueel gratis advies aan beide kanten van de grens. Wij doen dat bewust laagdrempelig. Met bijvoorbeeld regelmatige zakelijke ontbijten en seminars combineren we de twee bouwstenen leren en netwerken. Naast tweetalige lezingen van experts over fiscale en juridische onderwerpen, de beste voorbeelden uit de praktijk, huidige technologieën zoals 3D-printen of de zoektocht naar geschoolde werkneemers krijgen deelnemers uit beide

Internationales Netzwerkbüro

Hilfe beim Match über die Grenze

Beruflich und privat sind sie mehrmals in der Woche auf der jeweils anderen Seite der deutsch-niederländischen Grenze unterwegs: Für Simon Koller (Wirtschaftsförderung Bocholt), Myriam Bergervoet (Gemeinde Oude IJsselstreek), Alexandra Arens (Gemeinden Aalten und Winterswijk) und Matchmaker Simon Böing-Messing (Zerebras GmbH) ist die Arbeit im Grenzgebiet Alltag. Für viele Unternehmen ist es genau das aber (noch) nicht. Mit dem Internationalen Netzwerkbüro wollen die Partner – die Wirtschaftsförderung Bocholt sowie die niederländischen Gemeinden Oude IJsselstreek, Aalten und Winterswijk – Unternehmen beim Aufbau von Geschäften und Kontakten im jeweiligen Nachbarland unterstützen. Wie das funktioniert, erklären sie im Interview.

2016 ist das Internationale Netzwerkbüro in Bocholt gestartet. Wie ist die Idee für die Einrichtung entstanden?

Simon Koller: Gewachsen ist die Idee ursprünglich im Business Club Niederrhein in Kleve, in dem sich Unternehmerinnen und Unternehmer regelmäßig zum Austausch treffen. Eine vergleichbare Plattform gab es damals im Münsterland und im Achterhoek nicht. Dabei sind beide Regionen ähnlich geprägt: ländlich, viele Klein- und Mittelstädte, vielseitiger Branchenmix mit einer dominierenden Fertigungsindustrie und Landwirtschaft. Dadurch ergeben sich Synergien auf beiden Seiten der Grenze. Um diese zu nutzen, entstand

die Idee, ein Netzwerk aufzubauen, das die Regionen Achterhoek und Münsterland zusammenbringt.

Myriam Bergervoet: Wir hatten den Eindruck, dass diese Chancen einfach noch nicht gut genug genutzt werden. Vor allem kleinen und mittleren Unternehmen fehlen oft die Kapazitäten und das Know-how, sich abseits des Alltagsgeschäfts mit dem Schritt über die Grenze zu beschäftigen. Mit unserem Netzwerkbüro wollen wir ihnen helfen.

Wie gehen Sie das in der Praxis an?

Alexandra Arens: Mit verschiedenen Veranstaltungsformaten, Seminaren und individuellen, kostenlosen Beratungsangeboten



Simon Böing-Messing, Myriam Bergervoet, Simon Koller en Alexandra Arens (van links naar rechts) zijn de makers van het internationale netwerkureau.

Die Macherinnen und Macher hinter dem Internationalen Netzwerkbüro (von links): Simon Böing-Messing, Myriam Bergervoet, Simon Koller und Alexandra Arens

landen de kans om een eenvoudig en ontspannen gesprek te voeren onder het genot van een kopje koffie.

Simon Böing-Messing: "Als tweetalige matchmaker geef ik daarnaast individueel advies en ondersteuning aan bedrijven bij hun eerste stappen over de grens. Ik leg het eerste contact en begeleid indien nodig verdere gesprekken."

Hoe is het internationale netwerkureau tot nu toe ontvangen?

Arens: "Heel goed! Sinds het begin van het project hebben we ongeveer veertienhonderd ondernemers bereikt en samengebracht. Door de samenwerkingen zijn in de grensregio tal van nieuwe banen ontstaan."

Koller: "Het cluster 3D-printen werd bijvoorbeeld goed ontvangen. In dit netwerk hebben wij Duitse en Nederlandse bedrijven uit de sectoren metaalverwerking en techniek bij elkaar gebracht. Deze zijn nu samen van plan, gemeenschappelijk onderzoek te doen bij de "Westfälischen Hochschule". Samen doen ze onderzoek onder de paraplu van de hogeschool Westfalen. Nederlanders zijn al heel sterk in 3D-printen en de Duitse deelnemers hebben veel kennis op het gebied van metaalbewerking. Via het cluster combineren we de ervaringen van Duitse en Nederlandse bedrijven."

Op welke onderwerpen wilt u zich de komende maanden vooral richten?

Bergervoet: "Door het tekort aan vakmensen wordt arbeidsbemiddeling steeds meer een aandachtspunt. Zo bieden we taalcursussen via de Grenzhoppers Business School. Ook houden we ons bezig met bijzondere belasting- en arbeidsrechtelijke kwesties waar rekening mee gehouden moet worden als je in een buurland gaat werken. Ook duurzaamheid willen we meer aandacht geven." \

█ beidseits der Grenze. Dabei setzen wir ganz bewusst niederschwellig an: Mit regelmäßigen Unternehmerfrühstücken und Seminaren verbinden wir zum Beispiel die beiden Bausteine Lernen und Netzwerken. Neben zweisprachigen Expertenvorträgen etwa zu Steuer- und Rechtsthemen, Best Practice-Beispielen, aktuellen Technologien wie dem 3D-Druck oder zur Fachkräftebeschaffung bekommen die Teilnehmenden aus beiden Ländern die Chance, unkompliziert und locker bei einer Tasse Kaffee ins Gespräch zu kommen.

Simon Böing-Messing: Darüber hinaus übernehme ich als zweisprachiger „Matchmaker“ die individuelle Beratung und Begleitung der Unternehmen bei den ersten Schritten über die Grenze. Ich stelle den Erstkontakt her und begleite bei Bedarf die weiteren Gespräche.

Wie wird das Internationale Netzwerkbüro bislang aangenommen?

Arens: Sehr gut! Seit Projektbeginn haben wir rund 1.400 Unternehmerinnen und Unternehmer erreicht und zusammengebracht. Durch die vermittelten Kooperationen sind zahlreiche neue Arbeitsplätze in der Grenzregion entstanden.

Koller: Gut angekommen ist zum Beispiel das 3D-Druck-Cluster. In diesem Netzwerk haben wir deutsche und niederländische Unternehmen aus dem Bereich Metallverarbeitung und Technologie zusammengebracht, die nun gemeinsam planen, unter dem Dach der Westfälischen Hochschule zu forschen. Die Niederländer sind im 3D-Druck bereits sehr stark unterwegs, dafür verfügen die deutschen Teilnehmer über viel Know-how in der Metallverarbeitung. Durch das Cluster kombinieren wir die Erfahrungen der deutschen und niederländischen Unternehmen miteinander.

Welche Themen wollen Sie in den kommenden Monaten besonders in den Fokus rücken?

Bergervoet: Aufgrund des Fachkräftemangels rückt die Arbeitskräftevermittlung stärker in den Fokus. Neben Sprachkursen, die wir über die Grenzhoppers Business School organisieren, geht es auch um steuerliche und arbeitsrechtliche Besonderheiten, die bei einem Arbeitsverhältnis im Nachbarland beachtet werden müssen. Aber auch das Thema Nachhaltigkeit wollen wir stärker bespielen. \



Emile Klomp

Kolumne

Ist mehr auch immer besser?

 **Deutschland ist die größte Wirtschaftsmacht in Europa und ist auch der größte Handelspartner der Niederlande. Das macht Geschäfte in Deutschland für Niederländer attraktiv. Umgekehrt erweisen sich die Niederlande auch für viele deutsche Unternehmen als eine interessante Option. In verschiedenen Bereichen bestehen bereits enge Partnerschaften.**

Seit Jahrzehnten erweitern viele Unternehmen ihre Dienstleistungen über die Grenzen hinaus, zum Beispiel mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung oder Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Über das Unternehmen in den Niederlanden oder in Deutschland ist schon viel geschrieben worden. Die unterschiedlichen Kulturen und Geschäftspraktiken erschweren oft die Aktivitäten in einem anderen Land. Das trifft nach wie vor zu. Der veränderte und zunehmende Regulierungsdruck macht es sogar manchmal noch schwieriger. Die Grundidee war, einerseits eine ungehinderte Geschäftstätigkeit im Ausland zu ermöglichen und andererseits Missbrauch zu bekämpfen. Aber ist das grenzüberschreitende Geschäft angesichts der vielen neuen und geänderten Vorschriften noch eine seriöse Option für Unternehmer?

Corona hat zu einer bleibenden Veränderung geführt. Wir arbeiten immer öfter von zu Hause aus. Auch „Remote Working“ ist bei immer mehr Arbeitgebern eine Möglichkeit: Ein paar Monate im Strandstuhl an einem sonnigen Strand irgendwo viel weiter südlich als hier arbeiten - wer möchte das nicht? Die digitale Welt entwickelt sich immer schneller. Die Praxis zeigt jedoch, dass die Steuervorschriften mit diesen neuen Entwicklungen oft nicht

mehr Schritt halten können. Außerdem haben Arbeitnehmer oder Arbeitgeber nicht immer ein klares Bild über die steuerlichen Folgen dieser neuen Möglichkeiten, was zu unangenehmen Überraschungen führen kann.

Auch von Europa aus werden immer mehr Vorschriften erlassen, oft mit der Begründung, Steuerhinterziehung zu bekämpfen. Ein gutes Beispiel ist die Einführung von DAC 6, einer Meldepflicht für Intermediäre und Steuerpflichtige für bestimmte internationale Konstruktionen. Auch die sogenannte „Pillar-2 Gesetzgebung“ (Mindestbesteuerung) wurde kürzlich eingeführt. In einigen Fällen gilt diese neue europäische Gesetzgebung nur für größere Unternehmen. Dies zeigt jedoch deutlich, dass die steuerlichen Spielregeln nicht gerade einfacher werden.

Der zunehmende Umfang und die Komplexität der Steuervorschriften im internationalen Geschäft machen ein Auslandsabenteuer für Unternehmen schnell unattraktiv, was natürlich sehr bedauerlich ist. Glücklicherweise gibt es hier in der Region viele Spezialisten, die Unternehmen in diesem Bereich fantastische Unterstützung bieten können. Mein Rat lautet daher: Nutzen Sie diese Sachkenntnis! \



Emile Klomp

Column

Is meer ook altijd beter?

- Duitsland is de grootste economie van Europa en tevens de grootste handelspartner van Nederland. Dat maakt het zakendoen in Duitsland voor Nederlanders aantrekkelijk. Ook omgekeerd blijkt Nederland een interessante optie voor veel Duitse bedrijven. Op diverse gebieden bestaan er reeds hechte samenwerkingen.

Al decennia lang hebben veel bedrijven hun dienstverlening over de grens uitgebreid door het starten van een nieuwe vestiging of het overnemen van een bestaand bedrijf in het andere land. Er is al menig column geschreven over het zakendoen in Nederland of Duitsland: de verschillen in cultuur en manier van zakendoen maakt het ondernemen in een ander land vaak lastiger. Dit klopt allemaal nog steeds. Sterker nog, door gewijzigde en toenemende regeldruk wordt het soms zelfs nog moeilijker. De gedachte is altijd geweest om enerzijds het ondernemen in het buitenland onbelemmerd toe te staan, anderzijds moet misbruik bestreden worden. Maar is het grensoverschrijdend ondernemen door de vele nieuwe en gewijzigde regels nog wel een serieuze optie voor ondernemers? Corona heeft voor een permanente verandering gezorgd. We werken vaker vanuit huis. Ook het ‘remote werken’ behoort bij steeds meer werkgevers tot de mogelijkheden: een paar maanden werken vanaf een strandstoel op een zonnig strand ergens een stuk zuidelijker dan hier. Wie wil dat nou niet? De ontwikkelingen in de digitale wereld zorgen steeds meer voor een stroomversnelling. De praktijk laat echter zien, dat de fiscale regels niet altijd meer passend zijn voor deze nieuwe ontwikkelingen.

Daarnaast heeft een werknemer of werkgever de fiscale gevonden van deze nieuwe mogelijkheden lang niet altijd in beeld, wat voor vervelende verrassingen kan zorgen.

Ook vanuit Europa worden steeds meer regels opgelegd, vaak met als reden om belastingontduiking tegen te gaan. Een goed voorbeeld is de invoering van DAC 6, een meldplicht voor intermediairs en belastingplichtigen voor bepaalde internationale constructies. Ook de zogeheten ‘Pillar 2 wetgeving’ (minimumbelastingheffing) zag onlangs ook voor het eerst het daglicht. In sommige gevallen geldt deze nieuwe Europese wetgeving alleen voor grotere ondernemingen. Dit illustreert echter goed, dat het fiscale speelveld er niet eenvoudiger op wordt.

De toenemende omvang en complexiteit van fiscale regelgeving in het internationale zakendoen maakt een buitenlands avontuur al snel minder aantrekkelijk, wat natuurlijk ontzettend jammer is. Gelukkig zijn er hier in de regio vele specialisten werkzaam die ondernemers op dit vlak fantastisch kunnen bijstaan. Mijn advies is daarom: maak daar gebruik van! \



Für Handwerker gehören die Kip-Produkte mittlerweile zur Standard-Ausrüstung.

Voor vakmensen behoren de Kip-producten inmiddels tot de standaarduitrusting.

Tussen cultstatus en pionierswerk

Kip GmbH

In de industrie en het handwerk wordt er regelmatig afgeplakt. Dat is precies de reden waarom Kip GmbH uit Bocholt, opgericht in 1969 als distributeur van schilder- en stukadoorsbenodigheden, vroeg begon met de productie van tape. Sindsdien is de waardering voor Kip-kwaliteit steeds groter geworden. Het bedrijf wordt lange tijd beschouwd als een van de toonaangevende internationale fabrikanten.

"We hebben ons gericht op één kernactiviteit en doen het heel goed", zegt marketingmanager Maurice Magis, die het succes van Kip verklaart. De opname van het bedrijf in de Amerikaanse Shuretape Group in 2000 heeft de groei gestimuleerd. "Op deze manier behouden we de flexibiliteit van een middelgroot bedrijf, maar hebben tegelijkertijd de slagkracht van een groot concern", verklaart de in Nederland geboren Magis.

Tot de kernfilosofie van Kip hoort klantgerichtheid. "Wij zijn er niet alleen voor de groothandel, maar ook voor de eindklanten", benadrukt Magis. Goed luisteren naar de klanten doen ze zeker bij Kip. Op deze manier heeft het bedrijf een goed gevoel voor de markt ontwikkeld. Magis noemt de huidige trend dat er steeds meer vraag is naar duurzame producten. Kip heeft er al enkele op de markt gebracht en meer milieuvriendelijke producten volgen.

Eigen testlaboratorium

Het bedrijf uit Bocholt gaat met klanten op beurzen in gesprek, biedt trainingen en heeft een videostudio zodat iedereen direct weet welk product bij een toepassing geschikt is. "Afplakken is een breed begrip. Het maakt een verschil of er binnen of buiten wordt gewerkt, in Noorwegen of in Zuid-Europa of plinten of grote oppervlakken moeten worden beschermd", legt Magis uit. Koude- en hitte-, UV-

en scheurbestendigheid: Kip beschikt over een eigen laboratorium dat deze technische eigenschappen test. Uiteindelijk hangt het resultaat van de werkzaamheden en daarmee de winstgevendheid af van het tape. "Lijmresten of overvloeiende kleuren kosten een schildersbedrijf vooral tijd", zegt Magis, die verklaart waarom Kip steeds de focus legt op kwaliteit. Ook in de industrie heeft het bedrijf een uitstekende reputatie, benadrukt de marketingmanager. Hij wijst als voorbeeld klanten uit de scheepvaart-, lucht- en ruimtevaartsector en fabrikanten van windturbines aan.

Washi-Tec®: Dit is het antwoord van Kip op de hoogste afplakeisen. Het goudgele tape heeft welhaast een cultstatus omdat het de basis vormt voor superscherpe verfranden. Het tape is zeer dun en extreem scheurbestendig. Het is uitsluitend gemaakt van het Japanse washi-papier en is versterkt met extra lange JINZOKI®-vezels. In veel toepassingen zijn ook de alleskunner Smooth-Tec® of de klassieker Masking-Tec® een uitstekende keuze. Kip heeft ook producten voor de hobby- en ambachtelijke sector. Met onder meer het merk T-Rex verslaat het bedrijf de concurrentie in het schap van de bouwmarkt.

Duits-Nederlandse bedrijfscultuur

Dat Kip succesvol is in een zeer competitieve markt schrijft Magis ook toe aan de geslaagde combinatie van de Nederlandse en Duitse bedrijfscultuur. Veel medewerkers, waaronder het management, komen uit Nederland. Kip brengt het beste van twee werelden samen: betrouwbaarheid en flexibiliteit. "80 procent Duitse werkwijze plus 20 procent Nederlandse flexibiliteit betekent 100 procent klanttevredenheid", zo vat Magis de succesformule van Kip samen. Wat krijg je dan? Magis twijfelt niet: "Verdere groei." \

Zwischen Kultstatus und Pionierarbeit

Kip GmbH

Abgeklebt wird in Industrie und Handwerk am laufenden Meter. Genau deshalb ist die Kip GmbH aus Bocholt, gegründet 1969 als Vertrieb für Maler- und Stuckateur-Bedarf, früh in die Klebeband-Produktion eingestiegen. Seitdem zieht die Wertschätzung für Kip-Qualität immer weitere Kreise. Das Unternehmen gilt längst als einer der international führenden Hersteller.

„Wir haben uns auf ein Kerngeschäft fokussiert, und machen unsere Sache sehr gut“, erklärt Marketing-Manager Maurice Magis den Erfolg von Kip. Die Aufnahme des Unternehmens in den US-amerikanischen Shuretape-Konzern im Jahr 2000 habe den Aufstieg beflogen: „Wir bewahren uns somit sowohl die Flexibilität eines mittelständischen Betriebs, aber haben gleichzeitig die Schlagkraft eines Konzerns“, begründet der gebürtige Niederländer. Kundennähe gehört zur Kernphilosophie von Kip. „Wir sind erreichbar, nicht nur für Großhändler, auch für Endkunden“, betont Magis. Genau zuzuhören, das hat bei Kip Methode. Auf diese Weise hat das Unternehmen ein gutes Gespür für den Markt entwickelt. Nachhaltige Produkte seien immer mehr gefragt, nennt Magis den aktuellen Trend. Einige hat Kip bereits auf den Markt gebracht, weitere werden folgen.

Eigenes Prüflabor

Das Bocholter Unternehmen führt den Dialog mit seiner Kundschaft auf Messen, bietet Schulungen an und hat ein Videostudio eingerichtet, damit alle sofort auf dem Schirm haben, welches Produkt zur Anwendungssituation passt. „Abkleben ist ein weiter Begriff. Es ist ein Unterschied, ob drinnen oder draußen gearbeitet wird, in Norwegen oder in Südeuropa, ob Fußleisten oder große Flächen geschützt werden“, erklärt Magis. Kälte- und Hitzebeständigkeit, UV-Resistenz, Reißfestigkeit: Kip hat ein Labor im Haus, das diese technischen Eigenschaften testet. Schließlich hängt am Klebeband das Arbeitsergebnis und somit die Wirtschaftlichkeit. „Kleberückstände oder unterlaufende Farben kosten einen Malerbetrieb vor allem Zeit“, weiß Magis und begründet damit, warum Kip konsequent auf Qualität setzt. Auch in der Industrie hat das Unternehmen einen entsprechend exzellenten Ruf, betont der Marketing-Manager, und verweist beispielhaft auf Kunden aus Schiff-, Luft- und Raumfahrt sowie auf Hersteller von Windkraftanlagen.

Washi-Tec®: So heißt die Antwort, die Kip auf höchste Abklebe-Anforderungen gibt. Das goldgelbe Klebeband hat quasi Kultstatus, denn es ist die Basis für superscharfe Farbkanten. Besondere Kennzeichen: sehr dünn und extrem reißfest. Es wird ausschließlich aus Washi-Papier in Japan hergestellt und mit extralangen JINZOKEI®-Fasern verstärkt. In vielen Anwendungsfällen seien aber auch der Allrounder Smooth-Tec® oder der Klassiker Masking-Tec® eine sehr gute Wahl. Auch im Bereich Hobby-Handwerk hat Kip Produkte platziert. So zeigt das Unternehmen im Baumarktregal unter anderem mit der Marke „T-Rex“ dem Wettbewerb die Zähne.



Maurice Magis, Marketing-Manager bei der Kip GmbH

Maurice Magis, marketingmanager van Kip GmbH

Deutsch-niederländische Unternehmenskultur

Dass sich Kip in einem stark umworbenen Markt durchgesetzt hat, führt Magis auch auf die gelungene Kombination niederländischer und deutscher Unternehmenskultur zurück. Viele der Mitarbeitenden, darunter die Geschäftsleitung, kommen aus den Niederlanden. Kip bringe das Beste aus beiden Welten zusammen: Zuverlässigkeit und Flexibilität. „80 Prozent deutsche Systematik plus 20 Prozent niederländische Flexibilität macht 100 Prozent Kundenzufriedenheit“, bringt Magis die Erfolgsformel von Kip auf den Punkt. Was dabei herauskommt? Magis hat keinen Zweifel: weiteres Wachstum. ▶

Innotronic Elektronische Systeme GmbH

'Wij brengen de producten van onze klanten naar een hoger niveau'

Vanuit de Königsweg 3b in Gronau komen de beste kwaliteitssystemen voor automatisering: de programmeerbare elektronische besturingen van Innotronic. Dat het bedrijf in dit complexe werkveld steeds successen boekt, is simpel te verklaren: bij Innotronic denken, ontwikkelen en produceren we consequent vanuit het perspectief van de klant.

De besturingstechniek van Innotronic Elektronische Systeme GmbH is een 'hidden champion', een verborgen kampioen, in machineparken. Op de achtergrond zorgt de techniek ervoor dat alles automatisch naar wens verloopt. De systemen worden onder meer toegepast in elektrische scooters, patiëntenliften, laaddocks voor vrachtwagens en in installaties voor het nauwkeurig wegen van graansilo's en afvalcontainers.

Voor een specifiek technisch probleem komen klanten doorgaans naar Innotronic. De ingenieurs zorgen vervolgens voor een op maat gemaakte individuele oplossing die het maximale aan mogelijkheden uit de microchips haalt en ontwikkelen deze vervolgens van prototype tot serieproductie. De lange ervaring van het bedrijf in de hele sector komt ten goede aan alle klanten en projecten.

Helft van de omzet van Innotronic komt uit Nederland

Innotronic ontwikkelt momenteel onder meer een besturingssysteem waarmee metingen worden verricht tijdens het freesproces bij het maken van wanden van vliegtuigen. "Met onze besturingen tillen we de producten van onze klanten naar een hoger niveau omdat de machines en systemen kunnen worden uitgerust met nieuwe functies", zo legt directeur Robert Beckmann uit. Hij noemt als ander voorbeeld een rolstoelmodel dat Innotronic heeft geautomatiseerd. "Net als bij een e-bike helpt het besturingssysteem dat we hebben ontwikkeld mensen actief te blijven", aldus de ingenieur. Het product wordt gedistribueerd door een Nederlands bedrijf. Sommige ontwikkelingen van Innotronic zijn voortgekomen uit het Nederlands-Duitse Interreg-project MIAS waar het aan deelnam. MIAS legde zich toe op kennisoverdracht in de medische technologie. Sindsdien is Nederland een belangrijke markt voor Innotronic en goed voor ruim de helft van de totale omzet.

Oplossingen rendabel geprogrammeerd

Innotronic heeft een perfecte landing gemaakt met een oplossing voor de landbouw. Het bedrijf heeft een systeem ontwikkeld dat elke zaadplek in het veld nauwkeurig registreert. "Dankzij de GPS-

ondersteunde besturing weten gebruikers precies waar zaden ontkiemen en kunnen ze bij het omploegen de plekken overslaan", zo legt Beckmann uit. Op de vraag waarom deze technologie graag wordt gebruikt in de landbouw, legt de ondernemer uit: "Chemische gewasbescherming is daarmee slechts beperkt of helemaal niet nodig." Bovendien staat bij elke ontwikkeling van Innotronic een kwaliteitskenmerk centraal: kosteneffectiviteit. Omdat de oogst zonder gebruik van kunstmatige intelligentie, 5G en lasers wordt geoogst, is de oppervlakteopbrengst hoger en zijn de tijd en kosten lager, weet Beckmann.

De klantrelaties van Innotronic zijn net zo stabiel als de systemen van het bedrijf. Beckmann verwijst naar samenwerkingen die zijn aangegaan in het jaar 2000, het jaar waarin Innotronic werd opgericht. De samenwerkingen bestaan nog steeds. Het oprichtingstrio (de ingenieurs Robert Beckmann, Martin Bügener en Andreas Farwerk) leidt het bedrijf nog steeds. Ook in dit opzicht staat Innotronic voor stabiliteit. \



Die Steuerungstechnik von Innotronic kommt zum Beispiel in Rollstühlen zum Einsatz.
De besturingstechniek van Innotronic wordt bijvoorbeeld gebruikt in rolstoelen.



Innotronic Elektronische Systeme GmbH

„Wir bringen die Produkte unserer Kunden auf ein höheres Level“



Aus dem Königsweg 3b in Gronau kommen 1a-Systeme für die Automatisierung: die programmierbaren elektronischen Steuerungen von Innotronic. Dass das Unternehmen in diesem komplexen Arbeitsfeld nachhaltig Erfolg hat, lässt sich einfach erklären: Bei Innotronic wird konsequent aus Kundensicht gedacht, entwickelt und produziert.

Die Steuerungstechnik der Innotronic Elektronische Systeme GmbH ist ein Hidden Champion im Maschinenpark. Sie sorgt im Hintergrund dafür, dass alles automatisch in den gewünschten Bahnen verläuft. Zum Einsatz kommen die Systeme unter anderem in Elektrorollern, Patientenlifts, Andock-Assistenten für Lkw-Laderampen oder in Anlagen zum eichgenauen Verwiegen von Getreidesilos und Müllcontainern.

Meist bringt eine konkrete technische Problemstellung die Kundschaft auf den Weg zu Innotronic. Die Ingenieure entwickeln dann eine individuelle Lösung, die das Maximum an Möglichkeiten aus den Mikrochips herausholt, und setzen sie vom Prototyp bis zur Serie um. Der große, branchenübergreifende Erfahrungsschatz des Unternehmens kommt dabei allen Kunden und Projekten zugute.

Über die Hälfte des Umsatzes macht Innotronic in den Niederlanden

Zurzeit entwickelt Innotronic unter anderem eine Steuerung, die bei der Herstellung von Flugzeug-Wänden im laufenden Fräsprozess Messungen möglich machen soll. „Mit unseren Steuerungen bringen wir die Produkte unserer Kunden auf ein höheres Level, weil die Maschinen und Anlagen mit neuen Funktionen ausgestattet werden können“, erklärt Geschäftsführer Robert Beckmann und nennt als

weiteres Beispiel ein Rollstuhl-Modell, das Innotronic automatisiert hat. „Wie bei einem Elektrofahrrad hilft die von uns entwickelte Steuerung den Menschen, aktiv zu bleiben“, erläutert der Ingenieur. Vertrieben wird das Produkt von einer niederländischen Firma. Ohnehin gehen einige Innotronic-Entwicklungen auf die Teilnahme des Unternehmens am niederländisch-deutschen Interreg-Projekt MIAS zurück, das dem Technologietransfer in der Medizintechnik gewidmet war. Seitdem ist das Nachbarland für Innotronic ein wichtiger Markt, der mehr als 50 Prozent des Gesamtumsatzes einspielt.

Lösungen auf Wirtschaftlichkeit programmiert

Buchstäblich eine Punktlandung ist Innotronic mit einer Lösung für die Landwirtschaft gelungen. Das Unternehmen hat ein System entwickelt, das auf dem Feld jede einzelne Saatstelle exakt erfasst. „Die Anwender wissen dank GPS-gestützter Steuerung genau, wo Saatgut keimt, und können die Stellen beim Hacken auslassen“, erklärt Beckmann. Warum mit dieser Technik gern geackert wird? „Chemischer Pflanzenschutz ist dann nur in geringem Maß oder gar nicht erforderlich“, begründet der Unternehmer. Dazu kommt ein zentrales Qualitätsmerkmal jeder Innotronic-Entwicklung: die Wirtschaftlichkeit. Weil die Ernte ohne den Einsatz von KI, 5G und Laser eingefahren wird, ist die Flächenleistung höher und der Aufwand an Zeit und Kosten geringer, sagt Beckmann.

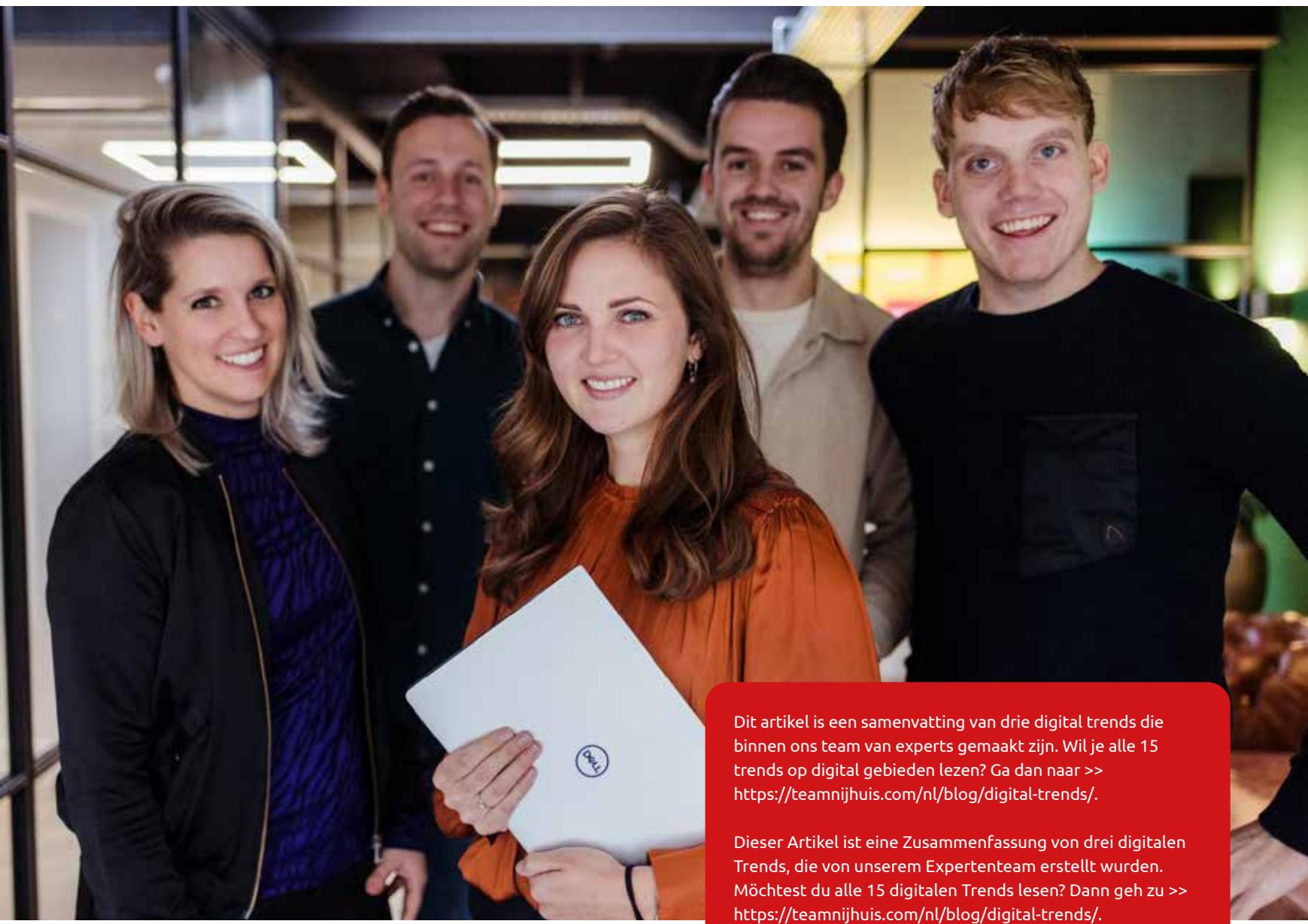
So stabil, wie die Systeme von Innotronic laufen, gestalten sich auch die Kundenbeziehungen des Unternehmens. Beckmann verweist auf Kooperationen, die im Gründungsjahr 2000 ihren Anfang nahmen und bis heute bestehen. Das Gründungstrio – die Diplom-Ingenieure (FH) Robert Beckmann, Martin Bügener und Andreas Farwerk – leiten nach wie vor gemeinsam die Geschäfte. Auch in dieser Hinsicht steht Innotronic also für Stabilität. \

Digital trends voor 2024... en daarna

Ontdek waar jij je de komende jaren online mee bezig kunt houden

Trends zijn van alle tijden. Zo ook binnen digital of online. Of het nu het einde van het jaar is of het jaar is al een tijdje bezig, dat maakt eigenlijk niet zoveel uit. Vandaar dat dit artikel niet digital trends voor 2024 heet, maar er ook '...en daarna' achter staat.

Als ondernemer zul je dankzij de inzet van digital marketing (verder) kunnen groeien, maar we snappen als digital marketingbureau maar al te goed dat het soms lastig beginnen is. We zetten hier de trends binnen digital graag voor je op een rij.



Dit artikel is een samenvatting van drie digital trends die binnen ons team van experts gemaakt zijn. Wil je alle 15 trends op digital gebieden lezen? Ga dan naar >> <https://teamnijhuis.com/nl/blog/digital-trends/>.

Dieser Artikel ist eine Zusammenfassung von drei digitalen Trends, die von unserem Expertenteam erstellt wurden. Möchtest du alle 15 digitalen Trends lesen? Dann geh zu >> <https://teamnijhuis.com/nl/blog/digital-trends/>.

Digitale Trends für 2024 ... und darüber hinaus

Finde heraus, womit Du Dich in den nächsten Jahren online beschäftigen kannst

Trends gibt es zu allen Zeiten. Das gilt auch für die digitale oder Online-Welt. Ob es nun das Ende des Jahres ist oder das Jahr schon eine Weile läuft, spielt eigentlich keine Rolle. Deshalb heißt dieser Artikel auch nicht nur „Digitale Trends für 2024“, sondern hat ein „...und darüber hinaus“ hinter sich.

Als Unternehmer kannst Du dank des Einsatzes von digitalem Marketing (weiter) wachsen, aber als Agentur für digitales Marketing verstehen wir nur zu gut, dass der Anfang manchmal schwer ist. Hier listen wir für Dich die Trends im digitalen Bereich auf.

Trend #1 AI en digital marketing

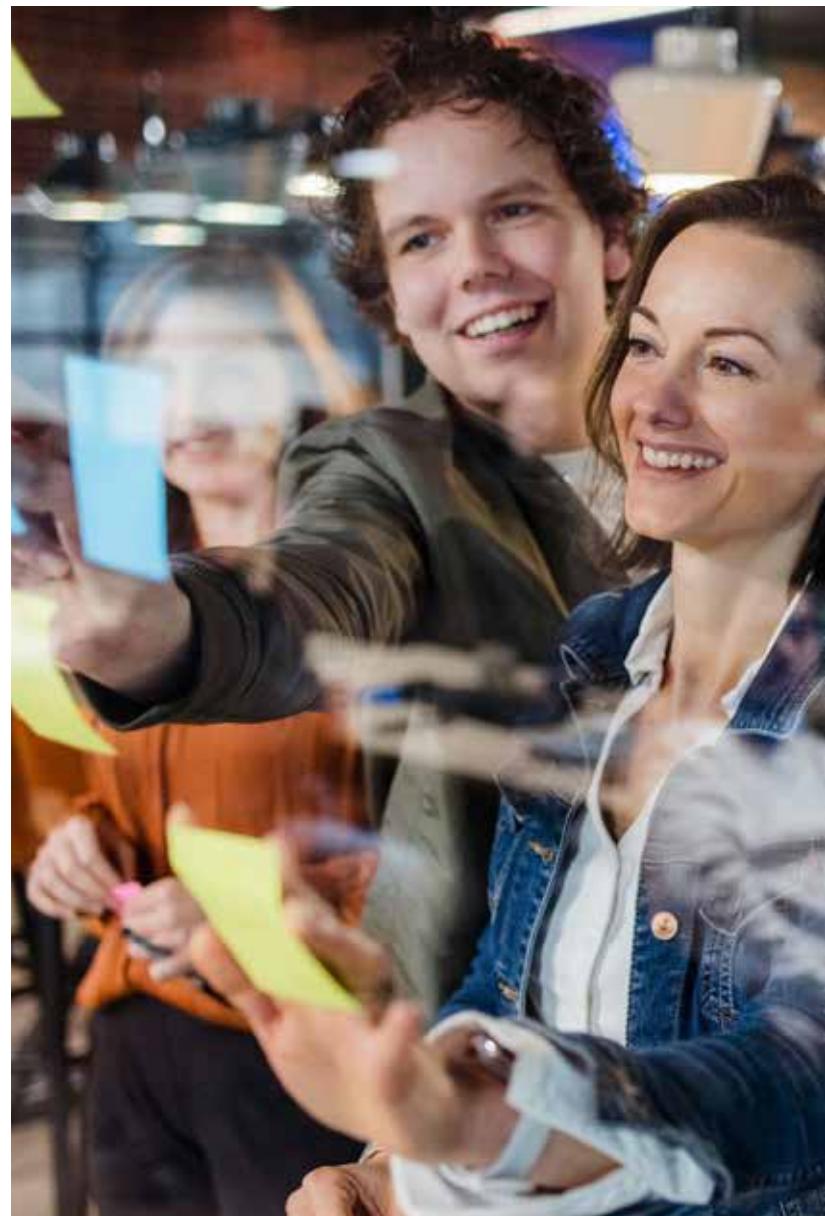
Je kunt er niet meer omheen, AI en digital marketing. Routinematige klussen, tijdrovende klussen en het verbeteren van (bedrijfs)processen, AI kan en neemt je ontzettend veel werk uit handen. We gebruiken het als bureau inmiddels voor het schrijven en optimaliseren van content, het optimaliseren van Google Ads campagnes en het anders insteken van zoekopdrachten.

Zo zie je binnen de zoekmachine ‘het nieuwe zoeken’ opkomen, namelijk Search Generative Experience (SGE). Bij SGE draait alles om wat wij noemen ‘slimme AI’. Met SGE kunnen zoekmachines betere en slimmere antwoorden geven op je vragen. In plaats van gewoon een lijst met links te tonen, probeert SGE je echt te begrijpen en je een nuttiger antwoord te geven. Voor zoekers betekent dit dat ze schnellere en nauwkeurigere antwoorden krijgen op hun vragen. Een uitdaging en kans dus voor jou als onderneming om hierop in te spelen met al jouw content. >

Trend #1 KI und digitales Marketing

Du kannst sie nicht mehr ignorieren, KI und digitales Marketing. Routinearbeiten, zeitraubende Aufgaben und die Verbesserung von (Geschäfts-)Prozessen - KI kann und wird Dir eine Menge Arbeit abnehmen. Als Agentur nutzen wir sie jetzt für das Schreiben und Optimieren von Content, die Optimierung von Google Ads-Kampagnen und das Anpassen von Suchanfragen.

In der Suchmaschine entsteht zum Beispiel „die neue Suche“, nämlich Search Generative Experience (SGE). Bei SGE geht es um das, was wir „intelligente KI“ nennen. Mit SGE können Suchmaschinen bessere und intelligentere Antworten auf Deine Suchanfragen geben. Anstatt nur eine Liste von Links anzuzeigen, versucht SGE, Dich wirklich zu verstehen und Dir eine nützlichere Antwort zu geben. Für die Suchenden bedeutet das, dass sie schnellere und genauere Antworten auf ihre Suchanfragen erhalten. Dies bietet eine Herausforderung und eine Chance für Dich als Unternehmen, SGE an deinen Content zu verknüpfen. >





Trend #2 Hyperpersonalisatie en content die telt

Over content gesproken. Content is en blijft de trend voor elk jaar. Met content kun je binden en boeien. Waar je je ook bevindt. Ook in Duitsland zien wij inmiddels de verzadiging van de markt. Het aantal concurrenten en daarmee de hoeveelheid reclame die klanten zien, neemt enorm toe. Opvallen doe je dan ook met content die hyperpersoonlijk is. Klanten worden steeds kritischer en de verwachtingen liggen steeds hoger. Het moet niet zomaar een boodschap zijn die je verspreidt, het gaat om een complete beleving.

In plaats van de 'ouderwetse' one size fits all marketing, is het nu tijd om echt persoonlijk te worden. Met alle data die we hebben over wat klanten online doen en kopen, kunnen bedrijven super specifieke boodschappen maken. Denk aan persoonlijke mailtjes, product tips die écht bij je passen of advertenties op social media die precies laten zien wat je wilt. Zo voelt een klant zich écht begrepen en speciaal.

Trend #3 Smarketing, de samenwerking tussen sales en marketing

Het digitaliseren en automatiseren van processen gaat een steeds grotere rol spelen binnen sales en marketing. Tijd voor de echte smarketing samenwerking, dus. Of je nou een groot sales- en marketingteam hebt, een klein clubje of dat er één iemand verantwoordelijk is, maakt niet zoveel uit. Sales en marketing moeten hand in hand gaan, ook in 2024 en daarna.

Door hier handige tools voor te gebruiken, denk aan de Marketing- en Sales Hub van HubSpot kun je efficiënter en klantgerichter werken. De sales kansen worden vergroot door gebruik te maken van een geautomatiseerde marketingstrategie gedurende het salestraject. Marketing inzet zoals de hyper persoonlijke content of AI, zorgen voor meer mensen aan de voordeur. Die deur wordt vervolgens door sales wagenwijd opengezet. Een echte win-win situatie voor elk bedrijf. \

Trend #2 Hyperpersonalisierung und Content, der zählt

Apropos Content. Content ist und bleibt der Trend für jedes Jahr. Mit Content kannst Du fesseln und faszinieren. Wo auch immer Du bist. Auch in Deutschland erleben wir inzwischen eine Marktsättigung. Die Zahl der Konkurrenten und damit die Menge der Werbung, die die Kunden sehen, steigt enorm. Deshalb musst Du Dich mit Inhalten abheben, die auf jeden persönlicher wirken. Die Kunden werden immer kritischer und die Erwartungen sind höher. Es sollte nicht nur eine Botschaft sein, die Du verbreitest, sondern ein komplettes Erlebnis.

Anstelle des „altmodischen“ Einheitsmarketings ist es jetzt an der Zeit, wirklich persönlich zu werden. Mit all den Daten, die wir darüber haben, was Kunden online tun und kaufen, können Unternehmen sehr spezifische Botschaften erstellen. Denk an personalisierte E-Mails, Produkttipps, die wirklich zu Dir passen, oder Anzeigen in sozialen Medien, die genau zeigen, was Du willst. So fühlt sich ein Kunde wirklich verstanden und besonders.

Trend #3 Smarketing, die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing

Die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen wird eine immer größere Rolle im Vertrieb und Marketing spielen. Zeit also für eine echte Smarketing-Zusammenarbeit. Ob Du ein großes Vertriebs- und Marketingteam hast, einen kleinen Verein oder ob nur eine Person dafür zuständig ist, spielt eigentlich keine Rolle. Vertrieb und Marketing sollten Hand in Hand gehen, auch im Jahr 2024 und darüber hinaus.

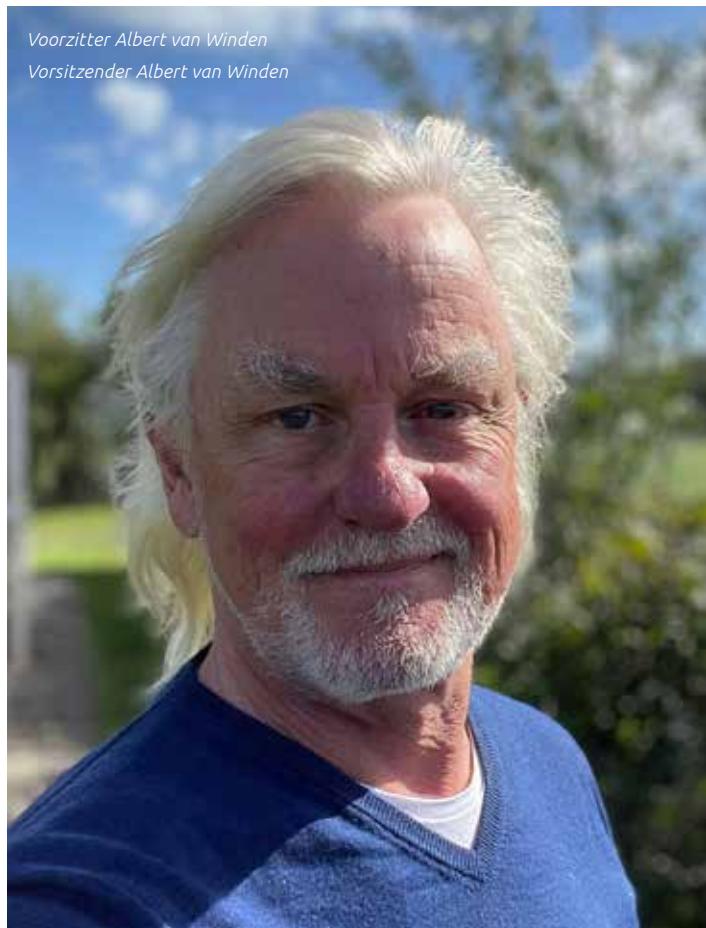
Wenn Du dafür praktische Tools einsetzt, denk an den Marketing und Sales Hub von HubSpot, damit kannst Du effizienter und kundenorientierter arbeiten. Die Verkaufschancen werden durch den Einsatz einer automatisierten Marketingstrategie während des Verkaufsprozesses erhöht. Marketingmaßnahmen wie hyperpersonalisierte Inhalte oder künstliche Intelligenz sorgen dafür, dass mehr Menschen vor der Tür stehen. Diese Tür wird dann vom Vertrieb weit geöffnet. Eine echte Win-win-Situation für jedes Unternehmen. \

MKB Twente Versterkt Samenwerking met Duitse Ondernemersvereniging AIW en Euregio

Het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) speelt een cruciale rol in de lokale economie. Met 47.000 bedrijven met maximaal 10 medewerkers is het MKB de kurk waarop de economie in Twente drijft. Zij zijn goed voor 200.000 van de 350.000 arbeidsplaatsen. Als MKB Twente zijn we trots op onze bijdrage aan de groei en bloei van de regio. We verruimen onze internationale blik door nauwere banden te smeden met o.a. de Duitse ondernemersvereniging AIW en onze bestaande sterke connectie met de Euregio te versterken.

Wat is MKB Twente?

Voor wie nog niet bekend is met MKB Twente, laten we ons kort voorstellen. MKB Twente is een dynamisch netwerk van regionale ondernemers, verenigd met het doel om de lokale economie te stimuleren. Door samenwerking en kennisdeling bieden we kansen aan bedrijven en dragen we bij aan een florerende economische omgeving in Twente.



Voorzitter Albert van Winden
Vorsitzender Albert van Winden

MKB Twente en AIW: Een Duurzame Samenwerking

Onze recente samenwerking met AIW, de Duitse ondernemersvereniging, opent de deuren naar euregionale mogelijkheden. AIW staat voor "Arbeitsgemeinschaft Industrieller Arbeitgeberverbände Westfalen" en vertegenwoordigt een breed scala aan bedrijven in Duitsland. Door gezamenlijke initiatieven te ontdekken, zoals het delen van innovatieve ideeën en het bevorderen van zakelijke relaties, streven we naar een bloeiende euregionale samenwerking.

In samenwerking met Partner KienhuisHoving werkt MKB Twente aan een bijeenkomst met de AIW, waar we op 21 maart een rondleiding krijgen in het Techmed Centre van de Universiteit Twente.

De Kracht van de Euregio

Daarnaast bouwen we voort op onze solide banden met de Euregio, een samenwerkingsverband tussen verschillende regio's in Nederland en Duitsland. De Euregio speelt een essentiële rol in het bevorderen van economische groei, culturele uitwisseling en samenwerking op diverse gebieden. Als MKB Twente koesteren we onze relatie met de Euregio, omdat deze samenwerking regionale ontwikkeling stimuleert en nieuwe perspectieven openstelt voor onze lokale ondernemers.

Vooruitzichten en Evenementen

Wij kijken reikhalzend uit naar de toekomst van deze samenwerkingen. MKB Twente is vastbesloten om gezamenlijke evenementen te organiseren die de zakelijke kansen vergroten en de grensoverschrijdende samenwerking bevorderen. Deze evenementen zullen niet alleen de banden tussen ondernemers versterken, maar ook nieuwe mogelijkheden creëren voor groei en innovatie.

Samen met AIW en de Euregio zetten we stappen richting een sterker en veerkrachtiger Twente, waar ondernemers gedijen en grenzen vervagen. We kijken uit naar een toekomst vol kansen, groei en wederzijds succes. >

MKB Twente verstärkt die Zusammenarbeit mit dem deutschen Unternehmerverband AIW und der Euregio

 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spielen eine entscheidende Rolle in der lokalen Wirtschaft.

Mit 47.000 Unternehmen mit bis zu 10 Beschftigten sind die KMU die tragende Säule der Wirtschaft in Twente. Von den 350.000 Arbeitsplzen entfallen 200.000 auf sie. Als KMU Twente sind wir stolz auf unseren Beitrag zu Wachstum und Wohlstand in der Region. Wir erweitern unsere internationale Ausrichtung, indem wir u.a. engere Beziehungen mit dem deutschen Wirtschaftsverband AIW knufen und unsere bereits bestehenden starken Verbindungen zur Euregio verstärken.

Was ist MKB Twente?

Für diejenigen, die MKB Twente noch nicht kennen, möchten wir uns kurz vorstellen. MKB Twente ist ein dynamisches Netzwerk von regionalen Unternehmern, die sich mit dem Ziel zusammengeschlossen haben, die lokale Wirtschaft zu fördern. Durch Zusammenarbeit und Wissensaustausch bieten wir den Unternehmen Möglichkeiten und tragen zu einem florierenden wirtschaftlichen Umfeld in Twente bei.

MKB Twente und AIW: eine nachhaltige Zusammenarbeit

Unsere jüngste Zusammenarbeit mit dem AIW, dem deutschen Unternehmerverband, öffnet die Türen zu euregionalen Möglichkeiten. AIW steht für „Arbeitsgemeinschaft Industrieller Arbeitgeberverbände Westfalen“ und vertritt eine breite Palette von Unternehmen in Deutschland. Durch die Entwicklung gemeinsamer Initiativen, wie den Austausch innovativer Ideen und die Förderung von Geschäftsbeziehungen, streben wir eine florierende euroregionale Zusammenarbeit an.

In Zusammenarbeit mit dem Partner KienhuisHoving bereitet MKB Twente ein Treffen mit der AIW vor, bei dem wir am 21. März das Techmed-Zentrum der Universität Twente besichtigen werden.

Die Stärke der Euregio

Wir bauen auch auf unsere guten Beziehungen zur Euregio, einer Partnerschaft zwischen verschiedenen Regionen in den Niederlanden und Deutschland. Die Euregio spielt eine wichtige Rolle bei der Förderung des wirtschaftlichen Wachstums, des kulturellen Austauschs und der Zusammenarbeit in verschiedenen Bereichen. Als MKB Twente schtzen wir unsere Beziehung zur Euregio, da diese Zusammenarbeit die regionale Entwicklung fördert und unseren lokalen Unternehmern neue Perspektiven eröffnet.

Ausblick und Veranstaltungen

Wir sehen der Zukunft dieser Zusammenarbeit mit Spannung entgegen. MKB Twente ist entschlossen, gemeinsame

Veranstaltungen zu organisieren, die die Geschäftsmöglichkeiten erhöhen und die grenzuberschreitende Zusammenarbeit fördern. Diese Veranstaltungen werden nicht nur die Beziehungen zwischen Unternehmern stärken, sondern auch neue Möglichkeiten für Wachstum und Innovation schaffen.

Gemeinsam mit AIW und der Euregio unternehmen wir Schritte in Richtung eines stärkeren und widerstandsfähigeren Twente, in dem Unternehmer florieren und Grenzen verschwimmen. Wir freuen uns auf eine Zukunft voller Chancen, Wachstum und gemeinsamen Erfolg.

Der Euregio Business Club

Die Niederlande und Deutschland sind füreinander die wichtigsten Handelspartner. Dennoch ist es noch immer einfach auf dem deutschen und/oder niederländischen Markt den richtigen Weg zu finden; andere Regeln, andere Unternehmenskultur und eine andere Sprache.



De Euregio Business Club

Nederland en Duitsland zijn van elkaar de belangrijkste handelspartner. Toch is het niet altijd gemakkelijk om de juiste weg te vinden op de Duitse en/of Nederlandse markt; andere regels, andere bedrijfscultuur én een andere taal.

De Euregio Business Club is de Duits-Nederlandse ondernehmersvereniging binnen onze Euregio die zich al ruim 20 jaar ten doel heeft gesteld de economische betrekkingen tussen ondernemers in Twente/Overijssel, Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen op informele wijze te creëren, te stimuleren en uit te breiden. Wij ondersteunen hier onze leden in door zonder taal- en cultuurbarrières contact met elkaar te onderhouden en gemeenschappelijke wegen naar de toekomst te vinden om zo te blijven groeien aan beide zijden van de grens.

Sinds de oprichting van de onafhankelijke Euregio Business Club eind 2004 door de fusie van de ondernemersclub Enschede-Gronau met de businessclub IJssel-Ems is al een zeer actief netwerk van ondernemingen met een verbindende rol in de gehele Euregio ontstaan. Om onze netwerk en daarmee de daadkracht te vergroten zoeken wij ook steeds meer de samenwerking op met andere ondernemersverenigingen zoals o.a. MKB Twente. Immers, overal liggen kansen. Dat stopt niet bij de grens.

Naast de samenwerking en ondersteuning, organiseren wij maandelijks een bijeenkomst; de ene keer in Nederland, de andere keer in Duitsland. Hierdoor ontstaan regelmatige contacten tussen de Duitse en Nederlandse bedrijven dat het delen van kennis en vertrouwen bevordert. Iets wat onze leden, die hoofdzakelijk bedrijfsleiders en eigenaren, evenals executives van in de regio actieve ondernemingen, kunnen beamen.

Om samen een veelbelovende economische groei van het netwerk en de Euregio te creëren, heeft elk lid de mogelijkheid een gast, die in de regio actief is, uit te nodigen voor de deze bijeenkomsten. Deze avonden sluiten wij overigens altijd af met een gezamenlijk diner. Deze momenten creëren wij juist, zodat de Euregionale bedrijven elkaar binnen een informele omgeving kunnen ontmoeten en wederzijds vertrouwen kan worden opgebouwd; de basis van iedere goede zakelijke relatie. Of u nu al actief bent in de Euregio of nog niet, iedereen is van harte welkom. Graag dragen wij bij aan uw successen in Duitsland. \

Voor meer informatie of een keer een bijeenkomst bijwonen, neem dan contact op met:

Franz Hagemann (voorzitter)
e-mail: info@euregiobusinessclub.eu
Tel: (+49) 0171-6464438

Elize Radema-Leemreize (bestuurslid)
E-mail: info@euregiobusinessclub.eu
Tel.: (+31) 06-53757759

'Het is goed zaken doen' „Es ist gut, Geschäfte zu machen“

 Der Euregio Business Club ist der deutsch-niederländische Wirtschaftsverband innerhalb unserer Euregio, der sich seit mehr als 20 Jahren zum Ziel gesetzt hat, Wirtschaftsbeziehungen zwischen Unternehmern in Twente/Overijssel, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen informell aufzubauen, anzuregen und auszubauen. Wir unterstützen unsere Mitglieder dabei, indem wir ohne Sprach- und Kulturbarrieren miteinander in Kontakt bleiben und gemeinsame Wege in die Zukunft finden, um auf beiden Seiten der Grenze weiter zu wachsen.

Seit der Gründung des unabhängigen Euregio Business Club Ende 2004 durch den Zusammenschluss des Enschede-Gronau Business Clubs mit dem IJssel-Ems Business Club ist ein sehr aktives Netzwerk von Unternehmen mit verbindender Funktion in der gesamten Euregio entstanden. Um unser Netzwerk und damit unsere Schlagkraft zu stärken, suchen wir zunehmend die Zusammenarbeit mit anderen Wirtschaftsverbänden wie MKB Twente. Schließlich gibt es überall Möglichkeiten. Das hört nicht an der Grenze auf.

Neben der Zusammenarbeit und Unterstützung organisieren wir ein monatliches Treffen; einmal in den Niederlanden, das andere Mal in Deutschland. Dadurch entstehen regelmäßige Kontakte zwischen deutschen und niederländischen Unternehmen, was den Wissensaustausch und das Vertrauen fördert. Das können unsere Mitglieder, bei denen es sich überwiegend um Geschäftsführer und Eigentümer sowie Führungskräfte von in der Region tätigen Unternehmen handelt, bestätigen.

Um gemeinsam ein zukunftsträchtiges wirtschaftliches Wachstum des Netzwerks und der Euregio zu schaffen, hat jedes Mitglied die Möglichkeit, zu diesen Treffen einen in der Region aktiven Gast einzuladen. Diese Abende lassen wir immer mit einem gemeinsamen Abendessen ausklingen. Wir schaffen diese Momente, damit euregionale Unternehmen sich in einem ungezwungenen Umfeld treffen und gegenseitiges Vertrauen aufbauen können; die Basis jeder guten Geschäftsbeziehung. Ob Sie bereits in der Euregio aktiv sind oder noch nicht, jeder ist herzlich willkommen. Wir möchten zu Ihren Erfolgen in Deutschland beitragen. \

Für weitere Informationen oder die Teilnahme an einem Treffen, wenden Sie sich bitte an:

Franz Hagemann (Vorsitzender)
E-mail: info@euregiobusinessclub.eu
Handy: (+49) 0171-6464438

Elize Radema-Leemreize (Vorstandsmitglied)
E-mail: info@euregiobusinessclub.eu
Handy: (+31) 06-53757759

Werken in twee landen: (te) ingewikkeld?

■ De coronapandemie heeft de wereld blijvend veranderd. Zo zijn velen de voordelen van thuiswerken gaan inzien. We gaan niet meer dagelijks zo massaal naar kantoor als vroeger. Dat levert kostenbesparingen en soms meer werkgeluk op. Maar wat als je werkt in Duitsland en woont in Nederland, of andersom? Waar betaal je belasting en bouw je pensioen op? EURES-adviseur Herman Lammers krijgt dit soort vragen dagelijks, van zowel werknehmers als werkgevers. Hij geeft uitleg.

Lammers schetst de situatie: 'In de praktijk blijkt de grens op de arbeidsmarkt nog altijd een uitdaging. Werkt een Duitser voor een Nederlandse werkgever en doet diegene dat gedeeltelijk vanuit huis, dan is dat werken in twee landen. Volgens de recent gewijzigde Europese verordening moet worden beoordeeld of deze werknemer onder de Nederlandse of Duitse sociale wetgeving valt. Ook is de werknemer in beide landen belastingplichtig. Dat gaat dan naar rato van de gewerkte uren.'

Sociale zekerheid

Volgens Lammers moet voor de voorzieningen rondom sociale zekerheid een onderscheid worden gemaakt tussen werken in

twee landen, of vanuit huis werken en alleen telewerken voor de buitenlandse werkgever. 'Als iemand thuiswerkt en alleen digitaal werkzaamheden verricht, dan kan deze werknemer tot vijftig procent thuiswerken, maar blijft de sociale zekerheid in het werkland. Die limiet is gelukkig net verhoogd naar die vijftig procent. Voert de werknemer ook andere werkzaamheden uit, of werkt hij soms ook in een derde land, dan geldt de hoofdregel uit de Europese verordening. Die luidt dat diegene tot 25% in zijn woonland kan werken. Als de werknemer in deze gevallen 25% of meer of 50% of meer in het woonland werkt, verschuift de sociale zekerheid naar het woonland. Dan moet de werkgever de premies voor sociale verzekeringen in dat andere land afdragen.' >

Arbeiten in zwei Ländern: (zu) kompliziert?

■ Die Corona-Pandemie hat die Welt dauerhaft verändert. So haben zum Beispiel viele die Vorteile der Heimarbeit erkannt. Wir gehen nicht mehr jeden Tag so oft ins Büro wie früher. Das führt zu Kosteneinsparungen und manchmal auch zu mehr Freude am Job. Was aber, wenn man in Deutschland arbeitet und in den Niederlanden wohnt oder umgekehrt? Wo zahlen Sie dann Steuern und bauen Ihre Rente auf? EURES-Berater Herman Lammers bekommt jeden Tag Fragen wie diese, sowohl von Arbeitnehmern als auch von Arbeitgebern. Er erläutert sie hier.

Lammers beschreibt die Situation: „In der Praxis erweist sich die Grenze auf dem Arbeitsmarkt immer noch als eine Herausforderung. Wenn ein Deutscher für einen niederländischen Arbeitgeber arbeitet und dies teilweise von zu Hause aus tut, dann arbeitet er in zwei Ländern. Nach der kürzlich geänderten europäischen Verordnung muss geprüft werden, ob dieser Arbeitnehmer unter das niederländische oder das deutsche Sozialrecht fällt. Der Arbeitnehmer ist auch in beiden Ländern steuerpflichtig. Diese Steuer wird dann im Verhältnis zu den geleisteten Arbeitsstunden erhoben.“

Soziale Sicherheit

Lammers zufolge muss bei den Bestimmungen zur Sozialversicherung unterschieden werden, ob der Arbeitnehmer

in zwei Ländern arbeitet oder ob er von zu Hause aus arbeitet und nur Telearbeit für den ausländischen Arbeitgeber leistet. „Wenn jemand von zu Hause aus arbeitet und nur digitale Arbeit verrichtet, dann kann dieser Arbeitnehmer bis zu 50 Prozent von zu Hause aus arbeiten, aber die Sozialversicherung verbleibt im Land der Arbeit. Diese Grenze ist glücklicherweise gerade auf diese Fünfzig Prozent erhöht worden. Wenn der Arbeitnehmer auch andere Arbeiten ausführt oder manchmal in einem Drittland arbeitet, dann gilt die Hauptregel aus der europäischen Verordnung. Diese besagt, dass die Person bis zu 25 % in ihrem Wohnsitzland arbeiten kann. Wenn der Arbeitnehmer in diesen Fällen 25 % oder mehr oder 50 % oder mehr im Wohnsitzland arbeitet, geht die Sozialversicherung auf das Wohnsitzland über. Der Arbeitgeber muss dann die Sozialversicherungsbeiträge in diesem anderen Land entrichten.“ >

'In de praktijk blijkt de grens op de arbeidsmarkt nog altijd een uitdaging'

„In der Praxis erweist sich die Grenze auf dem Arbeitsmarkt immer noch als eine Herausforderung.“



Divers en inclusief

Xander de Weerd stipt namens UWV en EURES het voordeel aan van het werken over de grens. 'Dat raakt ook direct aan het thema diversiteit en inclusie. Dat betekent openstaan voor iedere EU-burger die wil werken. Wij doen veel in de bemiddeling over de grens. Bedrijven ervaren veel voordelen. Heb je als Nederlands bedrijf een Duitse klant, dan kan het helpen als je Duitse medewerker het contact onderhoudt. Bovendien zouden werkgevers een afspiegeling moeten zijn van de maatschappij, en die maatschappij is divers en internationaal. Als je medewerkersbestand hieraan voldoet, verhoog je je aantrekkelijkheid als werkgever.' In de eerste helft van 2024 organiseert EURES online kennissessies waarbij de verbinding wordt gelegd tussen het thema diversiteit en inclusie en de internationale arbeidsmarkt. Meer info daarover: werkpleintwente.nl

Vielfältig und inklusiv

Xander de Weerd geht im Namen von UWV und EURES auf die Vorteile der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit ein: „Das berührt auch direkt das Thema Diversität und Integration. Das bedeutet, dass wir für jeden EU-Bürger, der arbeiten möchte, zugänglich sind. Wir tun viel für die grenzüberschreitende Vermittlung. Für die Unternehmen ergeben sich viele Vorteile. Wenn Sie als deutsches Unternehmen einen niederländischen Kunden haben, kann es hilfreich sein, wenn Ihr niederländischer Mitarbeiter den Kontakt aufrechterhält. Außerdem sollten Unternehmen die Gesellschaft widerspiegeln, und diese Gesellschaft ist vielfältig und international. Wenn Ihr Mitarbeiterbestand dem entspricht, erhöhen Sie Ihre Attraktivität als Arbeitgeber.“ In der ersten Hälfte des Jahres 2024 wird EURES Online-Seminare organisieren, die das Thema Vielfalt und Integration mit dem internationalen Arbeitsmarkt verbinden. Weitere Informationen dazu: werkpleintwente.nl/de

Belasting

En dan zijn er nog de belastingen. Daar gelden weer andere regels voor, vastgelegd in een verdrag tussen Nederland en Duitsland. Lammers licht toe: 'In tegenstelling tot de sociale zekerheid kun je wel in meerdere landen belastingplichtig zijn. Werkt een werknemer in twee landen, dan is deze werknemer in beide landen belastingplichtig. Als je thuiswerkt, ben je altijd in je woonland belastingplichtig over dat deel van je werkijd. De werkgever moet dan beoordelen in welk land zijn werknemer verzekerd is. Ook moeten de juiste premies worden berekend. Zo moet er vastgesteld worden hoeveel belasting in het werkland moet worden afgedragen en hoeveel in het woonland.'

Voorlichting

Een soms complex verhaal dus, beaamt Lammers. 'Daarom roepen wij werkgevers én werknemers op om zich in dit soort situaties goed te laten voorlichten.' Die voorlichting gebeurt onder andere door het goed online vindbaar maken van dit soort info. De GrensInfoPunten en GrensWerk (centrale hub voor werknemers en werkgevers in de grensregio) spelen daar een grote rol in. Zo worden er vanuit die hoek online seminars georganiseerd over dit thema.

Meer info: www.gip.eu 

Steuern

Und dann sind da noch die Steuern. Hier gelten noch andere Regeln, die in einem Abkommen zwischen den Niederlanden und Deutschland festgelegt sind. Lammers erklärt: „Im Gegensatz zur Sozialversicherung kann man in mehreren Ländern steuerpflichtig sein. Wenn ein Arbeitnehmer in zwei Ländern arbeitet, ist er in beiden Ländern steuerpflichtig. Wenn Sie von zu Hause aus arbeiten, sind Sie für diesen Teil Ihrer Arbeitszeit immer in Ihrem Wohnsitzland steuerpflichtig. Der Arbeitgeber muss dann beurteilen, in welchem Land sein Arbeitnehmer versichert ist. Außerdem müssen die richtigen Prämien berechnet werden. Es muss also ermittelt werden, wie viel Steuer im Arbeitsland und wie viel im Wohnsitzland zu zahlen ist.“

Informationen

Es ist eine mitunter komplexe Angelegenheit, stimmt Lammers zu. „Deshalb fordern wir sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer auf, sich in solchen Situationen gut zu informieren.“ Dies wird unter anderem dadurch erreicht, indem diese Informationen online leicht zugänglich gemacht werden. Die GrensInfoPunten und das GrensWerk (zentrale Anlaufstelle für Arbeitnehmer und Arbeitgeber in der Grenzregion) spielen dabei eine wichtige Rolle. Von dort aus werden zum Beispiel Online-Seminare zu diesem Thema organisiert.

Mehr Informationen: www.gip.eu 

Over EURES

EURES staat voor EURopean Employment Services en is een netwerk dat vrije en eerlijke arbeidsmobilitéit tussen de Europese lidstaten faciliteert en stimuleert. De partners binnen EURES brengen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt samen. Ze geven advies over alle aspecten die bij grensoverschrijdend werken aan bod komen.

Über EURES

EURES steht für EURopean Employment Services und ist ein Netzwerk, das die freie und faire Arbeitsmobilität zwischen den europäischen Mitgliedstaaten erleichtert und fördert. Die Partner von EURES bringen Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt zusammen. Sie bieten Beratung zu allen Aspekten der grenzüberschreitenden Arbeit an.



Colofon / Impressum

Uitgevers / Herausgeber

INNTWENTE VOF & Hötzels, RFS & Partner Medien GmbH
(ein Unternehmen der RFS MediaGroup GmbH & Co. KG)

Hötzels, RFS & Partner Medien GmbH
Boschstraße 1
48703 Stadtlohn
0049 2563 929 100

INNTWENTE VOF
Jan Bruins: 0031 620446176
Annemarie Teeken: 0031 651197588

Hoofdredactie / Redaktionsleitung (V.i.S.d.P.)

Jochem Vreeman (NL)
Anja Wittenberg (D), Boschstr. 1, 48703 Stadtlohn

Redactieteam / Redaktionsteam

Dominik Dopheide
Jochem Vreeman
Jan Westphal
Anja Wittenberg

Vertaling / Übersetzung

Peter Koehorst
Karin Lubs

Fotografie / Fotografie

Jeannette Kuhn
Lars Smook
Anja Wittenberg
Archiv partners tenzij anders vermeld
Anzeigenpartner, sofern nicht anders angegeben

Druk / Druck

Veldhuis Media

Verkoopleiding / Anzeigenleitung

Hubert Venderbosch (D)
Team INN'twente (NL)

Vormgeving / Grafik

Kerstin Albersmann, www.rfsmediagroup.de
Rachèl Kok, www.reclamemakers.nl

Losse verkoop / Einzelpreis

€ 7.95

Informatie / Information

INN*terregio verschijnt eenmaal per jaar. Het magazine wordt per post verspreid onder bedrijven, overheidsinstellingen, onderwijsorganisaties en diverse distributiepunten in de EUREGIO-regio.

INN*terregio erscheint einmal jährlich. Die Auflage wird per Post an Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Bildungsträger und verschiedene Auslagestellen im EUREGIO-Gebiet verteilt.

Copyright / Urheberrechte

Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gereproduceerd zonder voorafgaande toestemming van de uitgevers en de andere auteursrechthebbenden.

Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeber und anderer Urheberrechtsinhaber.

Aansprakelijkheid / Haftung

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld.
De uitgevers zijn niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.

Diese Publikation wurde mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt.
Die Herausgeber haften nicht für etwaige Ungenauigkeiten oder Mängel.





www.innterregio.eu