

Voorjaar/Frühling 2025
Losse verkoop/Einzelpreis € 7.95

INN*terregio

#03

Ondernemen
in Euregio



Geschäfte machen
in der Euregio



Voorwoord

 Samenwerken over de grens heen is essentieel voor onze regio, daar zet ik me graag voor in. Binnen 'Grenzhoppers' bijvoorbeeld werken we samen met partners uit de Achterhoek en het Westmünsterland op het gebied van werk, toerisme, mobiliteit en energie. Het resultaat is dat inwoners en ondernemers elkaar vinden en vanzelfsprekend samenwerken.

Dat zie ik in de praktijk. Wanneer ik in Oeding boodschappen doe en Nederlands kan spreken met een medewerker, voelt dat goed. Net zoals het mooi is om in Winterswijk horecamedewerkers Duits te horen praten. Dat laat zien dat we niet alleen naast elkaar leven, maar ook echt mét elkaar.

In deze nieuwste editie van INNterregio lees je over TECH.LAND, een uniek grensoverschrijdend innovatieprogramma. Overheden, bedrijven en onderwijsinstellingen uit Nederland en Duitsland bundelen daar hun krachten om de regio vooruit te helpen. Dit soort initiatieven laat zien dat samenwerking zorgt voor innovatie en economische groei. Precies zoals ook al die andere inspirerende ondernemers en vernieuwers in dit magazine laten zien.

Ik hoop dat hun verhalen je inspireren en motiveren om nog meer samen te werken over de grens. Veel leesplezier! \

Joris Bengevoord
Burgemeester van Winterswijk en voorzitter EUREGIO



Vorwort

 Grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist für unsere Region von entscheidender Bedeutung, und ich engagiere ich mich gerne dafür. Im Rahmen von „Grenzhoppers“ arbeiten wir beispielsweise mit Partnern aus der Region Achterhoek und dem Westmünsterland in den Bereichen Arbeit, Tourismus, Mobilität und Energie zusammen. Hierdurch finden Einwohner und Unternehmer zueinander und arbeiten automatisch zusammen.

Das sehe ich in der Praxis. Wenn ich in Oeding einkaufen gehe und mit einem Mitarbeiter Niederländisch sprechen kann, fühlt sich das gut an. Ebenso schön ist es, wenn ich in der Gastronomie in Winterswijk höre, dass Deutsch gesprochen wird. Das zeigt, dass wir nicht nur nebeneinander, sondern auch wirklich miteinander leben.

In dieser neuesten Ausgabe von INNterregio lesen Sie über TECH.LAND, ein einzigartiges grenzüberschreitendes Innovationsprogramm. Regierungen, Unternehmen und Bildungseinrichtungen aus den Niederlanden und Deutschland bündeln dort ihre Kräfte, um die Region voranzubringen. Initiativen wie diese zeigen, dass Zusammenarbeit Innovation und wirtschaftliches Wachstum fördert. Genau wie all die anderen inspirierenden Unternehmer und Innovatoren in diesem Magazin.

Ich hoffe, dass ihre Geschichten Sie inspirieren und motivieren, noch mehr grenzüberschreitend zusammenzuarbeiten. Viel Spaß beim Lesen! \

Joris Bengevoord
Bürgermeister von Winterswijk und Vorsitzender der EUREGIO

Musik und Tanz
die Universalsprachen
die uns verbinden

VERBINDEN UND ERLEBEN

Erleben Sie die schönsten Tanzaufführungen
und Konzerte klassischer Musik im
Wilminktheater und Muziekcentrum Enschede.

Entdecken Sie unser aktuelles Angebot
wilminktheater.nl/programm





43



48

Voorwoord / Vorwort

03

'We moeten grenzen blijven overwinnen,
zeker ook in ons hoofd'
„Wir müssen weiterhin Grenzen überwinden,
vor allem in unserem Kopf“

06

Column / Kolumne Augenkllinik Ahaus

10

Innomads

12

Wirtschaftsförderung Bocholt

15

Column / Kolumne Baker Tilly

16

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

18

Tenwinkel

22

Urenco

25

TECH.LAND als motor voor euregionale vooruitgang
TECH.LAND als Motor für euregionalen Fortschritt

28

TECH.LAND

32

Allianz Scharenborg

34

Column / Kolumne Kienhuis Legal

38

Autohaus Vortkamp

40

TransHeroes

43

Column / Kolumne Moore MKW

46

Dtch. Digitals

48

Column / Kolumne MKB Twente

52

POOLgroup GmbH

54

rock'n'popmuseum Gronau

56

Steps

60

FC Twente

63



54



40

‘We moeten grenzen blijven overwinnen, zeker ook in ons hoofd’

— Jarenlang heeft hij zich ingezet voor grenzeloze samenwerking in het Nederlands-Duitse grensgebied. De laatste jaren was Dinand de Jong adjunct directeur-bestuurder van EUREGIO, het oudste samenwerkingsverband in z’n soort in Europa. Ze delen hetzelfde ‘bouwjaar’: 1958. Op de valreep van z’n pensioen blikt Dinand terug en vooral vooruit. ‘Mijn grootste wapenfeit? Zonder twijfel het project EuregioRail.’



Dinand de Jong

„Wir müssen weiterhin Grenzen überwinden, vor allem in unserem Kopf“

 **Jahrelang hat er sich für grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der deutsch-niederländischen Grenzregion engagiert. In den letzten Jahren war Dinand de Jong stellvertretender Direktor der EUREGIO, dem ältesten Kooperationsverband seiner Art in Europa. Sie teilen dasselbe ‚Gründungsjahr‘: 1958. Kurz vor seiner Pensionierung blickt de Jong zurück und vor allem nach vorn. „Mein größtes Erfolgsprojekt? Ohne Zweifel das Projekt EuregioRail.“**

‘EUREGIO moet één verzorgingsgebied zonder barrières zijn’

 **D’Grenzen overwinnen, ook in het hoofd!**
Het is onderhand de lijfspreuk van Dinand geworden. Die ene zin tekent zijn visie op grensoverschrijdende samenwerking. ‘Ondanks de open Europese binnengrenzen zijn het vaak de mentale grenzen die het moeilijk maken over de grens te kijken. Ik heb in mijn werk altijd geprobeerd een brug tussen Nederland en Duitsland te vormen. De grensstreek biedt veel mogelijkheden. Het beste van twee werelden en dat zo dichtbij. Nog te vaak staan we met onze rug naar de grens.’

Wat is de rol van EUREGIO anno 2025? Hoe vormen jullie die gewenste brug?

‘Tegenwoordig zijn er overal Euregio’s en is grensoverschrijdend samenwerken steeds meer regulier werk geworden, bijvoorbeeld voor gemeenten en provincies. Een goede ontwikkeling natuurlijk. Maar dat betekent ook dat wij ons regelmatig moeten afvragen wat onze toegevoegde waarde nog is. Onze rol nu ligt vooral in het faciliteren van politieke discussies over grenskwesties. Neem bijvoorbeeld de grenscontroles die Duitsland heeft ingevoerd. Nederland doet nu op kleinere schaal hetzelfde. Wij zijn voorstander van open grenzen. Dat is een principiële kwestie binnen Schengen. Daarnaast richten we ons op thema’s zoals windmolens aan de grens en de stikstofdiscussie. Besluiten hierover hebben impact op beide landen, en wij brengen dat onder de aandacht bij de nationale overheden.’ ➤

 **„Grenzen überwinden, auch im Kopf!“**
Diese Devise ist mittlerweile zum Leitspruch von Dinand de Jong geworden. Dieser eine Satz prägt seine Vision für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. „Trotz der offenen europäischen Binnengrenzen sind es oft die mentalen Grenzen, die den Blick über die Grenze hinweg erschweren. In meiner Arbeit habe ich immer versucht, eine Brücke zwischen den Niederlanden und Deutschland zu schlagen. Die Grenzregion bietet viele Möglichkeiten. Das Beste aus zwei Welten und das ganz nah. Noch zu oft stehen wir – bildlich gesprochen – mit dem Rücken zur Grenze.“

Was ist die Rolle der EUREGIO im Jahr 2025? Wie werden diese gewünschten Brücken geschlagen?

„Heutzutage gibt es überall EUREGIO-Organisationen, und grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist zunehmend zu einer regulären Aufgabe geworden, zum Beispiel für Gemeinden und Provinzen. Das ist natürlich eine gute Entwicklung. Aber das bedeutet auch, dass wir uns regelmäßig fragen müssen, worin unser Mehrwert noch besteht. Unsere Rolle liegt heute vor allem darin, politische Diskussionen über Grenzfragen zu unterstützen. Nehmen wir zum Beispiel die von Deutschland eingeführten Grenzkontrollen. Auch die Niederlande machen das jetzt, wenn auch im kleineren Maßstab. Wir sind für offene Grenzen. Das ist eine prinzipielle Frage im Rahmen des Abkommens von Schengen.“ ➤



Außerdem konzentrieren wir uns auf Themen wie Windkraftanlagen an der Grenze und die Diskussion über Stickstoff. Entscheidungen in diesen Bereichen haben Auswirkungen auf beide Länder, und wir bringen das bei den nationalen Regierungen zur Sprache.“

Was sind weitere Schwerpunkte der EUREGIO?

„Neben der Unterstützung politischer Diskussionen helfen wir Kommunen und anderen Institutionen bei der Umsetzung grenzüberschreitender Projekte. Für viele niederländische und deutsche Kommunen kann das kompliziert sein. Die Grenzinfopunkte sind ein gutes Beispiel. Hier erhalten die Einwohner Beratung zu Themen wie Wohnen, Arbeiten und Unternehmen über die Grenze hinweg, sowie zu Steuern und Renten. Ein weiteres Projekt ist das GPRW, bei dem wir mit Wasserwirtschaftsämtern wie Vechtstromen, Rijn en IJssel und den deutschen Kreisen seit mehr als zehn Jahren zusammenarbeiten, um die Wasserbewirtschaftung zu verbessern. Wir helfen den Kommunen auch bei der Übersetzung europäischer Richtlinien zur Mobilität.“

Mobilität ist ein wichtiges Thema für Sie. Können Sie mehr hierüber erzählen?

„Ja, Mobilität war schon immer ein zentrales Thema in meiner Arbeit. Als ich 2016 bei der Gemeinde Enschede arbeitete, bekam ich den Auftrag, die Erreichbarkeit von Arbeitsplätzen zu überprüfen. Wir zogen einen Kreis von einer Stunde Reisezeit um Enschede. Was stellte sich heraus? Dieser Kreis war sehr klein, besonders in Richtung Deutschland. Meine Aufgabe war es, zu untersuchen, wie wir diesen Kreis erweitern könnten, zum Beispiel durch eine Verkürzung der Reisezeit. Bahnverbindungen wie EuregioRail, also Zwolle-Twente-Münster, sind dabei entscheidend. Sie sorgen dafür, dass man zum Beispiel in Enschede wohnen und in Münster arbeiten kann. Es ging darum, die Abschottung der Region zu durchbrechen und Twente besser mit angrenzenden Gebieten zu verbinden.“

Was hoffen Sie, in ein paar Jahren erreicht zu haben?

„Ich hoffe, dass Einwohner und Entscheidungsträger bildlich gesehen weniger mit dem Rücken zur Grenze gekehrt stehen. Dass diese mentale

Abschottung reduziert wird und wir wirklich ein einziges Grenzgebiet ohne Schranken werden. Was mich betrifft, würde die EUREGIO sich dann fast überflüssig machen. Das würde bedeuten, dass grenzüberschreitende Zusammenarbeit vollständig in die regulären Aufgaben der Kommunen und Provinzen integriert ist. Aber bis dahin setzen wir uns weiterhin für offene Grenzen und das Verbinden von Menschen, Regionen und Möglichkeiten ein.“ \

„Die EUREGIO muss ein einziges Grenzgebiet ohne Schranken werden“



Wat zijn andere speerpunten van EUREGIO?

‘Naast het faciliteren van politieke discussies helpen we gemeenten en andere instanties bij het uitvoeren van grensoverschrijdende projecten. Voor veel Nederlandse en Duitse gemeenten kan dat ingewikkeld zijn. Het GrensInfoPunt is een mooi voorbeeld. Daar krijgen inwoners advies over wonen en werken en ondernemen over de grens, en zaken zoals belastingen en pensioenen. Een ander project is het GPRW, waarin we met waterschappen zoals Vechtstromen, Rijn en IJssel en Duitse Kreisen al meer dan tien jaar samenwerken aan waterbeheer. Ook helpen we gemeenten bijvoorbeeld bij het vertalen van Europese richtlijnen over mobiliteit.’

Mobiliteit is een belangrijk thema voor jou. Kun je daar meer over vertellen?

‘Ja, mobiliteit heeft altijd centraal gestaan in mijn werk. Toen ik in 2016 bij de gemeente Enschede werkte, vroegen ze me om te kijken naar de bereikbaarheid van banen. We trokken een cirkel van een uur reistijd om Enschede. Wat bleek? Die cirkel was klein, zeker richting Duitsland. Mijn opdracht was om te onderzoeken hoe we die cirkel konden vergroten, bijvoorbeeld door reistijd te verkorten. Spoorverbindingen zoals EuregioRail, dus Zwolle-Twente-Münster, zijn daarbij cruciaal. Ze zorgen ervoor dat je bijvoorbeeld in Enschede kunt wonen en in Münster kunt werken. Het ging erom de geslotenheid van de regio te doorbreken

en Twente beter te verbinden met aangrenzende gebieden.’

Wat hoop je over een paar jaar bereikt te hebben?

‘Ik hoop dat mensen en beleidsmakers minder met hun rug naar de grens staan. Dat die mentale geslotenheid vermindert en dat we echt één grensgebied worden, zonder barrières. Wat mij betreft maakt de EUREGIO zichzelf uiteindelijk bijna overbodig. Dat zou betekenen dat grensoverschrijdende samenwerking volledig ingebed is in het reguliere werk van gemeenten en provincies. Maar tot die tijd blijven we ons inzetten voor open grenzen en het verbinden van mensen, regio’s en mogelijkheden.’ \



Bereikbaarheid zonder barrières

De EUREGIO ligt in het midden van Europa en verbindt de gemeenten, provincies en steden in een deel van Overijssel, Gelderland, Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen. Goede bereikbaarheid speelt dus een belangrijke rol. Nadeel is dat voor al deze reizigers, zoals forenzen, families, studenten en toeristen, de grens tussen Nederland en Duitsland nog echt voelbaar is: op het station van Enschede moeten alle reizigers overstappen en het juiste kaartje bemachtigen voor hun verdere reis. Dit past niet meer bij deze tijd, vindt de EUREGIO. Om voor gebruikers een echt alternatief voor de auto te creëren, moet de trein snel, comfortabel en goed bereikbaar zijn.

EuregioRail

Dinand maakt zich al tijden hard voor de aanleg van een doorgaande treinverbinding tussen Münster en Zwolle – onder de naam EuregioRail. In mei gaat hij met pensioen. Wat wil hij zijn opvolgers in dat project meegeven?

‘We hebben al veel bereikt. Dat deze verbinding überhaupt bestaat en in stand blijft, is al een groot succes. Toen ik net begon, werd er in Den Haag gedacht: ‘Oh, is daar een treinverbinding? Kunnen we daar niet gewoon een bus laten rijden?’ Inmiddels is Münster-Enschede één van de meest succesvolle reactiveringen van spoorlijnen in heel Europa. Maar er is nog werk aan de winkel. Aan de Duitse kant wordt de lijn geëlektrificeerd, maar aan de Nederlandse kant nog niet. Dat móét ook gebeuren. Alleen zo kan de verbinding niet alleen behouden, maar ook uitgebreid worden.’

Hij glimlacht als hij over de toekomst fantaseert: ‘Ik heb met een afdelingshoofd van de stad Münster afgesproken – we zijn van dezelfde leeftijd – dat als de elektrificatie klaar is en de eerste trein rijdt, we allebei met onze rollators in die trein stappen. Het is een mooi vooruitzicht dat ik hoop nog te mogen meemaken.’

Grenzenlose Erreichbarkeit

Die EUREGIO liegt im Herzen Europas und verbindet die Gemeinden, Provinzen und Städte in einem Teil von Overijssel, Gelderland, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Gute Verkehrsanbindung spielt hierbei eine wichtige Rolle. Ein Nachteil ist jedoch, dass die Grenze zwischen den Niederlanden und Deutschland für alle Reisenden, wie Pendler, Familien, Studierende und Touristen, immer noch spürbar ist: Am Bahnhof von Enschede müssen alle Reisenden umsteigen und das richtige Ticket für ihre Weiterreise besorgen. Das passt nicht mehr in die heutige Zeit, findet die EUREGIO. Um Reisenden eine echte Alternative zum Auto zu bieten, muss der Zug schnell, bequem und gut erreichbar sein.

EuregioRail

Dinand de Jong setzt sich schon lange für den Bau einer durchgehenden Zugverbindung zwischen Münster und Zwolle ein, unter dem Namen EuregioRail. Im Mai geht er in Rente. Was möchte er seinen Nachfolgern in diesem Projekt mitgeben? „Wir haben schon viel erreicht. Dass diese Verbindung überhaupt existiert und bestehen bleibt, ist bereits ein großer Erfolg. Als ich anfang, dachte man in Den Haag: ‚Oh, gibt es da eine Zugverbindung? Können wir da nicht einfach einen Bus einsetzen?‘ Mittlerweile ist Münster-Enschede eine der erfolgreichsten Reaktivierungen von Bahnlinien in ganz Europa. Aber es gibt noch viel zu tun. An deutscher Seite wird die Strecke elektrifiziert, aber an niederländischer Seite noch nicht. Das muss unbedingt auch geschehen. Nur so kann die Verbindung nicht nur erhalten, sondern auch ausgebaut werden.“

Er lächelt, wenn er über die Zukunft fantasiert: „Ich habe mit einem Abteilungsleiter der Stadt Münster – wir sind im gleichen Alter – vereinbart, dass wir, wenn die Elektrifizierung abgeschlossen ist und der erste Zug fährt, beide mit unseren Rollatoren in diesen Zug steigen. Es ist eine schöne Vorstellung, die ich hoffentlich noch erleben darf.“



dr. med. (Univ. Bud.)
Matthias Gerl

Kolumne

Innovation und Tradition in der Augenheilkunde: Unser Blick nach vorn

🇩🇪 **Erfolg in der modernen Augenheilkunde bedeutet, jahrzehntelange Erfahrung mit innovativen Zukunftsperspektiven zu verbinden. In unserem Familienunternehmen verbinden sich diese Komponenten zu einer starken Vision:**

Die Kraft der eigenen Wurzeln und der Mut, neue Wege zu gehen

Technologische Innovation, kontinuierliche Weiterentwicklung und medizinische Standards auf höchstem Niveau bilden das Fundament unseres Unternehmens. Mit einem internationalen Team aus hochqualifizierten Augenärzten und Augenchirurgen, Wissenschaftlern und medizinischem Fachpersonal bedienen wir nahezu das gesamte Spektrum der Augenheilkunde.

Expansion mit Weitblick: Ein Unternehmen mit internationalen Ambitionen

2017 habe ich das Unternehmen in zweiter Generation von meinem Vater, Dr. Ralf-Hellmar Gerl, übernommen - eine große Verantwortung, aber auch eine einmalige Chance, die zukunftsorientierte augenärztliche Versorgung aktiv mitzugestalten.

Die Augenklinik Ahaus ist das Herzstück des Unternehmens und Teil der Augenärzte Gerl & Kollegen mit zwei weiteren Kliniken und mehreren augenärztlichen Praxen im Münsterland. Wir bieten eine umfassende und hochwertige augenärztliche Versorgung in Wohnortnähe.

Als Familienunternehmen steht bei uns die Menschlichkeit im Mittelpunkt – sowohl in der Patientenversorgung als auch in unserem täglichen Miteinander. Es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die dem Unternehmen mit viel Herz eine ganz persönliche Note verleihen - und genau das spüren auch unsere Patientinnen und Patienten.

Unser Engagement kennt keine Grenzen: Mit der Gründung einer niederländischen GmbH sind wir international gewachsen und haben nun auch zwei Augenarztpraxen in den Niederlanden. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Offenheit und Respekt für unterschiedliche Sichtweisen - ein wesentlicher Teil unseres Erfolgs.

Gemeinsam stark für die Zukunft

Mit mehr als 200 Mitarbeitern setzen wir Maßstäbe in der Augenheilkunde und verbinden Augenheilkunde auf höchstem Niveau mit einer zukunftsorientierten Vision. Dabei haben wir unser Motto immer fest im Blick: Gemeinsam mehr sehen. \



dr. med. (Univ. Bud.)
Matthias Gerl

column

Traditie en innovatie in de oogheelkunde: onze blik vooruit

■ **Succes in de moderne oogheelkunde betekent dat je erin slaagt decennialange ervaring te combineren met innovatieve toekomstperspectieven. Bij ons familiebedrijf vormen deze componenten samen een sterke visie. Ik leg uit hoe dat zit.**

De kracht van je roots en de moed om nieuwe wegen in te slaan

Technologische innovatie, doorontwikkeling en medische standaarden op topniveau vormen het fundament van ons bedrijf. Met een internationaal team van hooggekwalificeerde oogartsen en oogchirurgen, wetenschappers en medisch personeel behandelen wij vrijwel het gehele spectrum van de oogheelkunde.

Internationale ambities

In 2017 heb ik het bedrijf in tweede generatie overgenomen van mijn vader, Dr. Ralf-Hellmar Gerl. Dit was niet alleen een grote verantwoordelijkheid, maar ook een unieke kans. Ik kon een actieve rol spelen in het vormgeven van toekomstgerichte oogheelkundige zorg.

Augenkllinik Ahaus is het hart van de onderneming en onderdeel van Augenärzte Gerl & Kollegen, met nog twee klinieken en meerdere oogartsenpraktijken in het Münsterland. Wij bieden uitgebreide hoogwaardige oogzorg dichtbij huis.

Als familiebedrijf staat bij ons de menselijkheid centraal, dit zowel in de patiëntenzorg als in de dagelijkse omgang met elkaar. Onze mensen hebben een groot hart en geven onze kliniek een persoonlijk tintje. Dit is ook precies wat onze patiënten ervaren.

Onze missie kent geen grenzen. Door de oprichting van een Nederlandse B.V. zijn we internationaal gegroeid. We hebben nu ook twee oogartsenpraktijken in Nederland. Onze bedrijfscultuur wordt gekenmerkt door openheid en respect voor verschillende perspectieven. Een essentieel onderdeel van ons succes.

Samen sterk voor de toekomst

Met meer dan tweehonderd experts leggen we de lat in de oogheelkunde hoog. We verbinden oogheelkunde op topniveau met een toekomstgerichte visie. Hierbij hebben we ons motto altijd scherp voor het oog: 'samen meer zien'.

Joost Lansink over ondernemen in Duitsland:

‘Betrouwbare mensen, grote kansen’

 Met een beetje fantasie zou je kunnen stellen dat Joost Lansink (36) uit het Twentse Agelo (bij Ootmarsum) elk jaar een nieuw bedrijf opricht. Feit is dat de bevolgen ondernemer zichzelf continu opnieuw uitvindt. Met zijn bedrijf Innomads (digitale marketing) heeft hij als missie de Duitse markt te veroveren.



Joost Lansink über Unternehmen in Deutschland:

„Zuverlässige Menschen, große Chancen“

🇩🇪 **Mit etwas Fantasie könnte man sagen, dass Joost Lansink (36) aus Agelo (bei Ootmarsum, Twente) jedes Jahr ein neues Unternehmen gründet. Tatsache ist, dass der leidenschaftliche Unternehmer sich ständig neu erfindet. Mit seinem Unternehmen Innomads (digitales Marketing) hat er sich zum Ziel gesetzt, den deutschen Markt zu erobern.**

🇩🇪 Stilzitten is niks voor hem en soms lijkt hij sneller te denken dan goed voor een mens is. Zijn passie en gedrevenheid werken aanstekelijk. „Als ik te veel van de hak op de tak ga, moet je het melden hoor“, zegt hij tijdens het interview met een brede lach. „Oh, ik moet trouwens zo weer aan de studie, dus ik heb niet de hele middag.“

Kennis bijspijkeren

Een studie dus, soms zelfs een uur of twintig per week. Het leek hem belangrijk daar tijd voor te maken, naast het runnen van Innomads en ook Innovisions (videoproducties) en Innworks (Artificial Intelligence). Hij volgt op afstand een studie over AI aan de gerenommeerde universiteit van Oxford. Joost: „Nouja, gerenommeerd... Vast en zeker, maar toch zegt zo'n instituut de jongere generatie niet altijd meer iets. Die shoppen hun kennis over bijvoorbeeld AI en automatisering ook ergens anders. Maar het niveau ligt er hoog. Ik wil enigszins kunnen voorspellen waar het naartoe gaat met AI en moet mijn klanten daarin mee kunnen nemen. Dan moet je als ondernemer ook zelf je continu je kennis bijspijkeren, vind ik.“

‘We willen weten wat de klant van onze klant zoekt’

Proefwerken nakijken met AI

Joost runde in het verleden zeven jaar lang het bedrijf SKEPP (kantoorruimteaanbod). „We waren destijds de eerste die in een zoektocht naar kantoorruimte in Google hoger scoorden dan Funda.“ Hij is ‘Google-tijger’ van het eerste uur, maar hielp zijn klanten de afgelopen tijd ook met het implementeren van zogenaamde AI-agents. Met een online tool als nakijken.ai maakt hij het docenten veel makkelijker om proefwerken na te kijken. „De kansen zijn eindeloos. Ik denk dat straks iedere werknemer een manager wordt. In dit geval van een hele set aan AI-medewerkers. Dat vergt nieuwe skills van ons mensen, zoals het schrijven van effectieve prompts. Daar helpen wij mee.“ ➤

🇩🇪 Still sitzen ist nichts für ihn, und manchmal scheint er schneller zu denken, als es gut ist. Seine Leidenschaft und sein Elan sind ansteckend. „Wenn ich zu sehr von einem Thema zum anderen springe, müssen Sie Bescheid sagen“, sagt er während des Interviews mit einem breiten Lächeln. „Ach, übrigens, ich muss gleich wieder an mein Studium gehen, ich habe also nicht den ganzen Nachmittag Zeit.“

Auf dem Laufenden bleiben

Ein Studium, das ihn manchmal sogar zwanzig Stunden pro Woche kostet. Es schien ihm wichtig, sich dafür Zeit zu nehmen, neben der Leitung von Innomads sowie auch Innovisions (Video-Produktion) und Innworks (Künstliche Intelligenz). Er absolviert ein Fernstudium im Bereich Künstliche Intelligenz an der renommierten Universität Oxford. Joost Lansink: „Na ja, renommiert... sicherlich, aber für die jüngere Generation sagt so ein Institut nicht unbedingt etwas. Sie holen sich ihr Wissen über Künstliche Intelligenz und Automatisierung auch anderswo. Aber das Niveau dort ist hoch. Ich möchte in der Lage sein, einigermaßen vorherzusagen, wohin es mit der KI geht, und meine Kunden in dieser Richtung unterstützen. Als Unternehmer muss man sein Fachwissen ständig auf dem Laufenden halten, finde ich.“

„Wir wollen wissen, was der Kunde des Kunden sucht“

Klassenarbeiten mit KI korrigieren

Joost Lansink leitete in der Vergangenheit sieben Jahre lang das Unternehmen SKEPP (Büroflächenangebote). „Damals waren wir die Ersten, die bei der Suche nach Büroflächen bei Google höher im Ranking standen als die bekannteste Immobilienwebsite Funda.“ Er ist ein „Google-Tiger“ der ersten Stunde, half aber seinen Kunden in letzter Zeit auch bei der Implementierung sogenannter KI-Agenten. Mit einem Online-Tool wie nakijken.ai erleichtert er Lehrern das Korrigieren von Klassenarbeiten. „Die Möglichkeiten sind endlos. Ich denke, bald wird jeder Mitarbeiter zum Manager – und zwar für eine ganze Reihe von an KI-Mitarbeitern. Das erfordert neue Fähigkeiten, wie das Schreiben von effektiven Eingabeanweisungen. Dabei helfen wir.“ ➤



‘Duitse bedrijven zijn betrouwbaar en denken groot’

„Deutsche Unternehmen sind zuverlässig und denken groß“

Duitsland

Afijn, Duitsland dus. Joost heeft er met Innomads al een klantenbestand en heeft er zelf een zakenverleden, dus helemaal nieuw is de Duitse markt voor hem niet. In Nederland werkt hij voor diverse sectoren, maar wat zijn zijn doelen over de grens? “We hebben al mooie klanten in Duitsland, of Nederlandse klanten die de sprong wagen over de grens. Denk aan TST Montage (staalbouw) en Technoplanning (interieurbouw). Voor Technoplanning adverteren we bijvoorbeeld voor de inrichting van apotheken en eerstelijnsgezondheidszorg. Met Google Ads en Bing Ads behalen we uitstekende resultaten.”

Betrouwbaar

Volgens Joost is het succes te danken aan een diepgaand begrip van de klant. “We willen niet alleen weten wat onze klant doet, maar ook wat hun klant zoekt. Dus bij de staalbouwer: hun eindgebruiker wil geen stalen frame, maar een complete hal. Wij helpen TST zich op die eindgebruiker te richten.”

De Duitse markt ziet hij als een enorme kans. “Duitse bedrijven zijn betrouwbaar en denken groot. Dat past bij ons. Wij combineren digitale marketing met AI, een unieke mix die we daar goed kunnen inzetten.” Zijn ideale klanten? “Bedrijven die openstaan voor innovatieve B2B-ideeën. In Nederland hielpen we bijvoorbeeld een betoncentrale te transformeren naar een direct-to-consumer model: betonaanhuis.nl. Die slimme concepten passen bij ons.”

Het gesprek loopt ten einde. “Nu eerst weer even aan de studie”, sluit hij af. \

Deutschland im Fokus

Nun steht Deutschland im Fokus. Joost Lansink hat mit Innomads bereits einen Kundenstamm und auch eine geschäftliche Vergangenheit in Deutschland, daher ist der deutsche Markt für ihn nicht ganz neu. In den Niederlanden arbeitet er in verschiedenen Sektoren, aber was sind seine Ziele jenseits der Grenze? „Wir haben schon einige gute Kunden in Deutschland, oder niederländische Kunden, die den Schritt über die Grenze wagen. Denken Sie an TST Montage (Stahlbau) und Technoplanning (Innenausbau). Für Technoplanning werben wir zum Beispiel für die Ausstattung von Apotheken und Einrichtungen in der Primärversorgung. Mit Google Ads und Bing Ads erzielen wir hervorragende Ergebnisse.“

Zuverlässig

Nach Lansinks Meinung ist der Erfolg auf ein tiefgehendes Kundenverständnis zurückzuführen. „Wir wollen nicht nur wissen, was unser Kunde tut, sondern auch, was seine Kunden suchen. Beispielsweise bei der Stahlbaufirma: Ihr Endkunde will keinen Stahlrahmen, sondern eine komplette Halle. Wir helfen TST Montage, sich auf diesen Endkunden zu konzentrieren.“

Den deutschen Markt sieht er als eine riesige Chance. „Deutsche Unternehmen sind zuverlässig und denken groß. Das passt zu uns. Wir kombinieren digitales Marketing mit KI, eine einzigartige Mischung, die wir dort gut einsetzen können.“ Seine idealen Kunden? „Unternehmen, die für innovative B2B-Ideen offenstehen. In den Niederlanden haben wir zum Beispiel einem Betonwerk bei der Umstellung zu einem ‚Direct-to-Consumer-Modell‘ geholfen: betonaanhuis.nl. Diese intelligenten Konzepte passen zu uns.“

Das Gespräch neigt sich dem Ende zu. „Jetzt muss ich erstmal wieder studieren“, schließt er ab. \

Kato Projecten

Op de vraag op welke klant Joost het meest trots is, hoeft hij niet lang na te denken. ‘Met Kato Projecten is de samenwerking al jaren erg fijn. Zij adviseren over kantoorinrichting. Het is een grote klant voor ons, vanaf het eerste uur. Wat we doen? Vooral advertentiecampaagnes, via onder meer Google, Bing en bijna alle social mediaplatformen. We helpen hen met het binnenhalen van projecten. Daarbij gaat het ook om buitenlandse bedrijven die een kantoor in Nederland openen. Zelf hebben we ons kantoormeubilair ook via Kato, dat maakt het extra leuk.’

Kato Projekte

Auf welchen Kunden ist Joost Lansink besonders stolz? Darüber muss er nicht lange nachdenken. „Mit Kato Projekte läuft die Zusammenarbeit schon seit Jahren sehr positiv. Das Unternehmen berät über Büroeinrichtungen. Es ist ein großer Kunde für uns, von Anfang an. Was wir tun? Vor allem Werbekampagnen, unter anderem über Google, Bing und fast alle sozialen Medienplattformen. Wir helfen ihnen, Aufträge zu bekommen. Dabei geht es auch um ausländische Unternehmen, die ein Büro in den Niederlanden eröffnen. Unser eigenes Büromobiliar haben wir ebenfalls über Kato bezogen, das macht die Sache besonders schön.“



Julia Gesing (links) und Astrid Lukas von der Bocholter Wirtschaftsförderung zu Gast bei Koen Mentink (Geschäftsführer Hittech Bihca) in Winterswijk
Julia Gesing (links) en Astrid Lukas van de economische ontwikkelingsorganisatie van Bocholt op bezoek bij Koen Mentink (directeur van Hittech Bihca) in Winterswijk

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit: ein Erfolgsmodell für die Region Bocholt

Grensoverschrijdende samenwerking: een succesmodel voor de regio Bocholt

Die geografische Lage an der deutsch-niederländischen Grenze eröffnet Unternehmen in Bocholt Zugang zu zwei Wirtschaftsmärkten. Die Bocholter Wirtschaftsförderung fördert enge grenzüberschreitende Kooperationen, die Unternehmen, Studierenden und Fachkräften gleichermaßen zugutekommen. Ein Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit mit Hittech Bihca in Winterswijk, ein niederländisches Unternehmen, das als Mitglied der Fördergesellschaft der Westfälischen Hochschule Bocholt den Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Hochschule unterstützt. Ein weiterer Pfeiler ist die Internationale Matchingmesse, die jährlich an der Westfälischen Hochschule Bocholt stattfindet. Diese Veranstaltung bringt Studierende mit Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden zusammen, bietet eine Plattform für Kontakte und stärkt grenzüberschreitende Netzwerke. Bocholt zeigt, wie durch grenzüberschreitende Kooperationen und Initiativen die Wirtschaft gestärkt und die Region nachhaltig vorangebracht wird.

De ligging aan de Duits-Nederlandse grens biedt bedrijven in Bocholt toegang tot twee economische markten. De economische ontwikkelingsorganisatie van Bocholt stimuleert nauwe grensoverschrijdende samenwerkingen waar zowel bedrijven, studenten als vakmensen van profiteren. Een treffend voorbeeld hiervan is de samenwerking met Hittech Bihca in Winterswijk. Dit Nederlandse bedrijf bevordert als lid van de ondersteunende vereniging van de Westfälische Hochschule Bocholt de kennisoverdracht tussen het bedrijfsleven en de hogeschool. Een andere belangrijke pijler is de Internationale Matchingbeurs, die jaarlijks op de Westfälische Hochschule Bocholt plaatsvindt. Dit evenement brengt studenten in contact met bedrijven uit Duitsland en Nederland, biedt een platform om te netwerken en versterkt de grensoverschrijdende samenwerking. Bocholt laat zien hoe grensoverschrijdende samenwerkingen en initiatieven de economie versterken en de regio duurzaam vooruithelpen.

Text / Fotografie **Wirtschaftsförderung Bocholt**

Osterstraße 23, 46397 Bocholt / T +49 2871 29493321 / www.bocholt.de/wirtschaft



EXKLUSIVE BOOTSFahrTEN

auf der Vechte in Nordhorn – DAS Firmen-Event!

Gemeinsam die wunderschöne Natur auf der Vechte in und um Nordhorn genießen und in geselliger Runde den Teamgeist stärken – unsere individuellen Exklusivtouren und die Punschfahrt (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

EXCLUSIEVE BOOTTOCHTEN

op de Vecht in Nordhorn – HET begripsevent!

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 anders 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



Weitere Informationen



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

VVV-Stadt- und Citymarketing Nordhorn e.V.
Firnhaberstraße 17 | Telefon (+49) 05921 8039-0
info@vvv-nordhorn.de | www.vvv-nordhorn.de



Emile Klomp

Kolumne

Geschäfte über die Grenze: Wachstumschancen und strategische Vorteile

 Immer mehr Unternehmer wagen den Blick über die Landesgrenzen und expandieren ins Ausland. Kein Wunder: Sowohl die Niederlande als auch Deutschland bieten mit ihren stabilen Wirtschaften, innovativen Branchen und starken Handelsnetzwerken jede Menge Wachstumschancen. Die Möglichkeiten, neue Märkte zu erschließen, wertvolle Partnerschaften einzugehen und Skaleneffekte zu nutzen, sind oft enorm.

Ein gutes Beispiel dafür ist ein Mandant unseres Büros: ein Unternehmen, das den Schritt nach Deutschland gewagt hat. Dank einer cleveren steuerlichen Strategie und einer gut durchdachten Transfer-Pricing-Dokumentation (TP-Dokumentation) konnte das Unternehmen reibungslos wachsen und neue Mandanten gewinnen. Durch klare Preisvereinbarungen haben sie ihre Marktposition gestärkt. Kürzlich gab es eine deutsche Steuerprüfung – dank der soliden Vorbereitung und sauberen Dokumentation verlief diese völlig problemlos. Das zeigt, wie wichtig eine starke Strategie für nachhaltiges Wachstum ist.

Erfolgreiches Geschäftemachen im Nachbarland beginnt mit einem guten Verständnis der steuerlichen Vorschriften und der Geschäftskultur. Wer diese geschickt nutzt, kann sich Wettbewerbsvorteile verschaffen und effizienter arbeiten. Eine solide TP-Dokumentation trägt nicht nur zur Einhaltung

der Vorschriften bei, sondern macht Geschäftsprozesse auch transparenter und profitabler.

Die Zusammenarbeit mit einem Berater, der sich auf beiden Seiten der Grenze auskennt, ist ein echter Pluspunkt. Ein erfahrener Experte hilft Unternehmen, Steuerabkommen und Finanzstrukturen optimal zu nutzen – und vermeidet böse Überraschungen oder teure Korrekturen. So kann man sich als Unternehmer voll und ganz auf Wachstum und Innovation konzentrieren. Das macht internationale Expansion noch attraktiver. \



Thom Fraterman

column

Zakendoen over de grens: groeikansen en strategische voordelen

- **Steeds meer ondernemers durven over landsgrenzen heen te kijken en breiden hun activiteiten uit naar het buitenland. Logisch: zowel Nederland als Duitsland bieden met hun stabiele economieën, innovatieve sectoren en sterke handelsnetwerken, volop groeimogelijkheden. De kansen om nieuwe markten aan te boren, waardevolle samenwerkingen op te zetten en schaalvoordelen te behalen, blijken vaak groot.**

Een mooi voorbeeld hiervan speelde zich onlangs af bij een klant van ons kantoor: een onderneming die de sprong heeft gewaagd naar Duitsland. Dankzij een doordachte fiscale strategie en een goed opgezette transfer pricing-documentatie (TP-documentatie) kon dit bedrijf zonder obstakels groeien en nieuwe klanten bedienen. Door heldere prijsafspraken te hanteren, versterkten ze hun marktpositie. Recent vond er een Duitse belastingcontrole plaats, en dankzij de solide voorbereiding en goede documentatie werd deze soepel afgerond. Dit onderstreept hoe belangrijk een sterke strategie is voor duurzame groei.

Succesvol zakendoen in het buurland begint met een goed begrip van de fiscale regelgeving en de zakelijke cultuur. Door hier slim gebruik van te maken, kunnen bedrijven hun concurrentievoordeel vergroten en efficiënter opereren. Een gedegen TP-documentatie draagt niet alleen bij aan compliance, maar helpt ook om bedrijfsprocessen transparanter en winstgevender te maken.

Samenwerken met een adviseur die beide kanten van de grens goed kent, biedt naar mijn mening een extra voordeel. Een deskundige gids helpt ondernemers optimaal gebruik te maken van belastingverdragen en financiële structuren, en voorkomt teleurstelling en kostbare hersteltrajecten. Hierdoor kunt u zich als ondernemer volledig blijven richten op succesvolle groei en innovatie. Dit maakt internationale expansie nog aantrekkelijker.

Zakendoen over de grens biedt een wereld aan mogelijkheden voor ondernemers die goed voorbereid zijn. Met de juiste strategie en kennis van de fiscale spelregels kun je nieuwe markten veroveren, je bedrijf laten groeien en internationaal succesvol opereren. De sleutel tot succes? De kansen benutten en tijdig de juiste expertise inschakelen om deze kansen maximaal te verzilveren.\

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

WFG – wij ondersteunen zonder grenzen

-  De samenwerking over de Duits-Nederlandse grens kan bedrijven veel potentieel bieden. Hoe waardevolle kennis kan worden uitgewisseld om innovatie te stimuleren en hoe nieuwe omzetkansen kunnen worden benut, laat de Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) zien met haar nieuwe strategie voor de „doelmarkt Nederland“. Het Interreg-project „Smart Solution Labs“, dat onder leiding staat van de WFG, richt zich op onderzoeks- en ontwikkelingssprints. Bedrijven aan beide zijden van de grens profiteren van kennisuitwisseling met internationale studenten. Of het nu gaat om persoonlijk advies of workshops, bij de internationaliseringsbegeleiding ondersteunt de WFG bedrijven met uitgebreide expertise. Denk aan cruciale onderwerpen als douaneafhandeling en andere essentiële aspecten om succesvol de Nederlandse markt te betreden.

Smart Solution Labs

Het Interreg-VI-project „Smart Solution Labs“ koppelt grensoverschrijdende studententeams aan bedrijven. De WFG werkt hierbij samen met Verenigde Maakindustrie Oost

Nederland, Saxion Hogeschool, Westfälische Hochschule Bocholt en FH Münster. Acht weken lang lossen acht studenten uit verschillende disciplines een bedrijfsuitdaging op.

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

WFG – wir fördern grenzenlos

-  Die Nachbarschaft über die deutsch-niederländische Grenze hinweg wirtschaftlich zu nutzen, kann für Unternehmen potenzialreich sein. Wie sich wertvolles Wissen zur Innovationsförderung austauschen oder neues Umsatzpotenzial heben lässt, zeigt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) deutschen und niederländischen Unternehmen mit ihrer neuen Strategie zum „Zielmarkt Niederlande“. So geht es beim Interreg-Projekt „Smart SolutionLabs“, das die WFG federführend leitet, um Forschungs- und Entwicklungs-Sprints. Unternehmen beidseits der Grenze können vom interdisziplinären Wissensaustausch mit internationalen Studierenden profitieren. Ob persönliche Beratung oder Workshop – bei der Internationalisierungsberatung werden Unternehmen mit viel Expertise bei zentralen Themen wie Zollabwicklung u.v.m. für einen erfolgreichen Weg auf dem Absatzmarkt Niederlande unterstützt.

Smart Solution Labs

Kernidee des Interreg-VI-Projektes „Smart Solution Labs“ ist es, grenzüberschreitende Studierendenteams als offene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen mit Unternehmen zusammenzubringen. In der Praxis sieht das so aus:

Für Unternehmen organisiert die WFG gemeinsam mit den Projektpartnern Vereinigte Maakindustrie Oost Nederland, Saxion Hogeschool, Westfälische Hochschule Bocholt und FH Münster jeweils achtwöchige Projektphasen, in denen sich acht Studierende aus verschiedenen Fachrichtungen der drei beteiligten Hochschulen mit einer Aufgabenstellung der Unternehmen beschäftigen. 14

Tot nu toe hebben 14 bedrijven aan beide zijden van de grens succesvol deelgenomen. Een voorbeeld is laboratoriumsysteemproducent Zeton uit Enschede. Studenten optimaliseerden daar de koelprocessen van vloeistoffen in proefinstallaties. "Ze combineerden kennis uit werktuigbouwkunde, bionica en bedrijfskunde. De oplossingen moesten zowel innovatief als economisch haalbaar zijn", aldus WFG-projectcoördinator Renate Warmers.

Ook Bo Soolsma, projectingenieur bij Zeton, is enthousiast: "Het was geweldig om te zien hoe studenten hun diverse studieachtergronden in hun oplossingen verwerkten." Na afloop presenteerden ze verschillende oplossingsrichtingen, die Zeton nu verder ontwikkelt. Een van de studenten is inmiddels zelfs gestart met een stage bij het bedrijf. "Dit soort samenwerkingen leidt tot waardevolle connecties en kan resulteren in stages of zelfs vaste banen", benadrukt Warmers.

Bij Lücke, een specialist in folies uit Stadtlohn, voerden studenten marktonderzoek uit voor een nieuw product. Ze brachten potentiële klanten in kaart en stelden een lijst op met veelbelovende contacten. ➤

*In de Smart Solution Labs werken studenten aan nieuwe concepten en probleemoplossingen voor Duitse en Nederlandse bedrijven.
In den Smart Solution Labs arbeiten die Studierenden an neuen Konzepten und Problemlösungen für deutsche und niederländische Unternehmen.*



Unternehmen dies- und jenseits der deutsch-niederländischen Grenze haben bereits erfolgreich an den Smart Solution Labs teilgenommen. Dazu zählt zum Beispiel der Hersteller von Laborsystemen Zeton aus Enschede. Dort haben die Studierenden den Kühlungsprozess von Flüssigkeiten in Versuchsanlagen überarbeitet. „Dabei haben die Studierenden hier ihr gesamtes Wissen aus dem Bereich Ingenieurwesen, Bionik und auch Businessmanagement eingebracht. Die Ideen sollen schließlich nicht nur innovativ sein, sondern sich auch wirtschaftlich für das Unternehmen rechnen“, resümiert WFG-Projekt Koordinatorin Renate Warmers. Diesen interdisziplinären Ansatz lobte auch Bo Soolsma, Projektingenieurin bei Zeton: „Es war toll, wie sie ihre vielfältigen Studienhintergründe in ihre Lösungen eingebracht haben.“ Nach der Projektphase haben die Studierenden Zeton verschiedene Ansätze präsentiert, die das Unternehmen nun eigenständig weiterentwickeln kann. Eine der Studierenden absolviert sogar ein Praktikum bei Zeton. „So ergeben sich für beide Seiten wertvolle Kontakte, die auch zu Praktika oder sogar Stellenangeboten führen“, betont Warmers mit Blick auf die Fachkräftesicherung.

Bei dem Stadtlohner Spezialisten für Folien Lücke haben die Studierenden Marktforschung für ein neues innovatives Produkt betrieben. Dazu haben sie ermittelt, wo potenzielle Kunden für das Lücke-Produkt zu finden sind und wie sich diese erreichen lassen. Die Studierenden stellten eine Liste mit aussichtsreichen Kunden und Geschäftspartnern zusammen, sodass das Vertriebsteam von Lücke direkt loslegen konnte. Geschäftsführer Hendrik Lücke

resümierte: „Die Teilnahme an den Smart Solution Labs war eine bereichernde Erfahrung. Die kreativen und praxisnahen Ansätze der Studierenden haben uns interessante Impulse geliefert und neue Perspektiven eröffnet.“

Noch rund ein Jahr laufen die Smart Solution Labs in der Grenzregion. Ein Jahr, in dem noch zwei Runden mit insgesamt acht Studierenden-Gruppen bei 16 Unternehmen Innovationen voranbringen wollen. Im März 2025 startet die nächste Runde. „Unternehmen können sich laufend für die Smart Solution Labs anmelden“, informiert WFG-Projekt Koordinatorin Warmers. 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 die Provinz Overijssel sowie das deutsche Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klima und Energie NRW – das Projekt.

WFG-Internationalisierungsberatung

Wie deutsche Unternehmen auf dem niederländischen Markt besser Fuß fassen können, ist Schwerpunktthema der neuen Internationalisierungsberatung der WFG. Das kostenlose Angebot umfasst mehrere Bausteine, die sich an den unterschiedlichen Phasen der Markterschließung orientieren. „Zunächst ermitteln wir in einer Einzelberatung, ob das Produkt oder die Dienstleistung des Unternehmens überhaupt für das Zielland geeignet ist, wie der Markt aufgebaut ist und wo sich Zielgruppen finden“, erläutert Karina Holtkamp aus der WFG-Betriebsberatung. ➤

“De deelname aan Smart Solution Labs was een verrijkende ervaring. De creatieve en praktijkgerichte aanpak gaf ons waardevolle nieuwe perspectieven”, zegt directeur Hendrik Lücke.

De Smart Solution Labs lopen nog een jaar door in de grensregio. In maart 2025 start een nieuwe ronde. In totaal doen er acht studententeams en 16 bedrijven mee. “Bedrijven kunnen zich voortdurend aanmelden”, geeft Warmers aan. Het project wordt gefinancierd door het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling en ondersteund door drie Interreg-partners: het Nederlandse ministerie van Economische Zaken, de provincie Overijssel en het Duitse ministerie van Economie, Industrie, Klimaat en Energie NRW.

WFG-internationaliseringsadvies

Hoe kunnen Duitse bedrijven beter voet aan de grond krijgen op de Nederlandse markt? Dit is de kernvraag van het nieuwe internationaliseringsadvies van de WFG. Dit gratis adviesprogramma bestaat uit verschillende modules die inspelen op de verschillende fasen van marktverkenning.

“We beginnen met een individueel gesprek. We analyseren of het product of de dienst geschikt is voor de Nederlandse markt, hoe de marktstructuur eruitziet en waar potentiële klanten zich bevinden”, legt Karina Holtkamp van de WFG uit. Daarna volgen concrete voorbereidingen: Hoe werkt de verkoop in Nederland? Welke meld- en documentatieverplichtingen gelden er?

De WFG brengt bedrijven in contact met adviseurs en instanties zoals kamers van koophandel, die ondersteuning bieden op het gebied van financiering en juridische zaken. Daarnaast is er financiële ondersteuning beschikbaar voor beursdeelname in het buitenland. Via het „Messe meets Mittelstand“-programma van NRW kunnen MKB's tot 50% subsidie ontvangen (maximaal €7.500 per jaar) voor deelname aan internationale beurzen.

Verder organiseert de WFG samen met partners zoals EUREGIO, NRW.BANK, Volksbank Westmünsterland eG, wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, IHK Nord Westfalen en NRW.Global Business diverse informatiebijeenkomsten. Denk aan internationaliseringssprekdagen, workshops over marktverkenning en Nederland-dagen. “Vrij vertaald naar ons motto: WFG – wij ondersteunen zonder grenzen”, aldus Holtkamp. \

Danach geht es um die Vorbereitung für den Schritt ins Nachbarland: Wie funktioniert der Vertrieb auf dem niederländischen Markt? Welche Melde- und Dokumentationspflichten müssen Betriebe erfüllen? Das WFG-Team vermittelt dabei Kontakte zu Beratern und Kammern, die zum Beispiel bei der Finanzierung und rechtlichen Absicherung von Exportgeschäften unterstützen können.

Ein weiterer Baustein sind Förderprogramme für Messeauftritte im Ausland, wie beispielsweise „Messe meets Mittelstand“ vom Land NRW. Kleine und mittelständische Unternehmen können dabei Zuschüsse von bis zu 50 Prozent (maximal 7.500 Euro pro Jahr) für Messeauftritte und Gemeinschaftsstände im Ausland sowie internationale Messen im Inland bekommen.

Darüber hinaus organisiert die Internationalisierungsförderung der WFG in Kooperation mit verschiedenen Partnern wie zum Beispiel EUREGIO, NRW.BANK, Volksbank Westmünsterland eG, wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld sowie IHK Nord Westfalen und NRW.Global Business Informationsveranstaltungen. Dazu zählen zum Beispiel regelmäßige Internationalisierungssprektage sowie Workshops zum Thema „Markterschließung Niederlande“, bei denen die Teilnehmenden Impulse für das Auslandsgeschäft erhalten. Außerdem veranstaltet die WFG in Zusammenarbeit mit der IHK, EUREGIO und der NRW.BANK Niederlande-Sprektage, an denen Unternehmen sich individuell und unverbindlich beraten lassen können. „Frei nach dem Motto: WFG – wir fördern grenzenlos“, betont Holtkamp. \

Met workshops en informatiebijeenkomsten heeft de WFG haar aanbod op het gebied van internationaliseringsadvies voor de Nederlandse markt uitgebreid.

Mit Workshops und Infoveranstaltungen hat die WFG ihr Angebot im Bereich der Internationalisierungsberatung für den Zielmarkt Niederlande ausgebaut.





Nachhaltiges Auto-Recycling – für eine grünere Zukunft!

Sie suchen hochwertige recycelte Autoteile? In Gronau setzen wir auf Nachhaltigkeit, Wiederverwendung und Kreislaufwirtschaft. Wir recyceln Autos auf umweltfreundliche Weise und bieten eine große Auswahl an Ersatzteilen für deutsche und niederländische Kunden.

- ✓ Großes Angebot an gebrauchten Auto-Ersatzteilen
- ✓ Nachhaltige Verarbeitung nach strengen Umweltstandards
- ✓ Hochwertige recycelte Ersatzteile
- ✓ Alle Teile einfach über unsere Website zu finden
- ✓ Wie leisten einen Beitrag zur Kreislaufwirtschaft
- ✓ Schnelle Lieferung in Deutschland & den Niederlanden
- ✓ Ankauf von Autos und Nutzfahrzeugen

Kies voor een groenere toekomst – kies voor duurzame autorecycling!

Op zoek naar hoogwaardige gerecyclede auto-onderdelen? Bij ons in Gronau zetten we in op duurzaamheid, hergebruik en een circulaire economie. Wij recycelen auto's op een milieuvriendelijke manier en bieden een breed assortiment onderdelen aan voor zowel Duitse als Nederlandse klanten.

- ✓ Groot aanbod gebruikte auto-onderdelen
- ✓ Duurzame verwerking volgens strenge milieunormen
- ✓ Hoogwaardige gerecyclede onderdelen
- ✓ Alle onderdelen eenvoudig te vinden via onze website
- ✓ Bijdragen aan een circulaire economie
- ✓ Snelle levering in Duitsland & Nederland
- ✓ Aankoop van auto's en bedrijfswagens

Tenwinkel

Kraantestsystemen op maat

Voor industriële bedrijven is het een vaste jaarlijkse taak: de verplichte keuring van kranen in productiehallen. Afhankelijk van de grootte en uitvoering van de installatie zijn hiervoor specifieke testsystemen nodig. Dit zijn gewichten die de kraan veilig en correct moet kunnen tillen en verplaatsen. Tenwinkel in Vreden, vlak bij de Duits-Nederlandse grens, produceert precies deze testgewichten. Het bedrijf is één van de weinige spelers wereldwijd in deze niche en specialiseert zich in op maat gemaakte testsystemen.

Met zijn kraantestsystemen heeft Tenwinkel een unieke positie in de markt veroverd. "Door wetgeving heeft elk industrieel bedrijf minstens één keer per jaar testgewichten nodig voor de kraankeuring. Huren is dan een optie, maar brengt

planningsuitdagingen met zich mee", zegt Markus Tenwinkel, die samen met zijn broer Stefan Tenwinkel de directie vormt. Voor een keuring zijn drie dingen nodig: het juiste testsysteem, een beschikbare keuringsafpraak en een stillegging van productie- en opslagruimtes. "Die planning is lastig in een bedrijfsomgeving waar flexibiliteit en efficiëntie steeds belangrijker worden. Daarom kiezen steeds meer bedrijven ervoor om zelf testapparatuur aan te schaffen. Zo kunnen ze flexibeler en zonder lange wachttijden keuren, op een moment dat in hun productieplanning past", legt Markus Tenwinkel uit.

Modulaire testsystemen

Tenwinkel biedt een breed scala aan testsystemen. Van kleine testgewichten van vijf kilo tot systemen van 165 ton. De testsystemen zijn modulair opgebouwd. Ze bestaan uit meerdere betonnen platen die, afhankelijk van de machine die getest moet worden, met verbindingbouten aan elkaar gekoppeld en gestapeld kunnen worden. Hierdoor kan één systeem verschillende gewichten simuleren.

Tenwinkel

Kranprüfsysteme nach Maß

Bei jedem Industrieunternehmen steht sie mindestens einmal im Jahr auf dem Plan: die sachkundige und gesetzlich vorgeschriebene Prüfung der Krane in ihren Produktionshallen. Je nach Größe und Auslegung der Anlagen sind dafür bestimmte Prüfsysteme nötig, also Gewichte, die der Kran ordnungsgemäß und sicher heben und bewegen können muss. Genau diese Prüfungsgewichte fertigt Tenwinkel unweit der deutsch-niederländischen Grenze in Vreden an. Das Unternehmen ist weltweit einer der wenigen Hersteller in diesem Bereich und hat sich dabei auf individuelle Prüfsysteme spezialisiert.

Mit den Prüfsystemen für Krane hat das Vredener Unternehmen erfolgreich eine Marktnische besetzt. „Durch die gesetzlichen Vorgaben benötigt jedes Industrieunternehmen mindestens einmal im Jahr verschiedene Prüfungsgewicht für seine Krane. Sich diese jedes

Mal auszuleihen, ist aber mitunter eine Herausforderung für die Planung“, weiß Markus Tenwinkel, gemeinsam mit seinem Bruder Stefan Tenwinkel Geschäftsführer. Das passende Prüfsystem und ein freier Termin beim Prüfer sind zwei Bedingungen. Die dritte greift tiefer in die Betriebsabläufe ein: Produktion und Lager, in denen die Krane eingesetzt werden, müssen während dieser Zeit ruhen. „Diese drei Aspekte terminlich unter einen Hut zu bekommen, ist im alltäglichen Geschäft, bei dem es mehr denn je um effiziente und flexible Produktionsabläufe geht, nicht leicht. Daher haben viele Unternehmen mittlerweile für sich erkannt, dass es sinnvoller ist, eigene Prüfgeräte anzuschaffen, die sie dann flexibel ohne große Vorlaufzeit für eine Prüfung einsetzen können, wenn es ihre Produktionsauslastung zulässt“, erläutert Markus Tenwinkel.

Systeme nach dem Baukastenprinzip

Das Spektrum an Prüfsystemen, die Tenwinkel am Standort in Vreden fertigt, ist groß. Angefangen bei kleinen Prüfungsgewichten von fünf Kilogramm bis hin zu 165 Tonnen kann das Unternehmen für jeden Bedarf die passende Gewichtsklasse liefern. Die Systeme entwickelt Tenwinkel dabei nach dem Baukastenprinzip: Ein Kranprüfsystem besteht aus mehreren Beton-Platten, die je nach Anforderung an die

De directeuren Markus (links) en Stefan Tenwinkel ontwikkelden samen met hun team kraantestsystemen voor verschillende gewichtsklassen.

Die Geschäftsführer Markus (links) und Stefan Tenwinkel haben mit ihrem Team Kranprüfsysteme für unterschiedliche Gewichtsklassen entwickelt.



Met de testgewichten van Tenwinkel worden kranen deskundig getest op hun functionaliteit.
Mit den Prüfungsgewichten von Tenwinkel erfolgt die sachkundige Funktionsprüfung von Kranen.

 De standaardafmetingen zijn: Europallet-formaat (0,8 x 1,2 meter) voor gewichten van 5 tot 6.500 kilo, 1 x 1,5 meter voor gewichten tussen 250 kilo en 12 ton, 1,5 x 2 meter voor gewichten tussen 1.000 kilo en 165 ton. "Systemen tot 30 ton kunnen met een onderwagen geleverd worden, zodat ze eenvoudig met een heftruck van 2,5 tot 4 ton verplaatst kunnen worden", zegt Stefan Tenwinkel. Afwijkende, op maat gemaakte ontwerpen zijn dankzij de eigen matrijzenproductie ook mogelijk.

Niet alleen bovenloopkranen, maar ook hefplatforms, machines van Deutsche Bahn en bergingstanks van de Bundeswehr en het Amerikaanse leger worden getest met de zware testgewichten van Tenwinkel. "Vroeger gebruikte men soms een kist met zware materialen, maar dat voldoet niet meer aan de strenge regelgeving en documentatie-eisen. Testgewichten moeten zeer nauwkeurig zijn, met een maximale afwijking van 2,5 procent. Daarom worden ze bij ons gewogen en gecontroleerd tijdens het gietproces. Onze procedures zijn gecertificeerd, want het gaat uiteindelijk om de veiligheid van medewerkers en producten", benadrukt Stefan Tenwinkel. Veel bedrijven realiseren zich dit nog onvoldoende. "Wie geen professionele testgewichten gebruikt, overtreedt niet alleen de veiligheidsvoorschriften, maar loopt bij schadegevallen ook een groot aansprakelijkheidsrisico", waarschuwt Stefan Tenwinkel. De testgewichten maken al meer dan tien jaar deel uit van het portfolio van Tenwinkel. ➤

 zu prüfende Maschine über Steckbolzen miteinander kombinierbar sind und aufeinandergestapelt werden können. So können mit nur einem System jeweils mehrere Prüf-Gewichte abgebildet werden.

Tenwinkel liefert die Systeme in drei verschiedenen Grundgrößen: in Europaletten-Größe von 0,8 Meter mal 1,20 Meter (für Prüfungsgewichte von 5 bis circa 6.500 Kilogramm), 1 Meter mal 1,50 Meter (für Prüfungsgewichte zwischen 250 Kilogramm und 12 Tonnen) sowie 1,50 Meter mal 2 Meter (für Prüfungsgewichte zwischen 1.000 Kilogramm und 165 Tonnen). „Die Systeme können bis 30 Tonnen mit einem Unterwagen geliefert werden, sodass ein müheloses Bewegen der Systeme mit einem kleinen Gabelstapler von 2,5 bis 4 Tonnen Traglast möglich ist“, erläutert Stefan Tenwinkel. Auch davon abweichende individuelle Anfertigungen sind dank der Produktion im eigenen Formenbau möglich.

Hallenkräne, aber auch Hebebühnen und Maschinen der Deutschen Bahn sowie Bergepanzer der Bundeswehr und der US Army werden so regelmäßig mit den Tenwinkel-„Schwergewichten“ auf ihre ordnungsgemäße Funktion getestet. „Früher reichte dafür oft auch eine Kiste mit schwerem Material, aber das ist heutzutage angesichts der strengen Vorschriften, Dokumentationspflichten und Prüfkriterien gar nicht mehr denkbar. Die Prüfungsgewichte müssen relativ genau sein – zulässig ist eine maximale Abweichung von plus 2,5 Prozent. ➤

De aanzet hiervoor kwam destijds van een kraankeuringbedrijf, dat bij het Vredense familiebedrijf een testsysteem bestelde waarmee zoveel mogelijk verschillende gewichtsklassen getest konden worden. „Zo ontstond het idee om een modulair systeem te ontwikkelen“, herinnert Markus Tenwinkel zich.

Contragewichten voor tractoren

Dat Tenwinkel alles weet over zware gewichten, is geen toeval. Sinds de oprichting door Heinrich Tenwinkel in 1959 draait het bedrijf om kilo's en tonnen. Het begon met ballastgewichten als contragewicht voor tractoren en landbouwmachines. Dit blijft de kernactiviteit, waarin Tenwinkel wereldwijd marktleider is. Daarnaast levert het bedrijf ballastgewichten voor bouwmachines, windturbines en andere industriële toepassingen. Dankzij de hoge dichtheid van het gebruikte zware beton zijn de gewichten compact. „Zo kunnen we tonnensware gewichten op een klein oppervlak produceren, waardoor ze toch hanteerbaar blijven“, legt Markus Tenwinkel uit. De productie, van matrijs tot gietproces en lakafwerking, gebeurt volledig in eigen beheer. Speciale coatings, zoals stofarme of corrosiebestendige oppervlakken voor de farmaceutische sector, behoren ook tot de mogelijkheden. De ballast- en testgewichten van Tenwinkel worden door heel Duitsland geleverd en geëxporteerd naar Europa, de VS en Afrika.

Innovaties en nieuwe toepassingen

Met hun specialistische kennis ontdekken de 60 medewerkers van Tenwinkel steeds nieuwe niches. Zo ontwikkelde het team recent de Block Maxx, een mobiel en gecertificeerd systeem voor terreurpreventie, en de TW-Poller, een beschermepaal voor hallenhoeken als aanrijdbeveiliging voor regenpijpen, inritten en poorten.

„Ons team is innovatief – als er geen oplossing bestaat, bedenken we die gewoon zelf“, vat Stefan Tenwinkel samen. \



Daher werden sie bei uns mit einer Waage kontrolliert gegossen. Unsere Prozesse sind dafür zertifiziert. Schließlich geht es hier um die Sicherheit von Mitarbeitenden und Produkten“, betont Stefan Tenwinkel. Auch wenn das Bewusstsein dafür bei den Industrieunternehmen steige, hätten das längst noch nicht alle Betriebe auf dem Schirm. „Wer hier keine Prüfung mit einem professionell gefertigten Prüfgewicht vorweisen kann, verstößt nicht nur gegen Sicherheitsvorschriften, sondern hat im Schadensfall auch ein großes Haftungsproblem“, warnt der Ingenieur.

Die Prüfgewichte sind seit über zehn Jahren fester Bestandteil des Portfolios von Tenwinkel. Den Anstoß dafür hat damals ein Kranprüfungsunternehmen gegeben, das bei dem Vredener Familienunternehmen ein Prüfsystem in Auftrag gab, mit dem es möglichst viele verschiedene Gewichtsklassen testen konnte. „So kam die Idee, ein modulares System zu entwickeln“, blickt Markus Tenwinkel zurück.

Gegengewichte für Traktoren

Dass die Vredener sich mit Schwergewichten aller Art auskennen, kommt nicht von ungefähr. Denn seit der Gründung des Unternehmens durch Vater Heinrich Tenwinkel im Jahr 1959 geht es um Kilos und Tonnen. Tenwinkel startete damals mit Ballastierungen als Gegengewichte für Front und Heck von Traktoren und landwirtschaftliche Maschinen, damit diese stabil bleiben – bis heute bildet dieser Bereich das Kerngeschäft des Unternehmens, das in diesem Segment Weltmarktführer ist. Hinzukommen der große Bereich der Baumaschinen sowie Betonballast-Lösungen für Windkraftanlagen und andere industrielle Anwendungen. Dafür hat Tenwinkel eine eigene Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung aufgebaut, die stets an neuen Systemen tüftelt. „Wir arbeiten dabei mit Schwerbeton, der durch seine Dichte deutlich kompakter ist als herkömmlicher Beton. So können wir sehr schwere Gewichte auf vergleichsweise wenig Fläche abbilden – selbst tonnenschwere Gewichte bleiben so in gewisser Weise handlich“, beschreibt Markus Tenwinkel. Von der Anfertigung der passenden Form für die Gewichte über den Guss bis hin zur individuellen Lackierung übernimmt das Team dabei sämtliche Produktionsprozesse. Auch Spezialbeschichtungen, etwa staubarme, korrosionsbeständige Oberflächen für den Einsatz im Pharmabereich, gehören dazu. Die Gegen- und Prüfgewichte liefert Tenwinkel deutschlandweit, auch in europäische Nachbarländer sowie in die USA und nach Afrika wurde schon exportiert.

Mit seinem speziellen Know-how erschließt das Tenwinkel-Team aus aktuell über 60 Mitarbeitenden auch immer wieder neue Nischen: Zuletzt entwickelten die Vredener unter anderem den Block Maxx, ein mobil einsetzbares und zertifiziertes System für den Terrorschutz, sowie den TW-Poller, ein Halleneckschutz, der als Anfahrtschutz für Regenfallrohre, Einfahrten, Hallentore oder als Einlauf-Stopper für Tor-Anlagen dient. „Unser Team ist sehr innovativ unterwegs – wenn es keine passende Lösung gibt, dann erfinden wir sie eben“, bringt es Stefan Tenwinkel auf den Punkt. \

Urenco samen sterk in Almelo en Gronau

Jörg Harren en Ad Louter zien elkaar wekelijks. De managing directors van respectievelijk Urenco Deutschland (Gronau) en Urenco Nederland (Almelo) houden vlak bij elkaar kantoor. Dat biedt voordelen. In gesprek met beide directeuren over grensoverschrijdend samenwerken, bedrijfscultuur en de positie van Urenco binnen het geopolitieke speelveld.

 Het is een gegeven waar veel inwoners in het grensgebied niet dagelijks bij stilstaan. Er is wereldwijd slechts een handvol uraniumverrijkers zoals Urenco. Het bedrijf verrijkt uranium zodat kernenergiecentrales over de hele wereld er CO2-neutrale elektriciteit mee op kunnen wekken. Het verrijken gebeurt met ultracentrifuges, in totaal op vier locaties. Twee daarvan bevinden zich dichtbij huis, aan beide kanten van de landsgrens.

‘Ja, het is inderdaad best bijzonder’, aldus Jörg. ‘We kunnen veel van elkaar leren en dat doen we ook steeds meer. Wat zoal? Nou, de pragmatische benadering van Nederlanders bijvoorbeeld. Iets wat ik thuis ook meemaak, want mijn vrouw is half Nederlands.’ Ad: ‘Jij noemt ons pragmatisch, maar jullie zijn juist heel gedisciplineerd.’

‘We kunnen veel van elkaar leren en dat doen we ook steeds meer’

Maar uiteindelijk verschillen onze culturen niet zoveel van elkaar, vind ik. Zeker als je het vergelijkt met andere landen. Dat merk je als je intensief samenwerkt. In de nucleaire industrie is een kritische en vragende houding cruciaal. Dat kunnen we zowel in Gronau als Almelo prima.’

Hechter

De samenwerking tussen beide locaties is in de loop der jaren hechter geworden. ‘Sommige collega’s wonen in Nederland en werken in Duitsland, en andersom. We wisselen ook steeds vaker kennis uit. Onze technologieafdeling in Gronau heeft veel Nederlandse medewerkers. Medewerkers lopen regelmatig een dag mee bij elkaar. Dat zorgt voor een gevoel van eenheid binnen Urenco. Iemand met een frisse blik ziet andere dingen dan een collega die er al jaren werkt’, zegt Jörg. Wat goed werkt, is een mix van formele en informele uitwisselingen. Een informeel voorbeeld is een gemeenschappelijke bezoek aan FC Twente, waar beide Urenco-vestigingen vaste kaarten hebben.

Een ander belangrijk thema is duurzaamheid. Urenco wil in 2040 klimaatneutraal zijn. ‘We werken samen aan het terugdringen van onze CO2-voetafdruk en vinden elkaar gemakkelijk in onze doelen. Bijvoorbeeld door expertise te delen over het aanleggen van zonneparken op onze terreinen. We verwachten zelfs dat we onze net-zero-doelstelling eerder halen dan gepland’, aldus Ad.

Geopolitiek

Door de groeiende vraag naar nucleaire energie breidt Urenco de productiecapaciteit uit. ‘Onze orderportefeuille is de afgelopen drie jaar verdubbeld. Op beide locaties werken we aan uitbreiding, waarbij we van elkaar leren hoe we dat het beste aanpakken’, vertelt Ad.

Geopolitieke ontwikkelingen spelen een steeds grotere rol. ‘De Europese nucleaire alliantie groeit, met inmiddels zestien landen en 120 bedrijven die zich inzetten voor een verdrievoudiging van de nucleaire capaciteit in 2050. De oorlog in Oekraïne heeft de discussie over energiezekerheid versneld. ➤



Jörg Harren en Ad Louter

Urenco: gemeinsam stark in Almelo und Gronau

Jörg Harren und Ad Louter sehen sich wöchentlich. Die Büros der Geschäftsführer von Urenco Deutschland (Gronau) und Urenco Nederland (Almelo) liegen nah beieinander. Das bietet Vorteile. Ein Gespräch mit beiden Geschäftsführern über grenzüberschreitende Zusammenarbeit, Unternehmenskultur und die Position von Urenco im geopolitischen Kontext.

Es ist eine Realität, über die viele Einwohner der Grenzregion nicht täglich nachdenken: Weltweit gibt es nur eine Handvoll Urananreicherungsanlagen wie Urenco. Das Unternehmen reichert Uran an, sodass Kernkraftwerke in aller Welt hiermit CO₂-neutralen Strom erzeugen können. Die Anreicherung erfolgt mit Zentrifugen, insgesamt an vier Standorten. Zwei davon befinden sich in unmittelbarer Nähe, auf beiden Seiten der Landesgrenze.

„Ja, das ist schon etwas Besonderes“, sagt Dr. Jörg Harren. „Wir können viel voneinander lernen, und das tun wir auch immer mehr. Was zum Beispiel? Nun, den pragmatischen Ansatz der Niederländer. Das erlebe ich auch zu Hause, denn meine Frau ist zur Hälfte Niederländerin.“ Ad Louter: „Du nennst uns pragmatisch, ihr dagegen seid sehr diszipliniert. Aber letztlich unterscheiden sich unsere Kulturen nicht so sehr voneinander, finde ich. Vor allem im Vergleich zu anderen Ländern. Das merkt man, wenn man intensiv zusammenarbeitet. In der Nuklearindustrie ist eine kritische und hinterfragende Haltung entscheidend. Das können wir sowohl in Gronau als auch in Almelo gut.“

Engere Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Standorten ist im Laufe der Jahre enger geworden. „Einige Kollegen wohnen in den Niederlanden und arbeiten in Deutschland, und umgekehrt. Wir tauschen auch immer öfter Wissen aus. Unsere Technologieabteilung in Gronau hat viele niederländische Mitarbeiter. Unsere Mitarbeiter arbeiten regelmäßig einen Tag auf der einen Seite der Grenze. Das schafft ein Gefühl der Zusammengehörigkeit bei Urenco. Jemand mit einer frischen Perspektive sieht andere Dinge als ein Kollege, der schon seit Jahren dort arbeitet“, sagt Jörg Harren. Was gut funktioniert, ist eine Mischung aus formellen und informellen Austauschformen. Ein Beispiel für so einen informellen Austausch ist ein gemeinsamer Besuch bei FC Twente, wo beide Urenco-Standorte Saisonkarten haben.

Ein weiteres wichtiges Thema ist Nachhaltigkeit. Urenco will bis 2040 klimaneutral sein. „Wir arbeiten zusammen daran, unseren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren und finden in unseren Zielen leicht zueinander. Zum Beispiel, indem wir unser Fachwissen beim Bau von Solarparks an unseren Standorten teilen. Wir erwarten sogar, dass wir unser Netto-Null-Ziel früher erreichen als geplant“, sagt Ad Louter.





Over Urenco

De internationale Urenco Group heeft vestigingen in Nederland (Almelo), Duitsland (Gronau), het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. In zowel Almelo als Gronau zijn ongeveer vierhonderd mensen werkzaam.

Urenco is een nucleaire onderneming waar uranium voor kerncentrales wordt verrijkt met unieke ultracentrifugetechnologie. In Almelo worden met deze techniek ook diverse isotopen voor industriële, medische en onderzoektoepassingen geproduceerd. In Gronau zit de technologieafdeling van de hele Group, waar gewerkt wordt aan innovaties en grote investeringsprojecten.

Het bedrijf vormt een belangrijke schakel in de productie van betaalbare elektriciteit zonder CO₂-uitstoot. Kernenergie is een veilige en efficiënte vorm van energie. Klanten zijn elektriciteitsbedrijven met kerncentrales wereldwijd. Met een marktaandeel van ongeveer één derde is de Urenco Group de grootste Westerse aanbieder van verrijkt uranium. De verrijkkingscapaciteit groeit nog steeds. Dit gebeurt veilig, betrouwbaar, met de modernste technologie en met zorg voor mensen, de omgeving en het milieu.

Über Urenco

Die internationale Urenco Group hat Standorte in den Niederlanden (Almelo), Deutschland (Gronau), Großbritannien und den Vereinigten Staaten. In sowohl Almelo als auch Gronau sind etwa 400 Mitarbeiter beschäftigt.

Urenco ist ein Nuklearunternehmen, das Uran für Kernkraftwerke mit einer einzigartigen geheimgeschützten Zentrifugen-Technologie anreichert. In Almelo werden mit dieser Technologie auch verschiedene Isotope für industrielle, medizinische und Forschungszwecke produziert. In Gronau befindet sich die Technologieabteilung der gesamten Gruppe, wo an Innovationen und großen Investitionsprojekten gearbeitet wird.

Das Unternehmen bildet ein wichtiges Bindeglied in der Produktion von bezahlbarem Strom ohne CO₂-Emissionen. Kernenergie ist eine sichere und effiziente Energiequelle. Kunden sind Energieversorgungsunternehmen mit Kernkraftwerken weltweit. Mit einem Marktanteil von etwa einem Drittel ist die Urenco Group der größte westliche Anbieter von angereichertem Uran. Die Anreicherungs-kapazität wächst weiter. Dies geschieht sicher, zuverlässig und mit Rücksicht auf Mensch, Umwelt und Umgebung.

 Tot voor kort was Rusland een belangrijke leverancier van nucleaire brandstof. Nu zien we een verschuiving naar westerse productie', legt Ad uit.

Jörg voegt toe: 'Urenco is een bijzonder bedrijf, omdat we als enige in meerdere landen verrijkingsfabrieken hebben en niet in handen zijn van één staat. Wij dragen bij aan de energievoorziening van een groot deel van de westerse wereld. In Nederland groeit de steun voor kernenergie, in Duitsland is op dit moment veel in beweging. Ik hoop dat de nieuwe Duitse regering openstaat voor heroverweging, zoals dat in Nederland al gebeurt.'

„Wir können viel voneinander lernen, und das tun wir auch immer mehr.“

Geopolitik

Wegen der wachsenden Nachfrage nach Kernenergie erweitert Urenco seine Produktionskapazität. „Unser Auftragsbestand hat sich in den letzten drei Jahren verdoppelt. An beiden Standorten arbeiten wir an Erweiterungen, bei denen wir voneinander lernen, wie wir dies am besten angehen“, erzählt Ad Louter.

Geopolitische Entwicklungen spielen eine zunehmend größere Rolle. „Die europäische Nuklearallianz wächst, mit mittlerweile sechzehn Ländern und 120 Unternehmen, die sich für eine Verdreifachung der Kernkraftkapazitäten bis 2050 einsetzen. Der Krieg in der Ukraine hat die Diskussion über die Energiesicherheit beschleunigt. Bis vor kurzem war Russland ein wichtiger Lieferant von Kernenergie. Jetzt sehen wir eine Verlagerung hin zur westlichen Produktion“, erklärt Ad Louter.

Jörg Harren fügt hinzu: „Urenco ist ein besonderes Unternehmen, weil wir als einziges Unternehmen in mehreren Ländern Anreicherungsanlagen haben und nicht im Besitz eines einzigen Staates sind. Wir tragen zur Energieversorgung eines großen Teils der westlichen Welt bei. In den Niederlanden wächst die Unterstützung für Kernenergie, in Deutschland ist derzeit viel in Bewegung. Ich hoffe, dass die neue deutsche Regierung einer Überprüfung ihres Standpunkts offen gegenübersteht, wie es in den Niederlanden bereits der Fall ist.“

Gemeinsam stärker:

TECH.LAND als Motor für euregionalen Fortschritt

Zu Wort kommen:

Fritz Jaeckel, Direktor der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen (IHK Nord Westfalen)

Victor-Jan Leurs, Direktor Twente Board

Hans Brouwers, Programm-Manager TECH.LAND, Oost NL

Aan het woord:

Fritz Jaeckel, directeur Chamber of Commerce and Industry of North Westphalia (IHK Nord Westfalen)

Victor-Jan Leurs, directeur Twente Board

Hans Brouwers, Program Manager TECH.LAND, Oost NL

 Es gibt wohl keinen anderen Ort in Europa, an dem Behörden, Bildungseinrichtungen und Unternehmen aus zwei Ländern so eng zusammenarbeiten wie in den östlichen Niederlanden und Nord-Westfalen. In einer Region mit fast fünf Millionen Einwohnern, 480.000 Unternehmen und mehr als zwanzig Universitäten und Hochschulen bündeln diese Triple-Helix-Partner ihre Kräfte. Ein treffendes Beispiel dafür ist TECH.LAND, das Innovationen in fünf Clustern vorantreibt: Batterien, Wasserstoff, Medizintechnik, Robotik und Kreislaufwirtschaft. Drei führende Köpfe von TECH.LAND kommen zu Wort: Victor-Jan Leurs, Fritz Jaeckel und Hans Brouwers.



Samen sterker:

TECH.LAND als motor voor eureregionale vooruitgang

 **Er is geen plek in Europa waar overheden, onderwijsinstellingen en bedrijven uit twee landen elkaar zo goed vinden als in Oost-Nederland en Nord-Westfalen. In een gebied met bijna vijf miljoen inwoners, 480.000 bedrijven en meer dan twintig universiteiten en hogescholen slaan deze triple-helix partners de handen ineen. Een treffend voorbeeld is TECH.LAND, dat innovatie aanjaagt binnen vijf clusters: batterijen, waterstof, medische technologie, robotica en circulaire economie. Drie leiders van TECH.LAND aan het woord: Victor-Jan Leurs, Fritz Jaeckel en Hans Brouwers.**

 Auf die Frage, ob es einen bestimmten Moment gab, in dem TECH.LAND an Dynamik gewann, muss Victor-Jan Leurs nicht lange überlegen. "Eine gemeinsame Mission ins Silicon Valley. Universitäten, Handelskammern, Lokalpolitik, Unternehmen und wir als Twente Board ließen uns 2022 dort im Bereich der Themen Energiesysteme und Batterien inspirieren. Aber auch die menschliche Energie war fast greifbar, alles kam zusammen. Ich erinnere mich gut daran, dass Fritz und ich zueinander sagten: Dies müssen wir festhalten, die Leute zusammenbringen, Niederländer und Deutsche... so viel Potenzial. Bereits ein Jahr zuvor wurde eine formelle Zusammenarbeit zwischen den Ost-Niederlanden, mit Twente im Zentrum, und Nord-Westfalen, mit Münster im Zentrum, unterzeichnet. Nach Silicon Valley haben wir uns nicht mehr aus den Augen verloren. Unsere grenzüberschreitende Strategie gewann an Fahrt, und das TECH.LAND-Programm, das offiziell im Frühjahr 2024 startete, ist eine großartige Umsetzung davon."

Was macht TECH.LAND und diese Grenzregion so einzigartig?

Victor-Jan Leurs: "Zunächst einmal, dass es die einzige grenzüberschreitende Triple-Helix-Zusammenarbeit in Europa ist. Also ein Knotenpunkt, in dem Behörden, Bildungswesen und Unternehmen zusammenarbeiten und Innovationen vorantreiben. Entscheidend ist, dass sich auch Unternehmen und Bildungseinrichtungen beteiligen und TECH.LAND nicht nur von den Behörden getragen wird."

Hans Brouwers: "Die Rolle der Unternehmer wurde kürzlich beispielsweise bei einer Veranstaltung im Chemiepark Marl im Ruhrgebiet sehr deutlich: Battle of Powers. Politiker, Wissenseinrichtungen und Vertreter der Industrie diskutierten dort über die Zukunft von Speichertechnologien für die Energiewende. Wird es Wasserstoff oder werden es Batterien sein? Vor allem aber: Wie können wir diese Herausforderung gemeinsam angehen? ➤

Op de vraag of er één duidelijk moment is waarop TECH.LAND in een stroomversnelling kwam, hoeft Victor-Jan Leurs niet lang na te denken. 'Een gezamenlijke missie naar Silicon Valley. Universiteiten, de handelskamers, lokale overheden, bedrijven en wij als Twente Board deden er in 2022 inspiratie op rondom het thema energiesystemen en batterijen. Ook de menselijke energie was bijna tastbaar, alles kwam samen. Ik weet nog goed dat Fritz en ik tegen elkaar zeiden: dit moeten we warm houden, de mensen bij elkaar, Nederlanders én Duitsers... Zo veel potentie. Een jaar eerder werd er al een formele samenwerking getekend tussen Oost-Nederland, met 'Twente' in de kern, en Nord-Westfalen met 'Münster' in de kern. Na Silicon Valley hebben we elkaar niet meer losgelaten. Onze cross-border strategie kwam daarna in een stroomversnelling en het TECH.LAND-programma, dat formeel startte in het voorjaar van 2024, is daar een prachtige uitwerking van.'

Wat maken TECH.LAND en deze grensregio zo uniek?

Victor-Jan: 'Allereerst dat het de enige grensoverstijgende triple-helix samenwerking is in Europa. Dus een hub waarin zowel overheid, onderwijs als ondernemers samenwerken en innoveren. Het feit dat ook bedrijven en onderwijs zijn aangehaakt en TECH.LAND niet alleen maar van de overheid is, is cruciaal.'

Hans: 'Die stem van ondernemers zagen we recent bijvoorbeeld heel mooi terug bij een event dat we organiseerden bij Chemiepark Marl in het Ruhrgebiet: Battle of Powers. Politici, kennisinstellingen en de industrie gingen er in gesprek over de toekomst van opslagtechnologieën voor de energietransitie. Wordt het waterstof? Worden het batterijen? Maar vooral: hoe pakken we samen die uitdaging op? ➤

„Wie können mittelgroße Flughäfen umweltfreundlicher werden? Eine Frage, die wir gemeinsam angehen“



Über achtzig Unternehmen und Startups waren anwesend. Später in diesem Jahr werden wir mit einigen von ihnen nach Brüssel reisen, um dort über die Energiewende zu sprechen, mit Wasserstoff als Schwerpunkt."

Fritz Jaeckel: "Um beim Silicon Valley zu bleiben: Wir sind kein vergleichbares Ökosystem und wollen es auch nicht sein. Unser großer Vorteil ist, dass wir auch Produktionsanlagen haben. Dort in Kalifornien produzieren sie im Grunde nur Ideen. Die Produktion erfolgt in Asien. In unserer Grenzregion können wir alles selbst herstellen, sei es in der Robotik, Verteidigungstechnologie oder Chipherstellung. Besonders die Chiptechnologie boomt natürlich. In Enschede wird in absehbarer Zeit eine hochmoderne Produktionsanlage für photonische Chips (New Origin, Red.) entstehen. Twente und die deutsche Grenzregion werden damit zum Mittelpunkt einer weltweiten Revolution in der Photonik. Auf der deutschen Seite

entsteht eine ähnliche Einrichtung für die Prüfung und Produktion von Batterien als Teil des deutschen Forschungsinstituts Fraunhofer. Kurz gesagt: Wir können uns enorm gegenseitig stärken."

Können Sie Beispiele für konkrete Herausforderungen nennen, die von TECH.LAND angegangen werden?

Fritz Jaeckel: "Wir prüfen, welche Schlüsseltechnologien und Partner wir haben und wie wir sie einsetzen können. Ein Beispiel: die Kombination der Flughäfen Münster-Osnabrück, der Batteriefabrik und des Flughafens Twente Airport. Wie können mittelgroße Flughäfen umweltfreundlicher werden? Batterielösungen spielen dabei eine wichtige Rolle. In Twente entwickeln wir Drohnen und Drohnensysteme, und mit Hilfe von TECH.LAND konnten wir die richtigen Partner zusammenbringen. Wenn man auf europäischer Ebene erfolgreich sein will, muss man zeigen, dass man auch eine europäische Vorgehensweise hat."

Hans Brouwers: "Eine der besten Entwicklungen, die ich sehe, ist die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaftlern von TNO und Fraunhofer. TECH.LAND hilft dabei, technologiegetriebene Fragen zu identifizieren und Akteure miteinander zu vernetzen."

Haben Sie das Gefühl, dass TECH.LAND bereits ausreichend gesehen und anerkannt wird?

Victor-Jan Leurs: "Ein Beginn ist auf jeden Fall gemacht, aber natürlich muss alles noch wachsen. Die Reaktionen derjenigen, mit denen wir sprechen, sind jedenfalls sehr begeistert. Das einzigartige Konzept wird wahrgenommen, und das Motto 'nicht reden, sondern handeln' wird geschätzt. Unsere Partner in TECH.LAND sehen es als Tor zum restlichen Europa."

Fritz Jaeckel: "Wir haben TECH.LAND sogar in den USA bei der Mayo Clinic, einem der größten Krankenhäuser der Welt, vorgestellt. Auch dort wurde über



‘Hoe kunnen middelgrote vliegvelden groener worden? Een vraagstuk waar we samen naar kijken’

unseren Ansatz gesprochen, eine schöne Anerkennung. Durch TECH.LAND erhalten internationale Partner und Unternehmen Zugang sowohl zu den Niederlanden als auch zu Deutschland. Damit machen wir uns wirklich einen Namen.“

Hans Brouwers: "In kurzer Zeit ist es uns gelungen, TECH.LAND regionale, nationale und internationale Bekanntheit zu verschaffen. Wichtig ist auch, dass es in den beteiligten Regionen breite Unterstützung findet. TECH.LAND muss aus seinem Schatten treten und sichtbarer werden."

Was sind die nächsten konkreten Schritte?

Fritz Jaeckel: "Kurzfristig wollen wir uns europäische Finanzierung sichern, zum Beispiel für Robotik, Medizintechnik und Wasserstoff. Aber wir können auch neue Themen hinzufügen, wie die Entwicklung der Verteidigungsindustrie. Die Niederlande bauen eine neue Panzerbrigade auf, Deutschland unterstützt das. Die Technologie kommt größtenteils aus Deutschland, aber wie geht man mit der Wartung um? Das bietet Chancen für niederländische Unternehmen."

Hans Brouwers: "Wir wollen ein europäischer Technologie- und Innovationsknotenpunkt sein, der Unternehmen und Startups anzieht. Die bereits bestehenden Startups müssen wir noch besser fördern. Wir haben zahlreiche vielversprechende Unternehmen, die weiter wachsen können und wichtig sind für europäische und globale Herausforderungen. Wir sind zuversichtlich, dass uns das gelingt." \

 Er waren ruim tachtig bedrijven en startups. Later dit jaar gaan we met een deel ervan naar Brussel. Daar praten we vooral over energietransitie, met focus op waterstof.'

Fritz: 'Om even bij Silicon Valley te blijven: we zijn niet eenzelfde ecosysteem en dat willen we ook niet zijn. Ons grote voordeel is dat we ook productiefaciliteiten aan boord hebben. Kijk, daar in Californië produceren ze welbeschouwd vooral ideeën. De productie gebeurt in Azië. Binnen onze grensregio kunnen we alles zelf maken, of het nou binnen robotica, defensie of chiptechnologie is. Zeker dat laatste vakgebied is natuurlijk booming. In Enschede krijgen ze als het een beetje meezit binnen afzienbare tijd een geavanceerde productiefaciliteit voor fotonische chips (New Origin, red.). Twente én de Duitse grensregio worden daarmee het middelpunt van een wereldwijde revolutie in fotonica. Aan de Duitse kant komt er iets soortgelijk voor het testen en produceren van batterijen, als onderdeel van het Duitse onderzoeksinstituut Fraunhofer. Kortom: we kunnen elkaar enorm versterken.'

Kunnen jullie voorbeelden noemen van concrete uitdagingen die aangevlogen worden vanuit TECH.LAND?

Fritz: 'We kijken welke sleuteltechnologieën en partners we in huis hebben en hoe we die kunnen inzetten. Een voorbeeld: de combinatie van de luchthavens Munster-Osnabrück, de batterijfabriek en Twente Airport. Hoe kunnen middelgrote vliegvelden groener worden? Batterijoplossingen spelen daar een belangrijke rol. In Twente ontwikkelen we drones en dronesystemen, en dankzij TECH.LAND konden we de juiste partijen samenbrengen. Als je op Europees niveau succesvol wilt zijn, moet je laten zien dat je een Europese benadering hebt.'

Hans: 'Een van de mooiste dingen die ik zie ontstaan, is de samenwerking tussen wetenschappers van TNO en Fraunhofer. TECH.LAND helpt om technologiegedreven vragen op te halen en partijen te verbinden.'

Hebben jullie het gevoel dat TECH.LAND al voldoende gezien en erkend wordt?

Victor-Jan: 'Het begint zeker te komen, maar moet natuurlijk ook nog groeien. De reacties bij iedereen die we spreken zijn in ieder geval erg enthousiast. Het uniek aspect wordt gevoeld en het 'niet praten, maar handelen' wordt gewaardeerd. Onze partners in TECH.LAND zien het als toegangspoort tot de rest van Europa.'

Fritz: 'We presenteerden TECH.LAND zelfs in de VS bij Mayo Clinic, één van de grootste ziekenhuizen ter wereld. Ook daar werd over onze aanpak gesproken. Een mooie erkenning. Via TECH.LAND krijgen internationale partners en bedrijven toegang tot zowel Nederland als Duitsland. We zetten ons echt op de kaart.'

Hans: 'In korte tijd zijn we erin geslaagd om TECH.LAND regionaal, landelijk maar ook internationaal onder de aandacht te brengen. Belangrijk is ook dat het breed gedragen wordt in de betrokken regio's. TECH.LAND moet uit zijn schaduw treden en zichtbaarder worden.'

Wat zijn nu concrete vervolgstappen stappen?

Fritz: 'Op korte termijn willen we Europese financiering binnenhalen, bijvoorbeeld voor robotica, medische technologie en waterstof. Maar we kunnen ook onderwerpen toevoegen, zoals het ontwikkelen van de defensie-industrie. Nederland bouwt een nieuwe tankbrigade op, Duitsland ondersteunt dat. De technologie komt grotendeels uit Duitsland, maar hoe ga je dan om met onderhoud? Dat biedt weer kansen voor Nederlandse bedrijven.'

Hans: 'En we kijken uiteraard ook naar een verdere toekomst. We willen een Europese tech- en innovatiehub zijn die ook echt een aanzuigende werking op bedrijven en startups heeft. En de startups die we al hebben, moeten we nog beter koesteren en faciliteren. We hebben zoveel juweeltjes die we verder kunnen laten groeien en die belangrijk kunnen zijn bij het oplossen van Europese en wereldwijde uitdagingen. We hebben er alle vertrouwen in dat dat lukt.' \

TECH.LAND

Grenzen omzetten in verbindingen

■ Hoewel Duitsland en Nederland door een landsgrens gescheiden zijn, staan bedrijven aan beide zijden van de grens voor dezelfde uitdagingen. Thema's zoals het tekort aan gekwalificeerd personeel, automatisering en de energietransitie spelen momenteel een grote rol bij zowel Duitse als Nederlandse ondernemingen. Het TECH.LAND-initiatief is gebaseerd op het idee dat deze vraagstukken gezamenlijk beter kunnen worden opgelost en dat daarbij zelfs onbenutte kansen kunnen worden benut. Het programma, dat vorig jaar van start ging, vormt het kader voor een uniek transnationaal technologie-ecosysteem in de Euregio en Europa.

Het TECH.LAND-programma is gebaseerd op het Duits-Nederlandse innovatie- en technologiepact, dat in 2021 werd ondertekend om belangrijke toekomstige thema's gezamenlijk aan te pakken. Het programma richt zich op de regio's Oost-Nederland (provincies Gelderland en Overijssel), Noord-Westfalen (Münsterland en Emscher-Lippe) en andere delen van de Euregio in Nedersaksen – een gebied met in totaal ongeveer 4,9 miljoen inwoners en meer dan 480.000 bedrijven. „Deze regio wordt gekenmerkt door innovatieve familiebedrijven, 'hidden champions', sterke energie- en chemiebedrijven en een breed universitair landschap – een enorm potentieel dat we zichtbaar willen maken“, zegt programmamanager Hans Brouwers.

Het doel is om de belangrijkste economische uitdagingen in deze regio aan te pakken, nationaal en internationaal hoogopgeleide professionals aan te trekken en zo de concurrentiepositie van de regio, haar bedrijven en kennisinstellingen te versterken. Dankzij TECH.LAND moeten bedrijven eenvoudiger toegang krijgen tot subsidies, talent, innovatieve netwerken en startups.

TECH.LAND moet uitgroeien tot een internationaal aantrekkelijke technologiehub, om zo meer investeringen aan te trekken en regionale subsidies gemakkelijker te verkrijgen. „We willen de Duits-Nederlandse grens omvormen tot een verbinding – niet alleen tussen beide landen, maar ook interdisciplinair tussen bedrijfsleven, wetenschap en publieke instellingen. Door onze krachten te bundelen, kunnen we effectiever werken, zwakke punten compenseren en uiteindelijk tot betere oplossingen komen“, benadrukt

Brouwers. Terwijl het Münsterland met de Fraunhofer-instelling „Forschungsfertigung Batteriezelle“ een sterke positie heeft in batterijonderzoek, is de regio Twente koploper in medische technologie en chiptechnologie. Gelderland en Emscher-Lippe versterken elkaar met hun ontwikkelingen op het gebied van waterstoftechnologie.

Vier speerpunten

In de komende twee jaar wordt de TECH.LAND-planning uitgerold, met de focus op vier speerpunten: Energie (batterijtechnologie en waterstof), Circulaire economie, Gezondheid en medische technologie, Geavanceerde productie en robotica. „Samen willen we de technologische en innovatieve mogelijkheden binnen deze domeinen benutten – en dat op een praktische manier“, zegt Brouwers.

Achter TECH.LAND staan Twente Board, Oost NL en de IHK Nord Westfalen als initiatiefnemers, ondersteund door een sterk netwerk van bedrijven, kennisinstellingen en publieke organisaties – waaronder de regionale economische ontwikkelingsorganisaties, Münsterland e.V., de EUREGIO, Hogeschool Saxion, Universiteit Twente, Fachhochschule Münster, Universiteit Münster, World Trade Center Twente (WTC Twente) en de Westfälische Hochschule.

Voor elk van de vier speerpunten zijn clusters gevormd die maandelijks bijeenkomen om kennis en ervaringen uit te wisselen. Zo vond recent een Duits-Nederlandse businessmeeting plaats in het Universitätsklinikum Münster, waarbij vertegenwoordigers uit de gezondheidssector en medische technologie – inclusief veel startups – samenkwamen. Het thema van de bijeenkomst was „Slim en gezond ouder worden met behulp van technologie“.

Gezamenlijk werken de deelnemers aan nieuwe projectideeën en initiatieven. „Op dit moment zijn we bijvoorbeeld bezig met de subsidieaanvraag voor een grensoverschrijdend waterstofproject. Daarnaast willen we in 2025 extra focus leggen op cybersecurity en robotica“, licht Brouwers toe. \

TECH.LAND op de grensoverschrijdende NRW.innovativ-Summit in Münster (vanaf links): Hans Brouwers (TECH.LAND), afdelingshoofd Sebastian van Deel (IHK Nord Westfalen), NRW-staatssecretaris voor Economische Zaken Silke Krebs, IHK-vicevoorzitter Melanie Baum en Dr. Nils Dülfer (NRW.innovativ).

Präsentierten TECH.LAND beim grenzüberschreitenden NRW.innovativ-Summit in Münster (von links): Hans Brouwers (TECH.LAND), Geschäftsbereichsleiter Sebastian van Deel (IHK Nord Westfalen), NRW-Wirtschaftsstaatssekretärin Silke Krebs, IHK-Vizepräsidentin Melanie Baum und Dr. Nils Dülfer (NRW.innovativ).



TECH.LAND

Aus Grenzen Verbindungen machen

Auch wenn Deutschland und die Niederlande durch eine Landesgrenze getrennt sind, so sind die Herausforderungen, die die Wirtschaft auf beiden Seiten bewältigen muss, doch dieselben. Themen wie Fachkräftemangel, Automatisierung oder Energiewende beschäftigen deutsche und niederländische Unternehmen zurzeit besonders. Dass solche Aufgaben gemeinsam besser zu lösen sind und dabei sogar unentdeckte Potenziale gehoben werden können, ist zentraler Ansatz der Initiative TECH.LAND. Das Programm, das im vergangenen Jahr gestartet ist, bildet den Rahmen für ein einzigartiges transnationales Technologie-Ökosystem in der Euregio und in Europa.

Das TECH.LAND-Programm baut auf dem deutsch-niederländischen Innovations- und Technologiepakt auf, der 2021 beschlossen wurde, um wichtige Zukunftsfelder gemeinsam anzugehen. Das Programmgebiet umfasst die Ostniederlande (Provinz Gelderland und Provinz Overijssel), Nord-Westfalen (Münsterland und Emscher-Lippe) und andere Teile der Euregio in Niedersachsen – mit insgesamt rund 4,9 Millionen Einwohnern und mehr als 480.000 Unternehmen. „Diese Region ist von krisenerprobten und innovativen Familienunternehmen, Hidden Champions, starken Energie- und Chemieunternehmen sowie einer vielfältigen Hochschullandschaft geprägt – dahinter steckt eine Menge Potenzial, das wir sichtbar machen wollen“, umreißt Programmmanager Hans Brouwers.

Ziel ist es, für dieses Gebiet die zentralen Herausforderungen der Wirtschaft anzugehen, nationale und internationale Fachkräfte auf den prosperierenden Standort aufmerksam zu machen und so die Wettbewerbsfähigkeit der Region mit ihren Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen zu steigern. Insbesondere Unternehmen sollen mithilfe von TECH.LAND leichter Zugang zu Fördermitteln, Fachkräften, innovativen Netzwerken und Start-ups bekommen. TECH.LAND soll als international attraktiver Technologie-Standort sichtbar werden, auch um künftig leichter Fördergelder für die Region zu akquirieren und Investitionen anzuregen. „Die deutsch-niederländische Grenze wollen wir dabei in eine Verbindung umwandeln – zwischen beiden Ländern, aber auch interdisziplinär zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichem Sektor. So können wir unsere Stärken gemeinsam noch effektiver ausspielen, Schwächen ausgleichen und letztendlich zu besseren Lösungen kommen“, betont Brouwers. Während das Münsterland beispielsweise in der Batterieforschung mit der erst im vergangenen Jahr eröffneten Fraunhofer-Einrichtung „Forschungsfertigung Batteriezelle“ stark aufgestellt ist, punktet die Region Twente etwa in der Medizintechnik und in der Chip-Technik. Die Regionen Gelderland und Emscher-Lippe ergänzen sich durch ihre starke Entwicklung im Bereich Wasserstoff.

Vier Schwerpunkte

In den kommenden zwei Jahren soll mit TECH.LAND ein Programmplan umgesetzt werden. In der Praxis soll das in vier Schwerpunkten erfolgen: Energie (Batterie und Wasserstoff), Kreislaufwirtschaft, Gesundheit und Medizintechnik sowie fortgeschrittene Fertigung und Robotik. „Gemeinsam wollen wir Technologie- und Innovationspotenziale in diesen Feldern

heben – und das ganz pragmatisch“, kündigt Brouwers an. Hinter dem „Wir“ stehen das Twente Board, Oost NL und die IHK Nord Westfalen als Programm-Initiatoren, eng verbunden mit einem starken Partnernetzwerk aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichen Einrichtungen – darunter beispielsweise die Kreis-Wirtschaftsförderungen, der Münsterland e.V., die EUREGIO sowie die Fachhochschule Münster, die Saxion Hogeschool, die Universität Münster, die Universität Twente, das World Trade Center Twente (WTC Twente) und die Westfälische Hochschule.

Für alle vier Schwerpunktbereiche haben sich Cluster gebildet, die sich einmal im Monat zum Austausch und Wissenstransfer treffen, wie etwa zuletzt im Universitätsklinikum Münster. Zu dem deutsch-niederländischen Businessstreffen waren Akteure aus der Gesundheitsbranche und Medizintechnik – darunter auch zahlreiche Start-ups – eingeladen, um über Prävention mit Ziel, mithilfe von Technologie smart und gesund alt zu werden, zu sprechen.

Gemeinsam wollen die Akteure nun neue Projektideen entwickeln und umsetzen. „Wir sind aktuell zum Beispiel dabei, den Förderantrag für ein grenzübergreifendes Wasserstoffprojekt vorzubereiten. Auch die Themen Cybersicherheit und Robotik wollen wir 2025 verstärkt in den Fokus rücken“, blickt Brouwers voraus. \



Over de grens werken of ondernemen?

Beperk je risico's met het juiste verzekeringspakket

Bedrijven en organisaties die grensoverschrijdend opereren hebben verzekeringstechnisch met grote verschillen in de wetgeving te maken. En dat kan leiden tot onaangename verrassingen. Om dat te voorkomen, werken Maickel Kamphuis (Omega Regie) en Huub Scharenborg als samenwerkingspartners van Scharenborg Bedrijfsverzekeraars in Enschede nauw samen met Stefan Karkossa van Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG in Bad Bentheim.



Grensoverschrijdend werken of ondernemen is er in vele vormen. Je bedrijf verhuist bijvoorbeeld over de grens, je bouwt nieuwe vestigingen in het buurland of je hebt personeel dat over de grens woont. En dan kun je tegen bijzondere vraagstukken aanlopen. Kwesties die nooit eerder aan de orde waren. Kamphuis, Scharenborg en Karkossa maken je bewust van de risico's én ze dekken ze af.

Maickel Kamphuis nam recent de plek van Gerrit Jan Overbeek over, die het fundament legde voor deze samenwerking. Overbeek: 'Ik doe al meer dan twintig jaar zaken met Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG. Eerst met vader Reinhard Karkossa en sinds 2000 met zijn zoon Stefan. Toen Scharenborg en ik gingen samenwerken, zetten we die samenwerking gezamenlijk voort. En door de toenemende globalisering groeit de vraag naar onze gezamenlijke diensten.' Deze samenwerking is nu in goede handen via Kamphuis en Scharenborg met Karkossa.

Welk risico wil en kun je dragen?

'Het belangrijkste is dat klanten zonder zorgen kunnen ondernemen', zegt Karkossa. 'Daarom is onze eerste stap altijd het analyseren van de bedrijfsrisico's en af te wegen welke je moet verzekeren omdat je de mogelijke schade niet zelf kunt of wilt dragen. Vervolgens zoeken we daar het best passende verzekeringspakket bij, van een Nederlandse en/of een Duitse verzekeraar.'

'Door de verschillende wetgeving in Nederland en Duitsland moet je goed onderzoeken welke zaken je verzekert', vult Kamphuis aan. 'We hebben een EU, maar de wetten van alle deelnemende landen zijn totaal verschillend. Dat zie je vooral bij de aansprakelijkheids- en rechtsbijstandsverzekeringen.' ➤

De risico's zijn in Duitsland en Nederland hetzelfde, maar de best passende verzekering oplossing verschilt per land.



V.l.n.r. Stefan Karkossa, Jonas Schmal, Rainer Uphues, Nils Schmitz

Arbeiten oder Geschäfte machen jenseits der Grenze?

Beschränken Sie Ihre Risiken mit dem passenden Versicherungspaket

Unternehmen und Organisationen, die grenzüberschreitend tätig sind, müssen sich versicherungstechnisch mit großen Unterschieden in der Gesetzgebung auseinandersetzen. Und das kann zu unangenehmen Überraschungen führen. Um dies zu vermeiden, arbeiten Maickel Kamphuis (Omega Regie) und Huub Scharenborg als Kooperationspartner von Scharenborg Bedrijfsverzekeraars in Enschede eng mit der Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG in Bad Bentheim zusammen.

Grenzüberschreitendes Arbeiten oder Geschäfte machen gibt es in vielen Formen. So kann sich Ihr Unternehmen beispielsweise jenseits der Grenze niederlassen, Sie gründen neue Niederlassungen im Nachbarland oder Sie haben Mitarbeiter, die an der anderen Seite der Grenze wohnen. Dabei können besondere Fragestellungen auftreten, die zuvor nie ein Thema waren. Kamphuis, Scharenborg und Karkossa machen Sie auf die Risiken aufmerksam und decken diese ab.

Maickel Kamphuis hat kürzlich die Nachfolge von Gerrit Jan Overbeek angetreten, der das Fundament für diese Zusammenarbeit gelegt hat. Overbeek: „Ich arbeite schon mehr als zwanzig Jahre mit der Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG zusammen. Zunächst

mit Reinhard Karkossa und seinem Team und seit 2000 mit seinem Sohn Stefan. Beim Zusammenschluss mit Scharenborg setzten wir diese Kooperation miteinander fort. Und durch die zunehmende Globalisierung wächst die Nachfrage nach unseren gemeinsamen Dienstleistungen.“ Diese Zusammenarbeit ist nun durch Kamphuis und Scharenborg bei der KARKOSSA OHG in guten Händen.

Welches Risiko können und wollen Sie tragen?

„Das Wichtigste ist, dass Kunden unbesorgt arbeiten können“, sagt Karkossa. „Deshalb ist unser erster Schritt immer die Analyse der Unternehmensrisiken. Welche dieser Risiken müssen sie versichern, weil sie den möglichen Schaden nicht selbst tragen können oder wollen? ➤“

ULTRA HIGH CAPACITY

400 GBIT/S DATACENTER CONNECTIVITEIT

Op zoek naar betrouwbare en razendsnelle DC-DC connectiviteit? NDIX biedt tot 400 Gbit/s connectie tussen datacenters via ons eigen onafhankelijke netwerk.

Kies voor snelheid, veiligheid en betrouwbaarheid



ACTIEF IN NEDERLAND EN DUITSLAND

Al bijna 25 jaar staan wij in Nederland en Duitsland garant voor kwaliteit en service, met een 24/7 Network Operations Center (NOC) dat continu toezicht houdt op jouw verbindingen. Dankzij onze expertise en eigen infrastructuur bieden wij snelle, veilige en betrouwbare dataverbindingen voor kritische infrastructures in beide landen.

Neem contact op voor meer informatie of scan de onderstaande QR-code!



‘Maar het wordt nog ingewikkelder’, vervolgt Karkossa. ‘Want als je pand bijvoorbeeld polystyreen bevat, dan sijpelen de verbrande resten daarvan met het bluswater de bodem in. De daaruit voortvloeiende milieuschade wordt in Duitsland gedekt door de brandverzekering, als onderdeel van de saneringskosten. In Nederland heb je daar een aparte milieuschadeverzekering voor nodig.’

Verschil in wetgeving vraagt om experts uit beide landen

Kamphuis; ‘Een ander voorbeeld is dat een werkgever in Nederland een zieke werknemer minimaal twee jaar (gedeeltelijk) moet doorbetalen. De werkgever kan zich tegen dat risico verzekeren. In Duitsland is dat heel anders geregeld. Dit soort voorbeelden maakt het noodzakelijk dat wij internationaal samenwerken. Scharenborg en Kamphuis met kennis van de Nederlandse wetgeving en Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG met Duitse expertise en ervaring.’

‘Die experts moeten regelmatig zaken met elkaar afstemmen’, aldus Scharenborg. ‘En dat doen we. Om de risico’s te minimaliseren en om dubbele verzekeringen te voorkomen. En om ervoor te zorgen dat iedereen zorgeloos over de grens kan werken en ondernemen.’



Danach suchen wir das optimale Versicherungspaket bei einem niederländischen und/oder deutschen Versicherer.“

„Wegen der unterschiedlichen Gesetzgebung in den Niederlanden und Deutschland muss man genau prüfen, welche Dinge man versichert“, ergänzt Kamphuis. „Wir haben zwar die EU, aber die Gesetze der beteiligten Länder sind völlig unterschiedlich. Das sieht man besonders bei der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung.“

„Aber es wird noch komplizierter“, fährt Karkossa fort. „Denn wenn das Gebäude zum Beispiel Polystyrol enthält, dringen im Brandfall die verbrannten Reste mit dem Löschwasser in den Boden ein. Der daraus resultierende Umweltschaden wird in Deutschland durch die Brandversicherung gedeckt, als Teil der

Die Risiken sind in Deutschland und den Niederlanden die gleichen, aber die am besten passende Versicherungslösung variiert je nach Land.

Sanierungskosten. In den Niederlanden braucht man dafür eine separate Umweltschadenversicherung.“

Unterschiedliche Gesetzgebung erfordert Experten aus beiden Ländern

Kamphuis: „Ein weiteres Beispiel ist, dass ein Arbeitgeber in den Niederlanden einen kranken Arbeitnehmer mindestens zwei Jahre lang (teilweise) weiterbezahlen muss. Der Arbeitgeber kann sich gegen dieses Risiko versichern. In Deutschland ist das ganz anders geregelt. Solche Beispiele machen es notwendig, dass wir international zusammenarbeiten. Scharenborg und Kamphuis mit Kenntnissen der niederländischen Gesetzgebung und die Allianz Generalvertretung KARKOSSA OHG mit deutscher Expertise und Erfahrung.“

„Diese Experten müssen sich regelmäßig miteinander abstimmen“, sagt Scharenborg. „Und das tun wir. Um Risiken zu minimieren und Doppelversicherungen zu vermeiden. Und um sicherzustellen, dass jeder problemlos über die Grenze hinweg arbeiten und Geschäfte machen kann.“





Marjan Koelemeijer

Column

(V)echscheidung tussen aandeelhouders

— **Ruziënde aandeelhouders in een vastgelopen samenwerkingsverband willen niets liever dan uit elkaar gaan. De procedure voor een (v)echscheidung tussen aandeelhouders is met ingang van 1 januari 2025 veranderd door de inwerkingtreding van de Wet aanpassing geschillenregeling en verduidelijking ontvankelijkheidseisen enquêteprocedure' ("Wagevoe"). Wat dit voor u betekent leest u in deze bijdrage.**

Geschillenregeling in nieuw jasje

De Ondernemingskamer van het Gerechtshof Amsterdam is nu als enige feitelijke rechter exclusief bevoegd om te beslissen over wie de onderneming voortzet en tegen welke prijs. Tegen de uitkomst van die procedure, die voortaan wordt gestart met een verzoekschrift, is geen hoger beroep mogelijk, alleen nog cassatie bij de Hoge Raad. Dit verkort de doorlooptijd van de procedure aanzienlijk. Naast aandeelhouders kunnen ook certificaathouders een geschillenregeling starten. Daarbij kan een uitstotings- of uittredingsverzoek samenlopen met een enquêteverzoek. Zo'n gecombineerd verzoek zorgt voor een snellere en geïntegreerde aanpak van aandeelhoudersgeschillen.

Ruimere criteria voor uitstoting en uittreding

De eis dat alleen gedragingen die zijn verricht in de hoedanigheid van aandeelhouder kunnen leiden tot vervulling van het criterium van uitstoting (gedwongen overdracht van aandelen) is vervallen. Gedragingen in een andere hoedanigheid, bijvoorbeeld als bestuurder of als privépersoon, die schadelijk zijn voor de goede naam en faam van de vennootschap, kunnen door de

Ondernemingskamer worden meegenomen in de beoordeling. Het toetsingscriterium voor uitstoting is of het gedrag van de aandeelhouder het belang van de vennootschap zodanig schaadt, dat het handhaven van de aandeelhouder redelijkerwijs niet langer kan worden geduld (artikel 2:336a lid 1 BW).

De uittredingsregeling ziet eveneens op een gedwongen overdracht van aandelen, maar dan op initiatief van de uittredende aandeelhouder. De maatstaf voor uittreding is dat een aandeelhouder door gedragingen van één of meer medeaandeelhouders zodanig in haar rechten of belangen is geschaad dat het voortduren van zijn aandeelhouderschap in redelijkheid niet meer van hem kan worden gevergd (art. 2:343 BW).

Tot slot

De nieuwe geschillenregeling biedt ondernemers een efficiëntere en snellere manier om interne conflicten binnen hun vennootschap op te lossen. Meer weten? Neem contact op met Marjan Koelemeijer, marjan.koelemeijer@kienhuislegal.nl \



Marjan Koelemeijer

Kolumne

Trennungen (bzw. Trennungskonflikte) zwischen Gesellschaftern

🇩🇪 **Streitende Gesellschafter einer ins Stocken geratenen Kooperation wollen nichts lieber, als sich zu trennen. Das Verfahren für eine Trennung (bzw. einen Trennungskonflikt) zwischen Gesellschaftern hat sich mit Wirkung vom 1. Januar 2025 geändert. Dann trat das Gesetz „Wet aanpassing geschillenregeling en verduidelijking ontvankelijkheidseisen enquêteprocedure“ (kurz: „Wagevoe“) in Kraft. Was genau bedeutet das?**

Streitbeilegung in neuem Gewand

Die Unternehmenskammer des Gerechtshof Amsterdam ist jetzt als einzige Tatsacheninstanz ausschließlich dafür zuständig, zu entscheiden, wer das Unternehmen zu welchem Preis weiterführt. Gegen den Ausgang dieses Verfahrens, das mit einer Antragsschrift eingeleitet wird, bleibt nur die Kassationsbeschwerde beim Hoge Raad. Dadurch wird die Bearbeitungszeit des Verfahrens erheblich verkürzt. Neben den Gesellschaftern können auch die Inhaber von Zertifikaten ein Streitbeilegungsverfahren einleiten. Dabei kann ein Antrag auf Ausschluss oder Austritt gleichzeitig mit einem Untersuchungsantrag („enquête verzoek“) erfolgen. Ein solcher kombinierter Antrag sorgt für ein schnelleres und ganzheitliches Vorgehen bei Streitigkeiten zwischen Gesellschaftern.

Erweiterte Kriterien für Ausschluss und Austritt

Die Anforderung, dass nur ein Verhalten, das in der Eigenschaft als Gesellschafter begangen wurde, zur Erfüllung des Ausschlusskriteriums führen kann (Zwangsübertragung von Anteilen), ist weggefallen. Andere Verhaltensweisen, beispielsweise als Geschäftsführer oder privat, die dem guten Namen und dem Ruf der Gesellschaft schaden können, kann

die Unternehmenskammer bei der Entscheidungsfindung mitberücksichtigen. Das Prüfkriterium für den Ausschluss lautet, ob das Verhalten des Gesellschafters die Interessen der Gesellschaft so stark beeinträchtigt, dass ein Verbleib des Gesellschafters vernünftigerweise nicht mehr geduldet werden kann (Artikel 2:336a Absatz 1 BW).

Bei der Austrittsregelung geht es ebenfalls um eine Zwangsübertragung von Anteilen, allerdings auf Initiative des austretenden Gesellschafters. Das Austrittskriterium lautet, dass die Rechte oder Interessen eines Gesellschafters durch das Verhalten eines oder mehrerer Mitgesellschafter so stark beeinträchtigt wurden, dass ihm die Fortführung seiner Beteiligung nicht mehr zugemutet werden kann (Artikel 2:343 BW).

Abschließend

Das neue Streitbeilegungsverfahren bietet Unternehmern eine effizientere und schnellere Möglichkeit, interne Konflikte in ihren Gesellschaften zu lösen. Wollen Sie mehr wissen? Setzen Sie sich mit Marjan Koelemeijer in Verbindung; marjan.koelemeijer@kienhuislegal.nl

Autohaus Vortkamp: een grensoverschrijdend succesverhaal

Voor veel mensen die bij Glanerbrug de Duits-Nederlandse grens passeren, is het een vertrouwd gezicht: het pand van Autohaus Vortkamp. Meer dan de helft van de klanten komt uit Nederland. Ook in Enschede staat er sinds een paar jaar een gloednieuwe showroom. Directeur en eigenaar Dirk Vortkamp vertelt het verhaal van zijn familiebedrijf, dat al meer dan zeventig jaar bestaat.

Autohaus Vortkamp: Eine grenzüberschreitende Erfolgsgeschichte

Für viele Menschen, die in Glanerbrug die deutsch-niederländische Grenze überqueren, ist es ein vertrautes Bild: das Gebäude von Autohaus Vortkamp. Mehr als die Hälfte der Kunden kommt aus den Niederlanden. Auch in Enschede steht seit einigen Jahren ein neuer Showroom. Geschäftsführer und Eigentümer Dirk Vortkamp erzählt die Geschichte seines Familienunternehmens, das seit über siebenzig Jahren besteht.

De stap van Autohaus Vortkamp over de grens begon bescheiden. In 2018 opende Vortkamp een vestiging in Enschede-Oost, aanvankelijk met een anoniem kantoortje op bedrijventerrein Euregio. "Best spannend", blikt Dirk terug. "Voor ons was alles ook nieuw. In Nederland gelden er andere regels. Daarom waren we voorzichtig en wilden we gezond groeien. Al snel bleek dat het de juiste stap was."

In 2021 volgde de verhuizing naar een nieuwe showroom aan de Midzomerweg. Dirk: "Als je nieuwe, dure auto's hebt staan, want zo is het nou eenmaal, dan wil je die in een passende omgeving presenteren. Klanten uit deze regio kennen ons, maar we trekken ook best veel klanten uit andere delen van Nederland. Dan wil je een showroom die onze identiteit weergeeft: kwaliteit en betrouwbaarheid."

Grensbedrijf in hart en nieren

In feit denkt en handelt familiebedrijf Vortkamp, dat Dirk in de praktijk nog samen met zijn moeder runt, al decennia

Für Vortkamp begann der Schritt über die Grenze anfangs bescheiden. 2018 eröffnete Vortkamp eine Niederlassung in Enschede-Ost, zunächst mit einem einfachen Büro in dem Gewerbegebiet Euregio. „Das war schon spannend“, erinnert sich Dirk Vortkamp. „Für uns war alles neu. In den Niederlanden gelten andere Regeln. Deshalb waren wir vorsichtig und wollten klein anfangen und gesund wachsen. Bald stellte sich heraus, dass es der richtige Schritt war.“

2021 folgte der Umzug in einen neuen Showroom am Midzomerweg. Dirk Vortkamp: „Wenn man neue, teure Autos anbietet, und das ist bei uns nun mal der Fall, dann möchte man diese in einer passenden Umgebung präsentieren. Kunden aus dieser Region kennen uns, aber wir ziehen auch viele Kunden aus anderen Teilen der Niederlande an. Deswegen möchte man einen Showroom, der unsere Identität widerspiegelt: Qualität und Zuverlässigkeit.“

Grenzunternehmen mit Leib und Seele

Tatsächlich denkt und handelt das Familienunternehmen Vortkamp,





Dirk Vorkamp in zijn showroom in Enschede

Dirk Vorkamp in seinem Showroom in Enschede

 grensoverschrijdend. Dirk: “Mijn opa stond destijds voor een keuze: grond kopen op een industriegebied in het oosten van Gronau, of pal aan de grens, waar iedereen langsreed toen de slagbomen eenmaal weg waren. Hij koos bewust voor het tweede. Die beslissing heeft ons geen windeieren gelegd.”

In Gronau komt al vijftig procent van de klanten uit Nederland. Bij de groothandel in auto-onderdelen van Vorkamp is dat zelfs 75 procent. “We leveren twee keer per dag originele auto-onderdelen aan universele Nederlandse garages. Een aantal van onze medewerkers in Duitsland spreekt Nederlands. Dat helpt, zeker bij de jongere generatie Nederlanders.”

Importauto's

Er speelt nog iets anders bij Vorkamp. Het is ook de reden dat er flink wat klanten uit andere delen van Nederland zijn: importauto's. Dirk: “De prijzen in Duitsland zijn gunstiger en auto's zijn vaak rijker uitgerust. Maar importeren is voor veel Nederlanders toch spannend en dat snap ik. ➤

 das Dirk Vorkamp noch zusammen mit seiner Mutter führt, schon seit Jahrzehnten grenzüberschreitend. Vorkamp: „Mein Großvater stand damals vor einer Entscheidung: Land kaufen auf einem Industriegebiet im Osten von Gronau oder direkt an der Grenze, wo jeder vorbeifuhr, als die Schranken endlich weg waren. Er entschied sich bewusst für Letzteres. Diese Entscheidung hat sich als richtig erwiesen.“

In Gronau kommen bereits 50 Prozent der Kunden aus den Niederlanden. Bei der Großhandelsabteilung für Autoersatzteile von Vorkamp sind es sogar 75 Prozent. „Wir liefern zweimal täglich originale Autoersatzteile an universelle niederländische Werkstätten. Ein Teil unserer Mitarbeiter in Deutschland spricht Niederländisch. Das hilft, besonders bei der jüngeren Generation Niederländern.“

Importautos

Es gibt aber noch einen weiteren Erfolgsfaktor bei Vorkamp. Das ist auch der Grund, warum es viele Kunden aus anderen Teilen der Niederlande gibt: Importautos. ➤



■ Er zijn zorgen over BPM, garantie of de invoer zelf. Daardoor haken veel potentiële kopers af. In Duitsland zijn autobedrijven daar niet op ingesteld. Aan de grens wellicht nog wel een beetje, maar als een Nederlander in pak 'm beet Frankfurt een auto wil kopen en vraagt of hij die kan importeren, kijken ze hem raar aan. Wij helpen klanten om die drempel te verlagen en nemen het hele traject uit handen."

De grens als kans, niet als barrière

Het moge duidelijk zijn: zelf ziet Dirk Vortkamp de grens al heel lang niet meer. "Ik rij er bijna elke dag over, ongemerkt. Ik denk vooral: in steden als Enschede, Hengelo en Gronau wonen samen bijna 300.000 mensen in een radius van 15 kilometer, wat een potentie!"

Volgens hem kunnen we met z'n allen ondernemen en werken aan beide zijden van de grens nog meer omarmen. "Natuurlijk zijn er verschillen. Leer daar juist van, of lach erom, op een gezonde manier natuurlijk. Zelf heb ik moeten wennen aan het Twentse 'komt goed'. Dat dat dan ook echt betekent dat het goedkomt. Maar dat is het mooie van zakendoen in de grensregio: je leert van elkaar en combineert het beste van beide werelden."

Advies

Zijn advies aan andere ondernemers die de stap over de grens willen zetten? "Wees niet bang. Er zijn verschillen in regelgeving, maar er is ook veel goede ondersteuning in Nederland. Er zijn accountants en adviseurs die je helpen met personeel en financiën. En ondernemers in Nederland denken flexibel: eerst starten, daarna de details uitwerken. Dat is voor een Duitser soms wennen. Maar als je elkaars mentaliteit begrijpt en respecteert, komt alles goed."

'Als je elkaars mentaliteit begrijpt en respecteert, komt alles goed'

„Wenn man die Mentalität des anderen versteht und respektiert, dann gelingt alles.“

■ Vortkamp: „Die Preise in Deutschland sind günstiger und die Autos sind oft besser ausgestattet. Aber für viele Niederländer ist das Importieren noch ein sehr komplizierter Vorgang, und das verstehe ich. Es gibt Unsicherheiten über die BPM-Steuer, die Garantie oder den Import selbst. Deshalb springen viele potenzielle Käufer ab. In Deutschland sind Autohäuser darauf nicht eingestellt. An der Grenze vielleicht noch ein wenig, aber wenn ein Niederländer, sagen wir, in Frankfurt ein Auto kaufen möchte und fragt, ob er es importieren kann, schaut man ihn komisch an. Wir helfen den Kunden, diese Hürde zu überwinden und übernehmen den gesamten Prozess.“

Die Grenze als Chance, nicht als Barriere

Es ist offensichtlich: Dirk Vortkamp sieht die Grenze schon lange nicht mehr. „Ich fahre fast jeden Tag drüber, ohne es zu merken. Ich denke vor allem: In Städten wie Enschede, Hengelo und Gronau wohnen fast 300.000 Menschen in einem Umkreis von 15 Kilometern, was für ein Potenzial!“

Seiner Meinung nach sollten das Unternehmen und Arbeiten an beiden Seiten der Grenze noch mehr gefördert werden. „Natürlich gibt es Unterschiede. Man lernt daraus oder lacht darüber, auf eine gesunde Art und Weise natürlich. Ich selbst musste mich an das Twenter 'komt goed' gewöhnen, darauf vertrauen, dass es dann auch wirklich gut geht. Aber das ist das Schöne am Geschäft in der Grenzregion: Man lernt voneinander und kombiniert das Beste aus beiden Welten.“

Rat an Unternehmer

Sein Rat an andere Unternehmer, die den Schritt über die Grenze wagen wollen? „Keine Angst haben. Es gibt Unterschiede in der Gesetzgebung, aber es gibt auch viel gute Unterstützung in den Niederlanden, zum Beispiel Buchhalter und Berater, die bei Personal- und Finanzfragen helfen. Und Unternehmer in den Niederlanden denken flexibel: erst anfangen, dann die Details ausarbeiten. Das ist für einen Deutschen manchmal gewöhnungsbedürftig. Aber wenn man die Mentalität des anderen versteht und respektiert, dann gelingt alles.“

TransHeroes: expediteur met maatwerkoplossingen

De toekomst van logistiek, ter land, ter zee of in de lucht. Dat is TransHeroes in een notendop. Het bedrijf uit Hengelo is een expediteur. Dat betekent dat alle onderdelen van de logistieke keten onder één dak te vinden zijn. Voor klanten in de Duitse (grens)regio levert TransHeroes bovendien een aantrekkelijke dienst: fiscale vertegenwoordiging. Operationeel directeur Jan Dekker vertelt over het bedrijf dat zijn oorsprong kent in 1986. >



TransHeroes: Spediteur mit maßgeschneiderten Lösungen

 **Die Zukunft der Logistik – zu Land, zu Wasser oder in der Luft. Das ist TransHeroes auf den Punkt gebracht. Das Unternehmen aus Hengelo ist ein Spediteur, was bedeutet, dass alle Teile der Logistikkette unter einem Dach zu finden sind. Für Kunden in der deutschen Grenzregion bietet TransHeroes zudem einen attraktiven Service: die steuerliche Vertretung. Der operative Geschäftsführer Jan Dekker berichtet über das Unternehmen, dessen Ursprung im Jahr 1986 liegt.**

 Twentenaren kennen TransHeroes wellicht van de opvallende, oranje Ford Mustang, de boarding bij FC Twente of als sponsor van sportverenigingen. Ook binnen de vervoersector is TransHeroes een bijzondere speler, een specialistisch bedrijf dat alles aspecten en zorgen rondom vervoer uit handen neemt.

Het bedrijf heeft 54 medewerkers, waarvan de meesten in Hengelo werken. Daarnaast is er een kleine vestiging in Zeeland, gericht op zeevrachtextport. 'We zijn groot genoeg om alles aan te kunnen, maar klein genoeg om onze klanten bij naam te kennen. Dat persoonlijke contact zie je terug in onze dienstverlening', vertelt Jan. 'En we zijn dus geen reguliere vervoerder. Het verschil met een expediteur als wij is dat wij geen eigen vrachtwagens of vliegtuigen hebben, maar de slimste en meest efficiënte transportoplossing regelen. We werken vooral voor het mkb aan de bovenkant van de markt. Klanten die internationaal actief zijn en behoefte hebben aan maatwerk.'

Alternatieven

Bij TransHeroes draait alles om de beste combinatie van prijs, snelheid en betrouwbaarheid. Het bedrijf heeft vier grote disciplines: wegtransport binnen heel Europa, zeevracht (meestal via Rotterdam of Antwerpen, luchtvracht (voornamelijk via Schiphol) en douanediens, waaronder fiscale vertegenwoordiging. 'Wegtransport benaderen we op dezelfde manier als zee- en luchtvracht: wie biedt de beste optie, wat zijn de prijzen en wanneer kan het geleverd worden? Onze kracht zit in de inkoop en het vinden van slimme routes', zegt Jan.

Voor luchtvracht kijkt TransHeroes verder dan de standaardopties. 'Soms kunnen we via alternatieve luchthavens zoals Luik of Maastricht sneller en efficiënter opereren. Als een klant een complexe zending heeft, zoals zwaar of lastig hanteerbaar materiaal, dan denken we buiten de gebaande paden.'

'Veel bedrijven kennen het begrip fiscale vertegenwoordiging, maar weten niet de juiste routes'

 In Twente kennt man TransHeroes wahrscheinlich von dem auffälligen orangefarbenen Ford Mustang, der Werbung bei FC Twente oder als Sponsor von Sportvereinen. Auch in der Transportbranche ist TransHeroes ein besonderer Akteur – ein spezialisiertes Unternehmen, das alle Aspekte und Sorgen rund um den Transport übernimmt.

Das Unternehmen beschäftigt 54 Mitarbeiter, von denen die meisten in Hengelo arbeiten. Außerdem gibt es eine kleine Niederlassung in der Provinz Zeeland, die auf den Export von Seefracht spezialisiert ist. „Wir sind groß genug, um jeden Job bewältigen zu können, aber klein genug, um unsere Kunden beim Namen zu kennen. Dieser persönliche Kontakt spiegelt sich in unserem Service wider“, sagt Jan Dekker. „Und wir sind also kein reguläres Transportunternehmen. Der Unterschied zu einem Spediteur wie uns ist, dass wir keine eigenen Lkw oder Flugzeuge besitzen, sondern die intelligenteste und effizienteste Transportlösung organisieren. Wir arbeiten vor allem mittelständische Unternehmen im höheren Marktsegment. Kunden, die international tätig sind und maßgeschneiderte Lösungen benötigen.“

Alternativen

Bei TransHeroes dreht sich alles um die beste Kombination aus Preis, Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit. Das Unternehmen hat vier große Disziplinen: Straßentransport in ganz Europa, Seefracht (meist über Rotterdam oder Antwerpen), Luftfracht (vor allem über Schiphol) und Zollabwicklungsdienste, einschließlich der steuerlichen Vertretung. „Wir gehen beim Straßentransport genauso vor wie bei See- und Luftfracht: Wer bietet die beste Option, was sind die Preise und wann kann die Lieferung erfolgen? Unsere Stärke liegt in der Beschaffung und der Suche nach cleveren Routen“, sagt Jan Dekker.

Für Luftfracht geht TransHeroes über die Standardoptionen hinaus. „Manchmal können wir über alternative Flughäfen wie Lüttich oder Maastricht schneller und effizienter arbeiten. Wenn ein Kunde eine komplexe Sendung hat, wie schweres oder schwierig zu handhabendes Material, dann denken wir über den Tellerrand hinaus.“

„Viele Unternehmen kennen den Begriff der steuerlichen Vertretung, wissen aber nicht die richtigen Routen.“

Grensregio

Terug naar het thema fiscale vertegenwoordiging. Dat betekent dat een bedrijf een tussenpersoon aanstelt om zijn btw-zaken in een ander land te regelen. Dit is vooral handig voor buitenlandse bedrijven die goederen importeren of verkopen in de EU zonder daar een vestiging te hebben. De fiscale vertegenwoordiger zorgt voor de btw-aangifte en -betaling, zodat het bedrijf zelf geen ingewikkelde administratie hoeft te doen. Jan: 'Veel bedrijven kennen het begrip wel, maar weten niet de juiste routes of vinden het een te groot risico. Bij TransHeroes hebben we hiervoor specialisten in dienst en verzorgen we het tot in de puntjes. We hebben al aardig wat West-Duitse klanten voor deze dienst en hopen dat we hierin direct over de grens nog wat verder kunnen groeien. Deze belastingaanpak gecombineerd met onze slimme logistieke diensten maken ons tot de juiste partner in de euregio.' \

Grenzregion

Zurück zum Thema der steuerlichen Vertretung. Das bedeutet, dass ein Unternehmen einen Zwischenhändler beauftragt, um seine Mehrwertsteuerangelegenheiten in einem anderen Land zu regeln. Dies ist besonders nützlich für ausländische Unternehmen, die Waren in der EU importieren oder verkaufen, ohne dort eine Niederlassung zu haben. Der steuerliche Vertreter sorgt für die Mehrwertsteuererklärung und -zahlung, sodass das Unternehmen keine komplizierte Verwaltung übernehmen muss. Jan Dekker: „Viele Unternehmen kennen den Begriff, wissen aber nicht die richtigen Routen oder halten es für ein zu großes Risiko. Bei TransHeroes haben wir dafür Spezialisten, und wir kümmern uns um alles bis ins Detail. Wir haben bereits einige westdeutsche Kunden für diesen Service und hoffen, dass wir diesen Dienst noch weiter über die Grenze hinweg ausbreiten können. Dieser steuerliche Ansatz kombiniert mit unseren cleveren Logistikdiensten macht uns zum idealen Partner in der Euregio.“ \



Monsterklus

Bij TransHeroes draait alles om slimme en efficiënte logistieke oplossingen, zelfs wanneer het om uiterst complexe transporten gaat. Een voorbeeld hiervan is een spoedzending waarbij een mini-kraan van 3.000 kg naar India moest worden vervoerd. Door vertragingen op zee dreigde de kraan niet op tijd aan te komen voor een beurs in New Delhi. TransHeroes regelde razendsnel transport naar een gespecialiseerde verpakker, waar een op maat gemaakte kist werd gebouwd. Vervolgens werd de zending via Doha naar India gevlogen, waar een lokale partner zorgde voor inkleding en transport. Dankzij de zorgvuldige coördinatie en expertise van TransHeroes stond de kraan op tijd op de beurs, tot grote opluchting van de klant.

Monsteraufgabe

Bei TransHeroes dreht sich alles um intelligente und effiziente Logistiklösungen, selbst bei äußerst komplexen Transporten. Ein Beispiel hierfür ist eine Eilsendung, bei der ein Mini-Kran von 3.000 kg nach Indien transportiert werden musste. Aufgrund von Verzögerungen auf See drohte der Kran nicht rechtzeitig für eine Messe in Neu-Delhi anzukommen. TransHeroes organisierte blitzschnell den Transport zu einem spezialisierten Verpacker, der eine maßgeschneiderte Kiste baute. Anschließend wurde die Sendung über Doha nach Indien geflogen, wo ein lokaler Partner für die Zollabfertigung und den Transport sorgte. Dank der sorgfältigen Koordination und Expertise von TransHeroes war der Kran rechtzeitig auf der Messe, zur großen Erleichterung des Kunden.

De TransPortal: digitale logistiek

TransHeroes onderscheidt zich met de TransPortal, een zelf ontwikkeld platform voor volledig digitaal logistiek beheer. Klanten kunnen CMR-documenten downloaden, verzendlabels genereren en zeevracht volgen in real-time. Via de berichtenbox blijft communicatie met contactpersonen helder en overzichtelijk. Ondanks de digitale focus blijft persoonlijk contact mogelijk via mail of telefoon, waardoor technologie en maatwerk samenkomen.

Das TransPortal: digitale Logistik

TransHeroes hebt sich mit dem TransPortal ab, einer selbstentwickelten Plattform für vollständig digitales Logistikmanagement. Kunden können CMR-Dokumente herunterladen, Versandetiketten generieren und Seefracht in Echtzeit verfolgen. Über das Nachrichtenfeld bleibt die Kommunikation mit Ansprechpartnern klar und übersichtlich. Trotz des digitalen Fokus bleibt der persönliche Kontakt per E-Mail oder Telefon möglich, sodass Technologie und maßgeschneiderte Lösungen zusammenkommen.



Harold Oude Smeijers

Column

Werken in Nederland;

Maak gebruik van de 30%-regeling. Let op als de werknemer in Duitsland blijft wonen.

- **Als een Duitse werknemer gaat werken voor een werkgever gevestigd in Nederland dan leidt dit tot veel aandachtspunten. Naast de vraag waar de werknemer belastingplichtig is moet ook worden gekeken naar de verzekeringsplicht. Het is belangrijk om dit vooraf goed uit te zoeken zodat de werknemer en de werkgever niet achteraf voor verrassingen komen te staan. Als een uit Duitsland afkomstige werknemer volledig werkt in Nederland dan gaat de belasting- en verzekeringsplicht volledig over naar Nederland.**

Let op: Als de werknemer ook in Duitsland blijft werken moet ook belasting (en eventueel premies) in Duitsland worden betaald.

30%-regeling

Als een werknemer gaat werken voor een Nederlandse werkgever kan mogelijk gebruik worden gemaakt van de 30%-regeling. Om hiervoor in aanmerking te komen moet er sprake zijn van specifieke deskundigheid. Dit wordt vaak beoordeeld aan de hand van het salaris. In 2024 moet het salaris exclusief de belastingvrije vergoeding meer zijn dan € 46.107. Het moet gaan om een vanuit het buitenland aangeworven werknemer. Wel is een vereiste dat de medewerker op meer dan 150 kilometer van de Nederlandse grens heeft gewoond.

Op deze wijze kun je van het salaris 30% belastingvrij vergoeden. Dit betekent dat je over dit deel geen loonbelasting en premies volksverzekeringen hoeft te betalen.

1. Bruto jaarsalaris: € 80.000.
2. 30%-vergoeding: 30% van € 80.000 is € 24.000.
Dit bedrag is belastingvrij.

3. Belastbaar salaris: Het resterende 70% van je salaris is belastbaar. In dit geval is dat € 80.000 - € 24.000 = € 56.000. Je betaalt belasting over de € 56.000 in plaats van over het volledige bedrag van € 80.000. Dit kan een aanzienlijke belastingbesparing opleveren.

Wonen in Duitsland; fiscaal voordeel wordt teruggenomen

Het kan ook zijn dat een werknemer de 30%-regeling toepast maar toch woonachtig blijft in Duitsland. In dat geval dient de werknemer ook een belastingaangifte te doen in Duitsland. De Duitse belastingdienst neemt de stelling in dat de belastingvrije vergoeding in Duitsland belast moet worden. Dit standpunt is ingekomen door het Finanzgerichts Düsseldorf (Urteil vom 25.10.2022, 13 K 2867/20 E). Momenteel ligt het ter beoordeling bij het Bundesfinanzhof (I R 21/22). Als dit standpunt door het Bundesfinanzhof wordt voortgezet heeft toepassing van de 30%-regeling voor mensen die in Duitsland wonen geen effect meer. Een gegeven belastingvoordeel in Nederland wordt dan (volledig) door Duitsland teruggenomen! \



Harold Oude Smeijers

Kolumne

Arbeiten in den Niederlanden:

**Nutzen Sie die 30%-Regelung.
Vorsicht ist geboten, wenn Arbeitnehmer
weiterhin in Deutschland wohnen.**

🇩🇪 Nimmt ein deutscher Arbeitnehmer eine Beschäftigung für einen in den Niederlanden ansässigen Arbeitgeber auf, gibt es einige Aspekte, die zu beachten sind. Neben der Frage, wo der Arbeitnehmende steuerpflichtig ist, muss auch die Versicherungspflicht berücksichtigt werden. Es ist wichtig, dies bereits im Voraus zu klären, damit Arbeitnehmer und Arbeitgeber nicht im Nachhinein mit bösen Überraschungen konfrontiert werden. Arbeitet ein aus Deutschland stammender Arbeitnehmer vollständig in den Niederlanden, geht die Steuer- und Versicherungspflicht in vollem Umfang auf die Niederlande über.

Hinweis: Wird auch im Homeoffice gearbeitet, ist der Arbeitnehmer auch in Deutschland steuerpflichtig (und muss hier möglicherweise ebenfalls Sozialversicherungsbeiträge zahlen).

30%-Regelung

Nimmt ein Mitarbeiter eine Beschäftigung für einen niederländischen Arbeitgeber auf, kommt unter Umständen die 30%-Regelung zum Tragen. Voraussetzung dafür ist, dass der Arbeitnehmende über sogenannte besondere Fachkenntnisse verfügt. Eine diesbezügliche Beurteilung erfolgt häufig anhand des Gehalts. Für das Jahr 2024 beträgt dieses Gehalt, ohne den Steuerfreibetrag, mindestens 46.107 Euro. Es muss sich dabei um einen aus dem Ausland rekrutierten Arbeitnehmer handeln. Eine weitere Bedingung ist, dass der Arbeitnehmende mindestens 150 Kilometer von der niederländischen Grenze entfernt gewohnt hat.

Auf diese Weise können Sie 30% des Gehalts steuerfrei auszahlen. Für Sie bedeutet dies, dass Sie auf diesen Teil weder Lohnsteuer noch Sozialversicherungsbeiträge entrichten müssen.

1. Bruttojahresgehalt: 80.000 Euro
2. 30% Freibetrag: 30% von 80.000 Euro entsprechen 24.000 Euro. Dieser Betrag ist steuerfrei.

3. Steuerpflichtiges Gehalt: Die verbleibenden 70% des Gehalts sind steuerpflichtig. Im vorliegenden Fall sind dies: 80.000 Euro - 24.000 Euro = 56.000 Euro. Dies kann eine beträchtliche Steuerersparnis bedeuten.

Wohnen in Deutschland: Steuervorteil wird zurückgenommen

Es ist auch denkbar, dass ein Arbeitnehmer die 30%-Regelung anwendet, aber dennoch seinen Wohnsitz in Deutschland behält. In diesem Fall muss der Arbeitnehmende ebenfalls eine Steuererklärung in Deutschland abgeben. Das deutsche Finanzamt vertritt die Ansicht, dass der erlangte Steuerfreibetrag in den Niederlanden in Deutschland versteuert werden muss. Diese Auffassung wurde vom Finanzgericht Düsseldorf vertreten (Urteil vom 25.10.2022, 13 K 2867/20 E). Der Fall liegt nun zur Prüfung beim Bundesfinanzhof (I R 21/22). Wenn der Bundesfinanzhof diese Auffassung bestätigt, wird sich die Anwendung der 30%-Regelung für in Deutschland lebende Personen nicht mehr steuerlich auswirken. Damit würde ein in den Niederlanden gewählter Steuervorteil von Deutschland komplett aufgehoben werden! \

Grenzeloze groei dankzij online marketing met native expertise

Het toffe kantoor in Gronau werkt hier zeker aan mee

AgrarLED, specialist in innovatieve LED-verlichtingsoplossingen voor de agrarische sector, wilde hun succes in Nederland uitbreiden naar de Duitse markt. De Duitse markt betreden bleek echter best wel een uitdaging. Verschillen in taal, cultuur en online gedrag van de doelgroep vroegen om een specifieke aanpak. Een Duitse aanpak, door een Duits team dat zowel de taal, cultuur en het gedrag als ook online marketing verstaat. Dat team vond AgrarLED in het native team van Dtch. Digitals, dat klanten laat groeien vanuit het kantoor in Borne (Nederland) en bij STEPS Gronau.

Door onze expertise in online marketing en diepgaande kennis van de Duitse markt, hebben we AgrarLED geholpen om online succes te behalen en marktleider te worden in Duitsland.

AgrarLEDs uitdagingen

AgrarLED stond voor verschillende uitdagingen bij het betreden van de Duitse markt:

- Het merk AgrarLED was onbekend in Duitsland, waardoor online vindbaarheid een groot obstakel vormde.

- Effectieve communicatie met de Duitse doelgroep vereiste een diepgaand begrip van de taal en culturele nuances.
- Het Duitse online landschap verschilde van het Nederlandse, met ander zoekgedrag en voorkeuren voor online kanalen.
- De Duitse markt kent een sterke concurrentie in de agrarische sector, waardoor het lastig was om op te vallen.

Een native Duits team was essentieel om deze uitdagingen te overwinnen en de juiste snaar te raken bij de Duitse doelgroep.

*Het team van AgrarLED werkt samen met onze Duitse team aan online groei.
Das Team von AgrarLED arbeitet mit unserem deutschen Team an Online-Wachstum zusammen.*



Grenzenloses Wachstum dank Online-Marketing mit nativer Expertise

Das fantastische Büro in Gronau trägt sicherlich dazu bei

AgrarLED, ein Spezialist für innovative LED-Beleuchtungslösungen für die Agrarwirtschaft, wollte seinen Erfolg in den Niederlanden auf den deutschen Markt ausweiten. Der Einstieg in den deutschen Markt stellte sich jedoch als ziemlich herausfordernd heraus. Unterschiede in Sprache, Kultur und Online-Verhalten der Zielgruppe erforderten einen spezifischen Ansatz. Ein deutscher Ansatz, durch ein deutsches Team, das sowohl die Sprache, Kultur und das Verhalten als auch Online-Marketing versteht. Dieses Team fand AgrarLED im nativen Team von Dtch. Digitals, welche Kunden aus dem Büro in Borne (Niederlande) und bei STEPS in Gronau zum Wachstum verhilft.

Dank unserer Expertise im Online-Marketing und unserem tiefgehenden Verständnis des deutschen Marktes haben wir AgrarLED dabei unterstützt, sich online erfolgreich zu etablieren und zur führenden Marke in Deutschland aufzusteigen.

AgrarLEDs Herausforderungen

AgrarLED stand vor verschiedenen Herausforderungen beim Betreten des deutschen Marktes:

- Die Marke AgrarLED war in Deutschland unbekannt, was die Online-Sichtbarkeit zu einem großen Hindernis machte.

- Eine effektive Kommunikation mit der deutschen Zielgruppe erforderte ein tiefes Verständnis der Sprache und kultureller Nuancen.
- Die deutsche Online-Landschaft unterschied sich von der niederländischen, mit anderem Suchverhalten und Vorlieben für Online-Kanäle.
- Der deutsche Markt hat starke Konkurrenz in der Agrarwirtschaft, was es schwierig machte, sich abzuheben.

Ein natives deutsches Team war entscheidend, um diese Herausforderungen zu überwinden und den richtigen Ton bei der deutschen Zielgruppe zu treffen.

Onze aanpak

Dtch. Digitals ontwikkelde een op maat gemaakte online marketingstrategie voor AgrarLED, gericht op de specifieke behoeften van de Duitse markt. Onze aanpak combineerde de kracht van native expertise met data-gedreven optimalisatie. Ons Duitse team in STEPS Gronau zorgde voor een diepgaand begrip van de Duitse markt en ontwikkelde Duitstalige content die echt aansloeg. We startten met een bewezen strategie, maar optimaliseerden deze continu op basis van data-analyse en inzichten in het Duitse online gedrag.

Grondig zoekwoordenonderzoek vormde de basis voor gerichte Google Ads campagnes (Search, Shopping, Display) die de zichtbaarheid maximaliseren en conversies stimuleren. Alle marketinguitingen werden bovendien zorgvuldig gelokaliseerd, rekening houdend met culturele nuances en voorkeuren.

Case study: Van onbekend naar marktleider

De samenwerking met Dtch. Digitals heeft geleid tot een aanzienlijke groei van AgrarLED in Duitsland. Binnen enkele jaren is AgrarLED uitgegroeid tot marktleider in de verkoop van werkverlichting.

Doelstelling

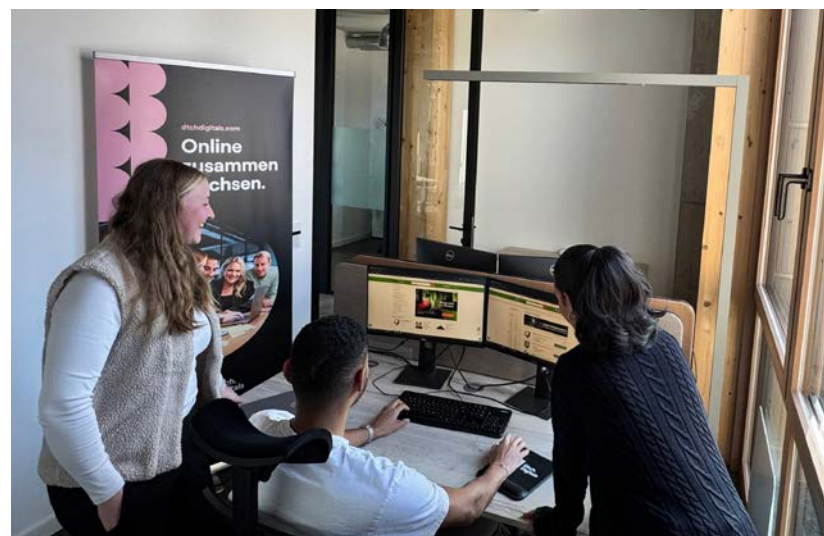
Vergroten van de naamsbekendheid, websiteverkeer en online verkopen in Duitsland. >

Unser Ansatz

Dtch. Digitals entwickelte für AgrarLED eine individuelle Online-Marketingstrategie, die gezielt auf die Anforderungen des deutschen Marktes abgestimmt war. Durch die Kombination aus lokaler Expertise und datengestützter Optimierung stellten wir sicher, dass jede Maßnahme maximale Wirkung erzielte. Unser deutsches Team bei STEPS in Gronau brachte tiefgehendes Marktverständnis ein und erstellte präzise abgestimmte, deutschsprachige Inhalte. >

Collega's Lynn Henkhaus (Teamlead Germany), Nick van Wezel (Digital Expert Germany) en Aida Faye (Digital Expert Germany) aan het werk voor Agrarled in het kantoor in Gronau.

Kollegen Lynn Henkhaus (Teamlead Germany), Nick van Wezel (Digital Expert Germany) und Aida Faye (Digital Expert Germany) arbeiten für Agrarled im Büro in Gronau.





**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. Je wensen 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.

 Dabei setzten wir auf eine bewährte Strategie, die wir kontinuierlich anhand von Datenanalysen und Einblicken in das deutsche Online-Nutzerverhalten verfeinerten und optimierten.

Eine umfassende Keyword-Recherche diente als Basis für präzise ausgerichtete Google Ads-Kampagnen (Search, Shopping, Display), die sowohl die Sichtbarkeit erhöhten als auch die Conversion steigerten. Zudem wurden alle Marketingbotschaften gezielt lokalisiert, wobei kulturelle Feinheiten und spezifische Nutzerpräferenzen berücksichtigt wurden.

Fallstudie: Von unbekannt zum Marktführer

Die Zusammenarbeit mit Dtch. Digitals führte zu einem erheblichen Wachstum von AgrarLED in Deutschland. Innerhalb weniger Jahre wurde AgrarLED Marktführer im Verkauf von Arbeitsbeleuchtung.

Zielsetzung

Steigerung der Markenbekanntheit, des Website-Verkehrs und der Online-Verkäufe in Deutschland.

Ansatz

Wir kombinierten Search-Kampagnen, die auf verschiedene Phasen der Customer Journey abzielten, mit Google Shopping-Kampagnen, um die Produkt-Sichtbarkeit und Conversions zu maximieren. Zusätzlich wurden Display-Kampagnen und Video-Marketing eingesetzt, um das Branding zu stärken.

Ergebnisse

- 285,50% mehr Umsatz für den Webshop
- 312,5% mehr Markenbekanntheit
- Marktführer im Bereich LED-Lampen für Traktoren

Die Ergebnisse sprechen für sich: Ein signifikanter Anstieg der Markenbekanntheit (+312,5%!), ein starker Anstieg des Website-Verkehrs und der Online-Verkäufe und schließlich Marktführerschaft im Verkauf von Arbeitsbeleuchtung in Deutschland. Der Webshop-Umsatz schoss um beeindruckende 285,50% in die Höhe! Diese Zahlen beweisen die Effektivität unseres Ansatzes, bei dem native Expertise, datengestützte Optimierung und gezielte Kampagnen zu explosivem Wachstum führen.

„Das Team von Dtch. Digitals ist ein zuverlässiger Partner. Schnelle Reaktionen auf E-Mails, wichtige Fragen, wenn nötig und zielgerichtetes Denken sind ein integraler Bestandteil unserer Zusammenarbeit“, Nina Janssen (AgrarLED).

Die Zusammenarbeit zwischen AgrarLED und Dtch. Digitals zeigt, dass eine gezielte Online-Marketingstrategie mit nativer Expertise der Schlüssel zu internationalem Wachstum ist. Durch unser tiefes Wissen des deutschen Marktes und einen datengestützten Ansatz haben wir AgrarLED geholfen, ihre Online-Ziele zu erreichen und eine starke Position in Deutschland zu erlangen. \

Finde heraus, welche (internationalen) Chancen digitales Marketing für dich bietet! Frage jetzt einen kostenlosen Quickscan für dein Unternehmen an und sieh selbst, was möglich ist.



Aanpak

We combineerden Search campagnes, gericht op verschillende fases van de customer journey, met Google Shopping campagnes om productzichtbaarheid en conversies te maximaliseren. Daarnaast werden Display campagnes en video marketing ingezet om de branding te versterken.

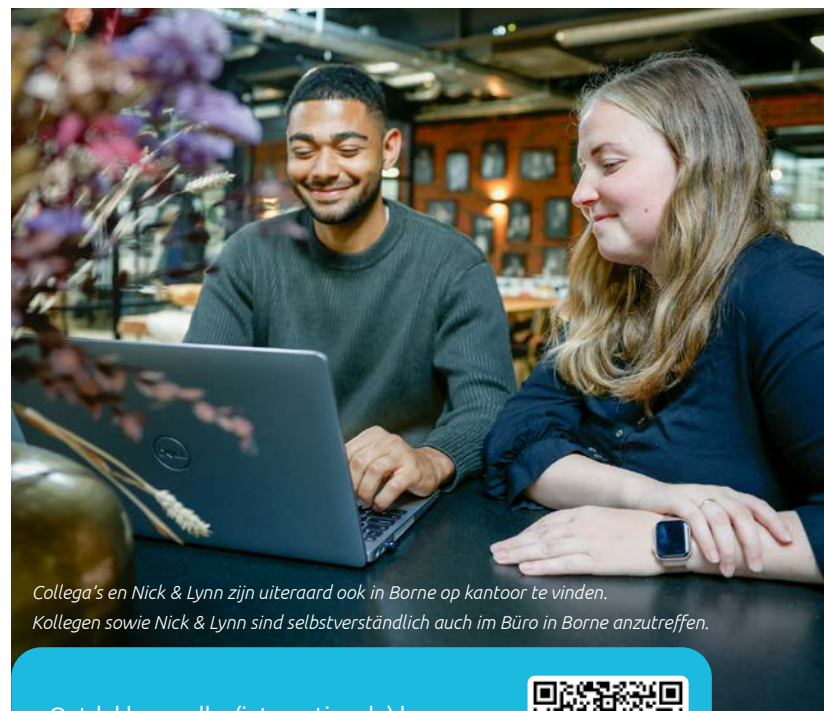
Resultaten

- 285,50% meer omzet voor de webshop
- 312,5% meer naamsbekendheid
- Marktleider op het gebied van LED lampen voor traktoren

De resultaten spreken voor zich: een significante stijging in naamsbekendheid (+312,5%!), een sterke toename in websiteverkeer en online verkopen, en uiteindelijk marktleiderschap in de verkoop van werkverlichting in Duitsland. De webshop omzet schoot omhoog met maar liefst 285,50%! Deze cijfers bewijzen de effectiviteit van onze aanpak, waarin native expertise, data-gedreven optimalisatie en gerichte campagnes samenkomen voor explosieve groei.

“Het team van Dtch. Digitals is een betrouwbare partner. Snelle reacties op e-mails, belangrijke vragen wanneer nodig en doelgericht denken zijn een integraal onderdeel van onze samenwerking”, Nina Janssen (AgrarLED).

De samenwerking tussen AgrarLED en Dtch. Digitals bewijst dat een gerichte online marketingstrategie met native expertise de sleutel is tot internationale groei. Door onze diepgaande kennis van de Duitse markt en data-gedreven aanpak hebben we AgrarLED geholpen om hun online doelstellingen te bereiken en een sterke positie te verwerven in Duitsland. \



Collega's en Nick & Lynn zijn uiteraard ook in Borne op kantoor te vinden. Kolleggen sowie Nick & Lynn sind selbstverständlich auch im Büro in Borne anzutreffen.

Ontdekken welke (internationale) kansen er voor jou met digital marketing liggen? Vraag een gratis Quickscan aan voor jouw bedrijf en ontdek jouw kansen zelf!





Albert van Winden

Column

Alleen gaan we sneller, samen komen we verder!

— **Samenwerking tussen bedrijven in Twente en onze Duitse burens is al jaren een belangrijke pijler voor economische groei in de regio. Toch zien we nog steeds dat veel kansen onbenut blijven. Ondanks de nabijheid en de gedeelde geschiedenis, blijkt de drempel om 'de overkant' te verkennen in de praktijk vaak hoger dan gedacht. Het is tijd om die drempel structureel te verlagen en intensiever te gaan samenwerken, zeker nu internationale concurrentie toeneemt en innovatie steeds sneller gaat.**

Wat kunnen we concreet doen? Allereerst helpt het om elkaar vaker op te zoeken bij grensoverschrijdende bijeenkomsten en events. Denk aan netwerkbijeenkomsten die specifiek gericht zijn op het leggen van contacten tussen Nederlandse en Duitse ondernemers. Organisaties als MKB-Twente en regionale partners in Duitsland zetten hier al stappen in, maar er is meer nodig om een duurzame samenwerking tot stand te brengen. Het vergt investeringen in elkaars cultuur en taal, en in het begrip van zakelijke gebruiken. Zo kunnen we gemakkelijker zaken doen, kennis uitwisselen en vertrouwen opbouwen.

Een tweede punt is het stimuleren van gezamenlijke projecten, bijvoorbeeld rond innovatieve technologieën of sectoren die voor beide regio's belangrijk zijn, zoals hightech, agrifood of duurzame energie. Via programma's als INTERREG of andere Europese subsidiestromen kunnen we samenwerkingsinitiatieven financieel ondersteunen. Maar het begint vaak simpelweg bij

het willen delen van kennis en faciliteiten: wanneer bedrijven uit Twente en Duitsland bijvoorbeeld samen onderzoekslaboratoria of testomgevingen gebruiken, ontstaan er al snel nieuwe ideeën en samenwerkingsvormen.

Tot slot is het essentieel dat de overheid en kennisinstellingen het voortouw nemen om bruggen te slaan. Zo kunnen onderwijs- en onderzoeksinstituten studenten en ondernemers stimuleren om over de grens te kijken, stage te lopen of traineeships uit te wisselen. Een generatie die gewend is om grensoverschrijdend te denken, vormt de toekomst.

Kortom, er liggen volop mogelijkheden voor Twentse en Duitse bedrijven om elkaar te versterken. Door vaker de grens over te steken, gericht samen te werken en kennis te delen, creëren we een vitale economische regio die beter is voorbereid op de uitdagingen van morgen. \



Albert van Winden

Kolumne

Alleine kommen wir schneller, gemeinsam kommen wir weiter

Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen in Twente und unseren deutschen Nachbarn ist seit Jahren ein wichtiger Motor für das Wirtschaftswachstum in der Region. Dennoch bleiben viele Chancen ungenutzt. Trotz der räumlichen Nähe und der gemeinsamen Geschichte ist die Hemmschwelle, „auf die andere Seite“ zu gehen, in der Praxis oft höher als gedacht. Angesichts zunehmender internationaler Konkurrenz und immer schnelleren Innovationen wird es höchste Zeit, diese Hürden systematisch abzubauen und die grenzüberschreitende Kooperation zu intensivieren.

Doch wie lässt sich das konkret erreichen? Ein erster Ansatz besteht darin, sich häufiger bei grenzüberschreitenden Veranstaltungen und Netzwerktreffen zu begegnen. Es gibt bereits Organisationen wie MKB-Twente sowie regionale Partner in Deutschland, die sich um Kontakte zwischen deutschen und niederländischen Unternehmern bemühen. Um jedoch eine nachhaltige Kooperation zu schaffen, braucht es mehr: Investitionen in die jeweilige Kultur und Sprache sowie ein Verständnis der unterschiedlichen Geschäftsgepflogenheiten. Nur so können vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen und ein effektiver Wissensaustausch entstehen.

Ein zweiter wichtiger Baustein ist die Förderung gemeinsamer Projekte, beispielsweise in innovativen Bereichen oder Branchen, die für beide Regionen von Bedeutung sind, etwa Hightech, Agrar- und Ernährungswirtschaft oder erneuerbare Energien. Förderprogramme wie INTERREG oder andere europäische Initiativen bieten finanzielle Unterstützung für solche

Kooperationsvorhaben. Häufig beginnt es jedoch schon damit, dass Unternehmen aus Twente und Deutschland gemeinsame Forschungslabore oder Testumgebungen nutzen. Dort entstehen oft rasch neue Ideen, die zu dauerhaften Partnerschaften führen.

Nicht zuletzt kommt den öffentlichen Einrichtungen und Bildungsinstitutionen eine Schlüsselrolle zu. Sie sollten aktiv Brücken bauen, indem sie zum Beispiel Studierende und Unternehmen ermutigen, Praktika oder Traineeprogramme jenseits der Grenze zu absolvieren. Eine Generation, die von Anfang an grenzübergreifend denkt, wird die Zukunft dieser Region prägen.

Zusammenfassend liegen zahlreiche Möglichkeiten bereit, um die wirtschaftliche Stärke in Twente und Deutschland nachhaltig zu steigern. Häufigere Grenzübertritte, gezielte Kooperationsprojekte und der offene Austausch von Know-how legen das Fundament für eine vitale Wirtschaftsregion, die zukünftigen Herausforderungen erfolgreich begegnen kann. \

POOLgroup GmbH

Specialist in live-communicatie

Met „Westfalenound“ legde Carl Cordier meer dan 45 jaar geleden in Emsdetten de basis voor wat vandaag de POOLgroup is. Wat begon als een regionale aanbieder is inmiddels uitgegroeid tot een internationaal opererende specialist in live-communicatie. Of het nu gaat om beurzen, conferenties of exclusieve evenementen – de POOLgroup legt de lat hoog en heeft met innovatiekracht, investeringen en hoogwaardige uitvoering een uitstekende reputatie opgebouwd.

Of het nu gaat om kippenvelmomenten op concerten, perfecte merkpresentaties of vlekkeloze organisatie van politieke topontmoetingen – elk evenement is uniek. Maar één ding blijft altijd hetzelfde: het moet perfect verlopen. Om van grote momenten onvergetelijke belevenissen te maken, is meer nodig dan techniek – het vergt ervaring, precisie en absolute betrouwbaarheid.

Internationale klanten

„Altijd wanneer stabiliteit en betrouwbaarheid essentieel zijn, worden wij ingeschakeld“, zegt Jochen Dirks, Director Sales & Market Divisions bij POOLgroup. Naast de meest moderne evenemententechniek kan het bedrijf uit Emsdetten ook putten uit de ervaring en creativiteit van zijn team. Om ook internationale klanten van dichtbij te kunnen bedienen, heeft de POOLgroup vestigingen in Berlijn, München en Stuttgart. En de referenties spreken voor zich: de POOLgroup

verzorgde onder meer de technische realisatie van de G7-bijeenkomst van ministers van Buitenlandse Zaken in Münster en de officiële festiviteiten op Dag van de Duitse Eenheid. „Met het Duitse ministerie van Buitenlandse Zaken hebben we een raamcontract. Daar zijn we best trots op, want dat is ook een groot blijk van vertrouwen in onze prestaties“, aldus Dirks.

Het kloppende hart van alle evenementconcepten is het hoofdkantoor in het Münsterland. Hier bevindt zich het moderne XR-studio, uitgerust met een 270-graden greenscreen, waarmee hybride evenementen op een oppervlak tot 600 vierkante meter gerealiseerd kunnen worden. Showrooms, conferenties, productlanceringen en zelfs concerten – met deze alles-in-één studio zijn er bijna grenzeloze mogelijkheden voor interactieve en virtuele producties. Met de splinternieuwe en recent geopende multifunctionele hal „The Zone“

POOLgroup GmbH

Spezialist für Live-Kommunikation

Mit „Westfalenound“ legte Carl Cordier vor mehr als 45 Jahren in Emsdetten den Grundstein. Was als regionaler Anbieter begann, ist heute als POOLgroup ein international agierender Spezialist für Live-Kommunikation. Ob Messen, Konferenzen oder exklusive Events – die POOLgroup setzt Maßstäbe und hat sich mit Innovationskraft, Investitionen und erstklassiger Umsetzung einen herausragenden Ruf erarbeitet.

Ob Gänsehaut-Momente auf Konzerten, perfekte Inszenierungen für Marken oder reibungslose Abläufe bei politischen Gipfeln – jedes Event ist einzigartig. Doch eines bleibt immer gleich: Es muss reibungslos funktionieren. Damit aus großen Momenten unvergessliche Erlebnisse werden, braucht es mehr als Technik – es braucht Erfahrung, Präzision und absolute Verlässlichkeit.

Internationale Kunden

„Immer dann, wenn es auf Stabilität und Verlässlichkeit ankommt, sind wir gefragt“, beschreibt Jochen Dirks, Director Sales & Market Divisions bei der POOLgroup. Neben der hochmodernen Veranstaltungstechnik greift das Emsdettener Unternehmen dabei auch auf jede Menge Erfahrung und Kreativität seines Teams zurück. Um auch internationale Kunden eng betreuen zu können, unterhält

die POOLgroup auch eigene Standorte in Berlin, München oder Stuttgart. Und Referenzen gibt es reichlich: Unter anderem hat die POOLgroup das G7-Außenministertreffen in Münster technisch realisiert, aber auch die offiziellen Feierlichkeiten zum Tag der Deutschen Einheit. „Mit dem Auswärtigen Amt haben wir einen Rahmenvertrag. Darauf sind wir schon ein bisschen stolz, denn das ist auch ein großer Vertrauensbeweis in unsere Leistung“, so Dirks.

Herzkammer für alle Veranstaltungskonzepte ist der Hauptsitz mitten im Münsterland: Im XR-Studio mitsamt 270-Grad-Greenscreen lassen sich hybride Events auf bis zu 600 Quadratmetern realisieren. Showrooms, Konferenzen, Produkteinführungen, aber auch Konzerte. Mit dem Rundumstudio gibt es fast grenzenlose Möglichkeiten für interaktive und virtuelle Produktionen. Mit der brandneuen

 in Emsdetten tilt de POOLgroup de planning en productie van grote evenementen naar een geheel nieuw niveau.

Evenementen voor het MKB

Wat de POOLgroup voor nationale en internationale klanten mogelijk maakt, biedt het bedrijf ook voor de Duits-Nederlandse grensregio, die wordt gekenmerkt door haar structuur van kleine en middelgrote ondernemingen. „Wij werken niet alleen voor de grote spelers. Ook voor het MKB kunnen wij uitzonderlijke formats realiseren“, benadrukt Dirks. Hier draait het niet om de omvang van het evenement, maar om de kwaliteit. Overal waar exclusieve content moet worden gedeeld of hoogwaardige evenementen nodig zijn, brengt de POOLgroup haar 45 jaar ervaring in de praktijk. „Onze expertise betekent veiligheid voor onze klanten“, zegt Dirks. In de praktijk betekent dit: aandacht voor belangrijke details, diepgaande kennis van gebruiksrechten en veiligheidsconcepten. „Detailgerichtheid“ noemt Dirks het. „Maar precies die kleine details maken het verschil en zorgen ervoor dat er uiteindelijk een volledig professioneel concept ontstaat.“

En omdat perfecte communicatie ook voor hun klanten een topprioriteit is, zet de POOLgroup ook in haar eigen klantcontacten in op betrouwbaarheid. „Wie ons belt, krijgt snel een antwoord. Niemand hoeft vier weken te wachten.“ In plaats daarvan krijgt de klant een volledige service: het hele evenement – van planning tot uitvoering – wordt volledig door de POOLgroup gecoördineerd. „Wij zien onszelf als een full-service event production company, een hoofdaannemer voor alle communicatieprojecten“, besluit Dirks. \

Grote klanten zoals Bertelsmann vertrouwen op de expertise van de POOLgroup bij de organisatie van bedrijfsfeesten.
Große Kunden wie Bertelsmann setzen auf die Kompetenz der POOLgroup bei der Durchführung von Unternehmensveranstaltungen.



Met een hypermodern XR-studio op het hoofdkantoor in Emsdetten kan de POOLgroup complexe producties realiseren.
Mit einem hochmodernen XR-Studio am Unternehmenssitz Emsdetten kann die POOLgroup komplexe Produktionen darstellen.

 und gerade erst eingeweihten Multifunktionshalle „The Zone“ in Emsdetten hebt die POOLgroup die Planung und Produktion großer Events noch einmal auf ein völlig neues Level.

Veranstaltungen für den Mittelstand

Was sie für nationale und internationale Kunden realisiert, bietet die POOLgroup auch für die deutsch-niederländische Grenzregion mit ihrer typischen klein- und mittelständischen Unternehmensstruktur. „Wir sind ja nicht nur für die großen Player da. Wir können auch für den Mittelstand herausragende Formate realisieren.“ Entscheidend sei hier nicht Größe, sondern Anspruch. Überall, wo exklusive Inhalte verbreitet werden müssen oder anspruchsvolle Events notwendig sind, kann die POOLgroup ihre rund 45 Jahre Erfahrung in die Waagschale werfen. „Unsere Kompetenz bedeutet Sicherheit für unsere Kunden“, sagt Dirks. Das heißt in der Praxis: Aufmerksamkeit für wichtige Kleinigkeiten, fundierte Kenntnisse über Nutzungsrechte und Sicherheitskonzepte. „Detailversessenheit“ nennt Dirks das. „Aber diese kleinen Unterschiede machen uns eben aus und sorgen am Ende dafür, dass ein rundum professionelles Konzept entsteht.“

Und weil die perfekte Kommunikation für die Kunden der Anspruch ist, setzt die POOLgroup auch in der eigenen Kommunikation auf Verlässlichkeit. „Wer bei uns anruft, erhält schnell eine Antwort. Niemand muss vier Wochen warten.“ Dafür bekommt der Kunde dann auch einen Rundumservice: Das gesamte Event, von der Planung bis zur Realisierung, läuft vollständig über die POOLgroup. „Wir verstehen uns als Full-Service-Event-Production, als Generalunternehmer für alle Kommunikationsprojekte“, sagt Dirks. \

rock'n'popmuseum Gronau: Musikalisches Erlebnis nah an der Heimat

 Nur eine Viertelstunde von Enschede entfernt befindet sich ein ganz besonderer Ort, der für Twenter Musikliebhaber manchmal verborgen bleibt: das rock'n'popmuseum in Gronau. Dieses Museum befindet sich in einer ehemaligen Textilfabrik und führt die Besucher durch die Entwicklung der Pop- und Rockmusik, von Walzern des 19. Jahrhunderts bis hin zu zeitgenössischen Hits. Ein Zehntel der jährlich 50.000 Besucher kommt aus den Niederlanden. CEO Thomas Albers würde sich freuen, wenn diese Zahl weiter gesteigert werden könnte.



rock'n'popmuseum Gronau: muzikale beleving dichtbij huis

Op slechts een kwartier rijden van Enschede ligt een voor Twentse muziekliefhebbers soms nog verborgen parel: het rock'n'popmuseum in Gronau. Gevestigd in een voormalige textielfabriek, neemt dit museum bezoekers mee door de evolutie van pop- en rockmuziek, van 19e-eeuwse walsen tot hedendaagse hits. Een tiende van de jaarlijks 50.000 bezoekers komt uit Nederland. CEO Thomas Albers hoopt dat aantal op te krikken.

Nach dem ersten Schritt über die Schwelle ist klar: Das rock'n'popmuseum ist vor allem ein interaktives Erlebnis. Mixen Sie Ihre eigene Musik, nehmen Sie einen Videoclip auf und singen Sie im Karaoke-Studio mit, alles ist möglich. Eine weitere besondere Attraktion sticht heraus: das rekonstruierte Studio der deutschen Krautrock-Band Can. Der Weg durch die Ausstellung führt über neun Themeninseln, die jeweils einen besonderen Aspekt der Pop- und Rockgeschichte beleuchten. Die Themeninsel „Protest und Rebellion“ etwa fasst Strömungen zusammen, die gesellschaftlich einiges in Gang setzten – Punk-Rock trifft auf Bob Dylan, Hip-Hop auf Techno. Verwandlungskünstlerin Madonna wiederum steht Patin für die Themeninsel „Performance“, in der es um die Inszenierung in der Rock- und Popwelt geht. Zahlreiche Exponate wie von Kurt Cobain, Freddie Mercury oder David Bowie sowie interaktive Kinderstationen runden das einzigartige Ausstellungskonzept ab. Neu (seit Januar) ist eine beeindruckende Gitarrensammlung, die von einem privaten Sammler zur Verfügung gestellt wird. Dutzende von Gitarren von ikonischen Bands wie Queen, Nirvana, Deep Purple und van Halen zeigen sich in den Vitrinen.

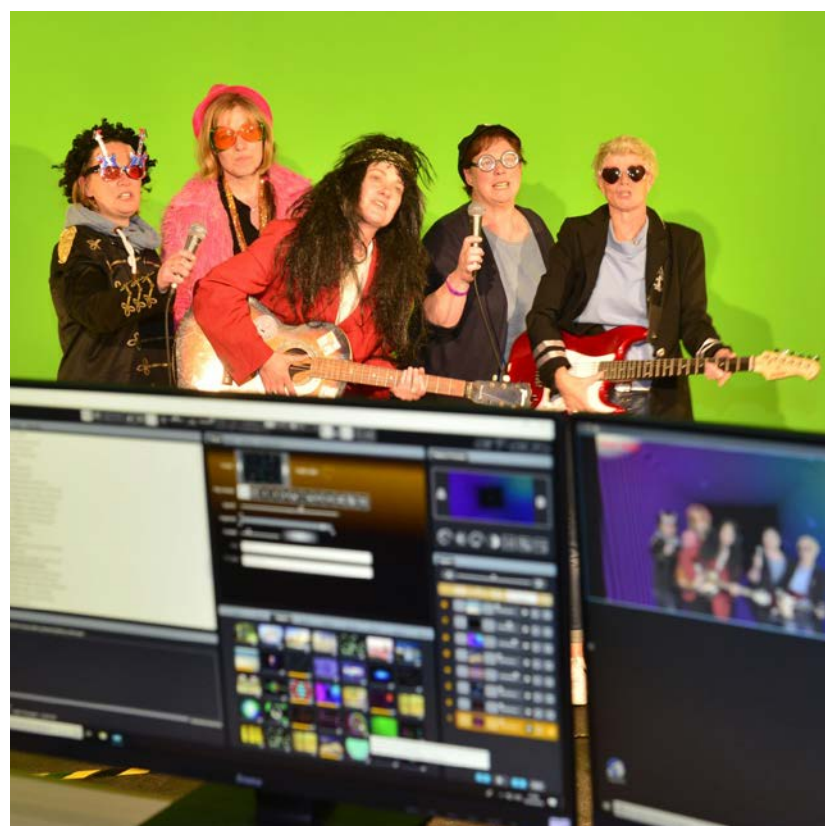
Mehr als Weihnachtsmärkte

"Wissen Sie, um ehrlich zu sein, finden wir es schade, dass wir hier immer noch relativ wenige Besucher von der anderen Seite der Grenze anziehen", sagt Thomas. Wir gehen durch das Museum und halten bei einem Live-Konzert von Pink, das auf einer Mega-Leinwand zu sehen ist. "Stellen Sie sich vor: Der Zug von Enschede hält nebenan und Sie sind im Nu da. Und nicht unwichtig für euch Niederländer: Ihr könnt hier kostenlos parken und der Kaffee und Kuchen sind fertig", sagt er lachend. "Die Holländer kennen Gronau und andere deutsche Orte vor allem vom Shopping und von den Weihnachtsmärkten. Bei uns haben sie die Gelegenheit, auf eine musikalische Zeitreise zu gehen.

"Zappeltier-Show"

Seit der großen Renovierung im Jahr 2018 sind die Besucherzahlen stark gestiegen. "Außer in der Corona-Zeit natürlich", sagt Thomas. "Während der Renovierung haben wir auch alle Museumstexte und den Audioguide ins Niederländische übersetzen lassen. Wir wollen es für niederländische Besucher wirklich zugänglich machen." ➤

Al na de eerste voet over de drempel is het duidelijk: het rock'n'popmuseum is vooral een interactieve ervaring. Zelf muziek mixen, een videoclip opnemen en meezingen in de karaokestudio, het kan er allemaal. Ook een bijzondere trekpleister valt op: de nagebouwde studio van de Duitse Krautrock-band Can. De route door de tentoonstelling loopt langs negen thema's, die elk een uniek aspect van de pop- en rockgeschiedenis belichten. Zo brengt het thema 'Protest en Rebelle' stromingen samen die de maatschappij flink in beweging hebben gezet – van punkrock en Bob Dylan tot hiphop en techno. Madonna staat symbool voor het thema 'Performance', waar alles draait om de kunst van het optreden. Met bijzondere objecten van iconen als Kurt Cobain, Freddie Mercury en David Bowie is deze tentoonstelling een belevenis op zich. Nieuw (sinds januari) is een indrukwekkende gitaarcollectie, beschikbaar gesteld door een private verzamelaar. Tientallen gitaren van iconische bands als Queen, Van Halen, Nirvana en Deep Purple pronken er in de vitrines. ➤



ULTRA HIGH CAPACITY

400 GBIT/S DATACENTER-KONNEKTIVITÄT

Auf der Suche nach einer zuverlässigen und ultraschnellen DC-DC-Konnektivität? NDIX bietet Verbindungen mit bis zu 400 Gbit/s zwischen Rechenzentren über unser eigenes, unabhängiges Netzwerk.

Schnell, sicher und zuverlässig



IN DEUTSCHLAND UND IN DEN NIEDERLANDEN

Seit fast 25 Jahren stehen wir in Deutschland und in den Niederlanden für Qualität und Service. Unser 24/7 Network Operations Center (NOC) überwacht kontinuierlich Ihre Verbindungen. Dank unserer Expertise und eigenen Infrastruktur bieten wir schnelle, sichere und zuverlässige Datenverbindungen für kritische Infrastrukturen in beiden Ländern.

Kontaktieren Sie uns oder scannen Sie den QR-Code!





Meer dan kerstmarkten

'Weet je, eerlijk gezegd vinden we het hier best jammer dat we nog relatief weinig bezoekers van de andere kant van de grens trekken', vertelt Thomas. We wandelen door het museum en staan stil bij een liveconcert van Pink, dat te zien is op een megascherm. 'Ga maar na: de trein uit Enschede stopt hier naast de deur en je bent er in no-time. En voor jullie Hollanders ook niet onbelangrijk: je kan hier gratis parkeren en de koffie en het gebak staan klaar', zegt hij lachend. 'Nederlanders kennen Gronau en andere Duitse plaatsen vooral van boodschappen doen en de kerstmarkten, maar hier heb je de kans op muzikale tijdreis te gaan.'

'Zappeltiershow'

Sinds de grote verbouwing in 2018 steeg het aantal bezoekers fors. 'Behalve in de coronaperiode natuurlijk', zegt Thomas. 'Maar tijdens de renovatie hebben we ook alle museumteksten en de audioguide in het Nederlands laten vertalen. We willen het écht toegankelijk maken voor Nederlandse bezoekers.'

Het museum heeft kinderen en families ook veel te bieden. 'We hebben steeds meer scholen en kinderdagverblijven over de vloer. Daarom hebben we extra ingezet op educatieve programma's en interactieve activiteiten, zoals de Zappeltiershow, een speelse muziekvoorstelling voor kinderen. We laten ze hun eigen muziek maken en zelfs schilderen op muziek.'

Een museum dat voelt als een concert

Volgens Thomas draait het museum niet alleen om kijken, maar vooral om voelen. 'We pakken hier de emotie van bezoekers. Iedereen heeft herinneringen aan muziek. Je eerste zoen, vakanties, een vriend die je leerde kennen via een gedeelde muzieksmaak. Dat is wat muziek doet.'

Hij wijst naar een vitrine. 'Hier ligt het brandwerende pak van Rammstein – je kunt het bijna ruiken. En als je dat Pink-concert op ons megascherm bekijkt, krijg je gegarandeerd kippenvel. Muziek is emotie, en dat is precies wat we hier laten zien en horen.'

Het museum wil meer doen met Nederlandse popgeschiedenis. 'We exposeren al een paar grote namen: Within Temptation, Normaal, The Cats, Nick & Simon en natuurlijk Ilse DeLange uit Twente, die dit voorjaar op het Jazzfest in Gronau optreedt.'

Das Museum hat auch für Kinder und Familien einiges zu bieten. "Wir haben immer mehr Besuche von Schulen und Kindertagesstätten auf dem Boden. Aus diesem Grund haben wir uns besonders um Bildungsprogramme und interaktive Aktivitäten bemüht, wie z. B. die Zappeltier-Show, eine spielerische Musikdarbietung für Kinder. Wir lassen sie ihre eigene Musik machen und sogar zur Musik malen."

Ein Museum, das sich anfühlt wie ein Konzert

Laut Thomas geht es im Museum nicht nur ums Schauen, sondern vor allem ums Fühlen. "Wir fangen hier die Emotionen der Besucher ein. Jeder hat Erinnerungen an Musik. Dein erster Kuss, Urlaub, ein Freund, den du durch einen gemeinsamen Musikgeschmack kennengelernt hast. Das ist es, was Musik macht."

Er zeigt auf eine Vitrine. "Hier ist der feuerfeste Anzug von Rammstein – man kann ihn fast riechen. Und wenn du dir das Pink-Konzert auf unserem Mega-Screen anschaust, bekommst du garantiert Gänsehaut. Musik ist Emotion, und genau das zeigen und hören wir hier."

Wir haben schon ein paar nette Namen in unserer Ausstellung: Within Temptation, Normaal, The Cats, Nick & Simon und natürlich Ilse DeLange aus Twente, die im Frühjahr beim Jazzfest hier in Gronau spielen wird.



Über das rock'n'popmuseum Gronau

Adresse: Udo-Lindenberg-Platz 1, Gronau
Öffnungszeiten: Dienstag bis Sonntag von 10:00 – 18:00 Uhr
Eintritt: 12 € (Erwachsener)
Mehr Infos: rock-popmuseum.de

Over het rock'n'popmuseum Gronau

Adres: Udo-Lindenberg-Platz 1, Gronau
Openingstijden: dinsdag tot zondag van 10.00 – 18.00 uur
Toegangs prijs: €12 (volwassene)
Meer info: rock-popmuseum.de

Entdecke das perfekte Coworking-Space an der niederländischen Grenze

 In einer Welt, die sich ständig verändert und in der Flexibilität und Kreativität gefragt sind, ist der richtige Arbeitsplatz entscheidend für den Erfolg. Unser Coworking-Space, strategisch an der malerischen niederländischen Grenze gelegen, bietet dir nicht nur einen inspirierenden Raum zum Arbeiten, sondern auch eine lebendige Gemeinschaft von Gleichgesinnten, die Innovation und Zusammenarbeit fördern.

Ein Ort der Inspiration

Stell dir vor, du betrittst einen hellen, modernen Raum, der mit natürlichem Licht durchflutet ist. Unsere Arbeitsbereiche sind so gestaltet, dass sie Kreativität und Produktivität anregen. Von offenen Arbeitsplätzen über ruhige Rückzugsorte bis hin zu voll ausgestatteten Besprechungsräumen – wir haben für jeden Bedarf den passenden Raum. Die stilvolle Einrichtung und die durchdachte Gestaltung schaffen eine Atmosphäre, in der Ideen sprießen und Projekte zum Leben erweckt werden.

Die Vorteile eines Coworking-Spaces

Coworking ist mehr als nur ein Arbeitsplatz. Es ist vielmehr eine Möglichkeit, Teil einer dynamischen Community zu werden. Hier triffst du auf Unternehmer, Freiberufler, Kreative und Start-ups, die alle ihre eigenen Geschichten und Perspektiven mitbringen. Der Austausch von Ideen und Erfahrungen kann zu neuen Kooperationen und Projekten führen, die du dir vielleicht nie hättest vorstellen können.

Darüber hinaus bieten wir regelmäßige Networking-Events, Workshops und Seminare an, die dir helfen, deine Fähigkeiten zu erweitern und wertvolle Kontakte zu knüpfen. In unserem Coworking-Space bist du nie allein – die Community unterstützt dich auf deinem Weg zum Erfolg.

Ideale Lage an der niederländischen Grenze

Die Lage unseres Coworking-Spaces ist ein weiterer großer Vorteil. Direkt an der niederländischen Grenze gelegen, profitierst du von der Nähe zu unseren Nachbarn und deren Märkten. Ob du internationale Kunden gewinnen oder einfach nur die kulturelle Vielfalt genießen möchtest – hier hast du die Möglichkeit, über den Tellerrand hinauszuschauen.

Du planst, dein niederländisches Business auf deutscher Seite aufzubauen und zu etablieren?

Wir unterstützen dich beim Einstieg in den deutschen Markt. Unser Netzwerk bietet dir wertvolle Kontakte für deine Existenzgründung – von Wirtschaftsförderern über Rechtsanwälte bis hin zu Steuerberatern. ➤



Ontdek de perfecte coworkingruimte aan de Nederlandse grens

 In een wereld die voortdurend verandert en waarin flexibiliteit en creativiteit essentieel zijn, is de juiste werkplek cruciaal voor succes. Onze coworkingruimte, strategisch gelegen aan de schilderachtige Nederlandse grens, biedt je niet alleen een inspirerende werkruimte, maar ook een levendige gemeenschap van gelijkgestemden die innovatie en samenwerking bevorderen.



Een plek van inspiratie

Stel je voor dat je een lichte, moderne ruimte betreedt die door natuurlijk licht wordt overspoeld. Onze werkruimtes zijn zo ontworpen dat ze creativiteit en productiviteit stimuleren. Van open werkplekken tot rustige terugtrekplekken en volledig uitgeruste vergaderruimtes – we hebben voor elke behoefte de juiste ruimte. De stijlvolle inrichting en doordachte indeling creëren een sfeer waarin ideeën kunnen bloeien en projecten tot leven komen. De voordelen van een coworkingruimte

Coworking is meer dan alleen een werkplek. Het is een kans om deel uit te maken van een dynamische gemeenschap. Hier kom je ondernemers, freelancers, creatieven en start-ups tegen die allemaal hun eigen verhalen en perspectieven meebrengen. Het uitwisselen van ideeën en ervaringen kan leiden tot nieuwe samenwerkingen en projecten die je je misschien nooit had kunnen voorstellen.

Daarnaast bieden wij regelmatige netwerkevenementen, workshops en seminars aan die je helpen je vaardigheden te verbeteren en waardevolle contacten te leggen. In onze coworkingruimte ben je nooit alleen – de gemeenschap ondersteunt je op je weg naar succes.

Ideale locatie aan de Nederlandse grens

De locatie van onze coworkingruimte is een ander groot voordeel. Gelegen direct aan de Nederlandse grens, profiteer je van de nabijheid van onze burens en hun markten. Of je nu internationale klanten wilt aantrekken of gewoon de culturele diversiteit wilt ervaren – hier heb je de kans om buiten je eigen grenzen te kijken.

Plan je je Nederlandse bedrijf aan de Duitse kant op te zetten en te vestigen?

We ondersteunen je bij je toetreding tot de Duitse markt. Ons netwerk biedt waardevolle contacten voor je oprichting – van economisch adviseurs tot advocaten en belastingadviseurs. Al deze middelen vind je bij STEPS. Daarnaast krijg je met je flexibele werkplek een officieel postadres. ➤



 All diese Ressourcen findest du im STEPS. Zusätzlich erhältst du mit deinem Flex-Arbeitsplatz eine offizielle postalische Anschrift.

Flexible Mitgliedschaftsmodelle

Wir wissen, dass jeder unterschiedliche Bedürfnisse hat. Deshalb bieten wir flexible Mitgliedschaftsmodelle an, die sich an deinem Lebensstil orientieren. Ob du nur gelegentlich einen Arbeitsplatz benötigst oder einen festen Schreibtisch für dein Unternehmen suchst – bei uns findest du die passende Lösung. Unsere Mitgliedschaften sind transparent und ohne versteckte Kosten, sodass du dich ganz auf deine Arbeit konzentrieren kannst.

Technologische Ausstattung

In der heutigen digitalen Welt ist eine zuverlässige technische Ausstattung unerlässlich. Unser Coworking-Space ist mit modernster Technologie ausgestattet, die dir hilft, effizient zu arbeiten. High-Speed-Internet, Druck- und Scandienste sowie moderne Präsentationstechnik stehen dir zur Verfügung. So kannst du dich auf das Wesentliche konzentrieren: deine Projekte und Ideen.

Nachhaltigkeit und Wohlbefinden

Wir legen großen Wert auf Nachhaltigkeit und das Wohlbefinden unserer Mitglieder. Unser Coworking-Space ist umweltfreundlich gestaltet, mit energieeffizienten Lösungen und einem Fokus auf Recycling. Zudem bieten wir verschiedene Möglichkeiten zur Entspannung, wie z.B. einen gemütlichen Lounge-Bereich und eine kleine Terrasse, auf der du frische Luft schnappen kannst.

Die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel und die gute Erreichbarkeit mit dem Auto machen es einfach, unseren Space zu besuchen. Außerdem gibt es in der Umgebung zahlreiche Cafés, Restaurants und Freizeitmöglichkeiten, die dir helfen, den Arbeitstag angenehm zu gestalten.

Lerne uns und das STEPS bei einer Tasse Kaffee kennen und werde Teil unserer ständig wachsenden Community! \

Flexibele lidmaatschapsmodellen

We weten dat iedereen verschillende behoeften heeft. Daarom bieden wij flexibele lidmaatschapsmodellen die passen bij jouw levensstijl. Of je nu af en toe een werkplek nodig hebt of een vast bureau voor je bedrijf zoekt – bij ons vind je de passende oplossing. Onze lidmaatschapsmodellen zijn transparant en zonder verborgen kosten, zodat jij je volledig op je werk kunt concentreren.

Technologische voorzieningen

In de digitale wereld van vandaag is betrouwbare technologie essentieel. Onze coworkingruimte is uitgerust met de nieuwste technologie die je helpt efficiënt te werken. Hoogwaardige internetverbinding, print- en scanservices en moderne presentatietechnieken inclusief moderatietools en "oldschool" prikborden en flipcharts zijn beschikbaar. Zo kun jij je concentreren op het belangrijkste: je projecten en ideeën.

Duurzaamheid en welzijn

We hechten veel waarde aan duurzaamheid en het welzijn van onze leden. Onze coworkingruimte is milieuvriendelijk ingericht, met energie-efficiënte oplossingen en een focus op recycling. Daarnaast bieden we verschillende ontspanningsmogelijkheden, zoals een gezellige lounge en een klein terras waar je frisse lucht kunt inademen.

De goede verbinding met het openbaar vervoer en de bereikbaarheid met de auto maken het eenvoudig om onze ruimte te bezoeken. Bovendien zijn er in de buurt tal van cafés, restaurants en recreatiemogelijkheden die je helpen om je werkdag aangenaam te maken.

Wist je dat: je met de Nederlandse OV-chipkaart gemakkelijk naar Gronau kunt reizen? Het STEPS ligt op slechts 2 minuten lopen vanaf het station.

Kom kennismaken met ons en STEPS onder het genot van een kop koffie en word deel van onze steeds groter wordende gemeenschap! \

Sponsors genieten van nieuwe restaurantconcept SIXTYFIVE: 'Chique, gezellig en eten is super'

■ Sinds dit seizoen heeft FC Twente twee nieuwe restaurantconcepten: SIXTYFIVE|Chef's Experience en Club SIXTYFIVE. Luuk Rouwhorst van Dtch. Digitals en Niels Rikkerink van Beimer Meat vertellen over hun ervaringen met het vernieuwde restaurant. ►



Sponsoren genießen das neue Restaurantkonzept SIXTYFIVE: 'Schick, gemütlich und das Essen ist super'

Seit dieser Saison gibt es beim FC Twente zwei neue Restaurantkonzepte: SIXTYFIVE|Chef's Experience und Club SIXTYFIVE. Luuk Rouwhorst von Dtch. Digitals und Niels Rikkerink von Beimer Meat sprechen über ihre Erfahrungen mit dem neu gestalteten Restaurant.

'Over alles is heel goed nagedacht. Het is luxe en goed verzorgd'

Dtch. Digitals is al jaren een vaste gast in De Grolsch Veste. Het fullservice digital marketingbureau uit Borne schoof in het verleden wekelijks aan in het vorige restaurantconcept Cook & Play. Die traditie wordt voortgezet in SIXTYFIVE. Marketing & Sales Director Luuk Rouwhorst is te spreken over het vernieuwde concept. "De nieuwe opzet bevalt ons echt supergoed. Het is niet verkeerd bedoeld, maar bij Cook & Play had je soms het gevoel dat je een stap terug in de tijd zette. Met de nieuwe aankleding is dat niet meer het geval. De service en het eten waren al top, nu zit het restaurant met haar uitstraling op hetzelfde niveau."

Ook de sfeer in het restaurant spreekt Rouwhorst aan. Zowel SIXTYFIVE | Chef's Experience en Club SIXTYFIVE hebben een eigentijdse uitstraling. Hoge en lage zitjes worden met elkaar afgewisseld, terwijl de moswand in de Chef's Experience een ware eyecatcher is. Bovendien hebben beide restaurants uitzicht op het speelveld. "Het is chique, maar tegelijkertijd ook heel gezellig", vindt Rouwhorst. "En niet onbelangrijk: het eten is echt super. Iedere thuiswedstrijd worden we verrast. De chefs zorgen voor bijzondere combinaties die qua smaak heel goed samen gaan. Daarnaast krijg je advies over bijpassende wijnen. Over alles is heel goed nagedacht. Het is luxe en goed verzorgd."

Dtch. Digitals neemt vaak een klanten mee naar de thuiswedstrijden. Rouwhorst merkt dat zij een avond in De Grolsch Veste erg waarderen. "We merken dat het meerwaarde heeft om samen, in een informele sfeer, een wedstrijd te bezoeken." Tijdens en na een bezoek aan een wedstrijd van FC Twente ziet Rouwhorst dat de band met klanten sterker wordt. "Het is echt een middag of avond uit. In een ongedwongen setting kom je toch dichtbij elkaar. Je hebt andere gesprekken en bouwt een persoonlijke band op. Geregeld krijgen we dan ook de vraag: 'Wanneer gaan we weer?'"

'Bijna al onze klanten gaan enthousiast naar huis'

Iedere thuiswedstrijd is Beimer Meat vertegenwoordigd in Club SIXTYFIVE. De Enschedese vleesverwerker en slager voelt zich thuis in het nieuwe restaurant in De Grolsch Veste. "We zijn zeer tevreden over Club SIXTYFIVE", zegt commercieel directeur Niels Rikkerink. "Er heerst een fijne sfeer, de bediening is goed en gastheer Nils Wagenaar zorgt altijd voor een hele fijne ontvangst."

Alles ist sehr gut durchdacht. Es ist luxuriös und sehr schick.

Dtch. Digitals ist schon seit Jahren Stammgast im De Grolsch Veste. In der Vergangenheit war die Full-Service-Digital-Marketing-Agentur aus Borne wöchentlich im früheren Restaurantkonzept Cook & Play zu Gast. Diese Tradition wird nun im SIXTYFIVE fortgesetzt. Marketing & Sales Director Luuk Rouwhorst ist von dem neuen Konzept begeistert. „Die neue Einrichtung gefällt uns wirklich sehr gut. Nichts für ungut, aber bei Cook & Play hatte man manchmal das Gefühl, einen Schritt zurück in die Vergangenheit zu machen. Mit der neuen Dekoration ist das nicht mehr der Fall. Der Service und das Essen waren schon erstklassig, jetzt ist das Restaurant auch optisch auf dem gleichen Niveau.“

Auch die Atmosphäre im Restaurant gefällt Rouwhorst. Sowohl das SIXTYFIVE | Chef's Experience als auch das Club SIXTYFIVE haben einen modernen Look. Hohe und niedrige Sitzgelegenheiten wechseln sich ab, und die Mooswand im Chef's Experience ist ein echter Blickfang. Außerdem bieten beide Restaurants einen Blick auf das Spielfeld. „Es ist schick, aber gleichzeitig auch sehr gemütlich“, meint Rouwhorst. „Und nicht unwesentlich: Das Essen ist wirklich super. Bei jedem Heimspiel werden wir überrascht. Die Köche bereiten besondere Kombinationen zu, die geschmacklich sehr gut zusammenpassen. Man bekommt auch Weinempfehlungen. Alles ist sehr gut durchdacht. Es ist luxuriös und sehr schick.“

Dtch. Digitals nimmt seine Kunden oft zu den Heimspielen mit. Rouwhorst stellt fest, dass diese einen Abend in der De Grolsch Veste sehr zu schätzen wissen. „Wir bemerken den Mehrwert, den der gemeinsame Besuch eines Spiels in einer ungezwungenen Atmosphäre mit sich bringt“, sagt er. Während und nach einem Besuch eines Spiels des FC Twente stellt Rouwhorst fest, dass die Bindung zu den Kunden stärker wird. „Es ist, als würde man zusammen ausgehen. In einer ungezwungenen Umgebung lernt man sich näher kennen. Man führt andere Gespräche und baut eine persönliche Bindung auf. Wir werden regelmäßig gefragt: 'Wann gehen wir wieder hin?'"

Fast alle unsere Kunden gehen begeistert nach Hause.

Bei jedem Heimspiel ist Beimer Meat im Club SIXTYFIVE vertreten. Der Fleischverarbeiter und Metzger aus Enschede fühlt sich in dem neuen Restaurant in De Grolsch Veste sehr wohl.



 Rikkerink vindt dat FC Twente met de overgang naar Club SIXTYFIVE een stap vooruit heeft gezet. "Wij gaan geregeld met buitenlandse gasten naar de wedstrijden toe. Bij het vorige restaurantconcept ontstond er soms wat ruis op de lijn als het ging om het bestellen van eten. De huidige kaart is duidelijker en de porties zijn beter afgestemd."

Ook over de kwaliteit van het eten en drinken is Rikkerink te spreken. "Over het algemeen ziet de kaart er goed uit."

Zoals hij al aangeeft, bezoekt Beimer Meat de wedstrijd vaak met zakelijke relaties. Zij kijken geregeld hun ogen uit in De Grolsch Veste. "Bijna iedereen gaat enthousiast naar huis. We hebben relaties die niets met voetbal hebben, maar ook voor hen is er volop entertainment. Op die manier krijgen zij ook iets mee van de Twentse saamhorigheid. Alles bij elkaar zijn we zeer tevreden over Club SIXTYFIVE. Het is voor ons echt een aanvulling in de relatie die we met onze klanten hebben." \

 „Wir sind sehr zufrieden mit dem Club SIXTYFIVE“, sagt der kaufmännische Direktor Niels Rikkerink. „Es herrscht eine angenehme Atmosphäre, der Service ist gut und Gastgeber Nils Wagenaar sorgt für einen netten Empfang.“

Rikkerink ist der Meinung, dass der FC Twente mit dem Übergang zum Club SIXTYFIVE einen Schritt nach vorne gemacht hat. „Wir nehmen regelmäßig ausländische Gäste zu den Spielen mit. Mit dem früheren Restaurantkonzept gab es bei der Essensbestellung manchmal leichte Schwierigkeiten. Die aktuelle Speisekarte ist übersichtlicher und die Portionen sind besser aufeinander abgestimmt.“

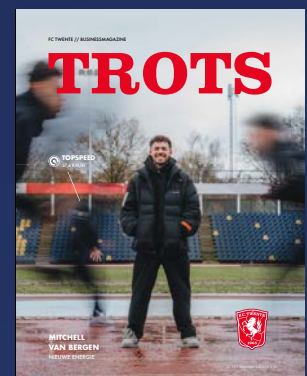
Rikkerink ist auch mit der Qualität der Speisen und Getränke zufrieden. „Im Allgemeinen sieht die Speisekarte gut aus.“

Wie erwähnt, besucht Beimer Meat die Spiele oft mit Geschäftspartnern. Sie sind regelmäßig überwältigt von De Grolsch Veste. „Fast alle gehen begeistert nach Hause. Wir haben Partner, die nichts mit Fußball haben, aber auch für sie gibt es genug Unterhaltung. So erfahren sie auch das Twentsche Miteinander. Alles in allem sind wir mit Club SIXTYFIVE sehr zufrieden. Für uns ist das eine gute Ergänzung zu den Beziehungen, die wir mit unseren Kunden pflegen.“ \

Gemeinsam mit unseren Partnern
bringen wir die (Eu)regio **voran**



Samen met onze
partners laten we
de (Eu)regio **groeien**



Colofon / Impressum

Uitgever / Herausgeber

INNTWENTEVOF

In samenwerking met / in Zusammenarbeit mit

Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH (ein Unternehmen der RFS

MediaGroup GmbH & Co. KG)

Boschstraße 1, 48703 Stadthagen. Tel. 0049 2563 929 100

INNTWENTE VOF

Jan Bruins: 0031 620446176

Annemarie Teeken: 0031 651197588

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

Jochem Vreeman (NL)

Redactieteam / Redaktionsteam

Jochem Vreeman (NL)

Anja Wittenberg (D)

Carsten Schulte (D)

Vertaling / Übersetzung

Karin Lubs

Jochem Vreeman

Fotografie / Fotografie

Lars Smook (NL)

Emiel Muijderland (NL)

Carsten Schulte (D)

Anja Wittenberg (D)

Archieff partners tenzij anders vermeld

Anzeigenpartner, sofern nicht anders angegeben

Verkoop / Verkauf

Team INN*terregio

Team Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH

Druk / Druck

Veldhuis Media

Vormgeving / Grafik

Reclamemakers Holten, Rachèl Kok

Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH, Nadine Tenhaken

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 het EUREGIO-gebied. De oplage van het magazine is 3500 exemplaren.

INN*terregio erscheint einmal jährlich. Das Magazin wird per Post an Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Bildungsträger und verschiedene Auslagestellen im EUREGIO-Gebiet verteilt. Die Auflage des Magazins beträgt 3500 Exemplare.

Copyright / Urheberrechte

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

Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeber und anderer Urheberrechtsinhaber.

Aansprakelijkheid / Haftung

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

Diese Publikation wurde mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt. Der Herausgeber haftet nicht für etwaige Ungenauigkeiten oder Mängel.

