

Zomer/Sommer 2026
Losse verkoop/Einzelpreis € 7.95

INN^{terregio}

#04

Zaken doen
over de grens

Grenzüberschreitende
Geschäfte

Cover



Dtch.
Digitals

ndix WORDT RELINED



Dezelfde vertrouwde basis. Een **sterker netwerk** voor de toekomst.

NDIX gaat verder onder de naam Relined Fiber Network. Daarmee bundelen we onze regionale expertise vanuit Enschede met het internationale glasvezelnetwerk van Relined.

Voor organisaties in Twente betekent dit toegang tot één samenhangend portfolio voor Dark Fiber, Ethernet, WDM en Cloud Connectivity. Betrouwbare, veilige en schaalbare connectiviteit voor bedrijven, instellingen, datacenters en serviceproviders die grip willen houden op hun digitale infrastructuur.

Wat blijft, is de betrokkenheid en technische kennis die u van NDIX kent. Wat erbij komt, is de kracht van Relined: meer dan 50.000 kilometer glasvezelinfrastructuur in Nederland, Duitsland en Denemarken en een duidelijke missie om organisaties meer controle, continuïteit en strategische digitale autonomie te bieden.

Voorwoord

Geachte lezers,

De economische situatie in onze regio's blijft uitdagend. Uit de meest recente conjunctuercijfers blijkt duidelijk dat de economie het jaar 2026 zonder vaart is begonnen. Veel bedrijven melden een terughoudende bedrijfsomstandigheden, investeringen worden uitgesteld en ook de verwachtingen blijven gematigd. Duurzame groeimpulsen zijn momenteel nauwelijks waarneembaar, terwijl factoren als hoge kosten, terughoudende vraag en geopolitieke onzekerheden de ontwikkeling remmen. Een breed en duurzaam herstel is tot nu toe niet in zicht – des te belangrijker zijn impulsen die vertrouwen scheppen en nieuwe perspectieven openen. Hier komt INN*terregio om de hoek kijken. Dit magazine laat zien wat onze regio's in de kern kenmerkt: de nauwe banden over de grenzen heen en de uitwisseling van ideeën, technologieën en competenties. De Duits-Nederlandse grensregio is altijd al een gebied vol kansen geweest – juist vanwege haar diversiteit. De uitdagingen waarmee bedrijven worden geconfronteerd, zijn aan beide zijden van de grens vergelijkbaar. Onderwerpen als het tekort aan geschoold personeel, transformatie, veiligheid of energie raken ons allemaal in gelijke mate. Des te belangrijker is het om samen oplossingen te ontwikkelen, van elkaar te leren en synergieën te benutten. Grensoverschrijdende samenwerking versterkt niet alleen individuele bedrijven, maar de hele economische regio. INN*terregio levert hieraan een waardevolle bijdrage. Het tijdschrift brengt actoren bij elkaar, biedt inzicht in succesvolle projecten en



bevordert de dialoog tussen het bedrijfsleven, de politiek en de samenleving. Nauwe samenwerking is geen „nice-to-have“, maar een doorslaggevende succesfactor – zeker in economisch moeilijke tijden.

Laten we de huidige uitdagingen zien als een opdracht om nog dichter naar elkaar toe te groeien. Want de kracht van onze regio's ligt in hun netwerken – en in de mensen die deze actief vormgeven.

In die zin wens ik u een inspirerende lectuur. \

Dr. Fabian Schleithoff
Locatiemanager Westmünsterland
IHK Nord-Westfalen

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die wirtschaftliche Situation in unseren Regionen ist weiterhin anspruchsvoll. Aktuelle Konjunkturdaten zeigen deutlich: Die Wirtschaft ist ohne Schwung in das Jahr 2026 gestartet. Viele Unternehmen berichten von einer verhaltenen Geschäftslage, Investitionen werden zurückgestellt und auch die Erwartungen bleiben gedämpft. Nachhaltige Wachstumsimpulse sind derzeit kaum erkennbar, während Faktoren wie hohe Kosten, zurückhaltende Nachfrage und geopolitische Unsicherheiten die Entwicklung bremsen. Eine breite und nachhaltige Erholung ist bislang nicht in Sicht – umso wichtiger sind Impulse, die Vertrauen schaffen und neue Perspektiven eröffnen. Hier setzt INN*terregio an. Dieses Magazin macht sichtbar, was unsere Regionen im Kern auszeichnet: die enge Verbindung über Grenzen hinweg und den Austausch von Ideen, Technologien und Kompetenzen. Die deutsch-niederländische Grenzregion ist seit jeher ein Raum der Chancen – gerade wegen ihrer Vielfalt. Die Herausforderungen, vor denen Unternehmen stehen, sind auf beiden Seiten der Grenze vergleichbar. Themen wie Fachkräftemangel, Transformation, Sicherheit oder Energie betreffen uns gleichermaßen. Umso wichtiger ist es, Lösungen

gemeinsam zu entwickeln, voneinander zu lernen und Synergien zu nutzen. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit stärkt nicht nur einzelne Unternehmen, sondern den gesamten Wirtschaftsstandort.

INN*terregio leistet hierzu einen wertvollen Beitrag. Das Magazin bringt Akteure zusammen, schafft Einblicke in erfolgreiche Projekte und fördert den Dialog zwischen Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Eine enge Zusammenarbeit ist kein „Nice-to-have“, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Lassen Sie uns die aktuellen Herausforderungen als Auftrag verstehen, noch enger zusammenzurücken. Denn die Stärke unserer Regionen liegt in ihrer Vernetzung – und in den Menschen, die sie aktiv gestalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine inspirierende Lektüre. \

Dr. Fabian Schleithoff
Standortleiter Westmünsterland
IHK Nord Westfalen



**AUGEN
KLINIK
AHAUS**

Fachkrankenhaus

Am Schlossgraben 13
48683 Ahaus

Sprechstunden & operative Augenheilkunde
Jetzt Augenchek vereinbaren!

info@augenlinik.de
www.augenlinik.de
02561 955 55

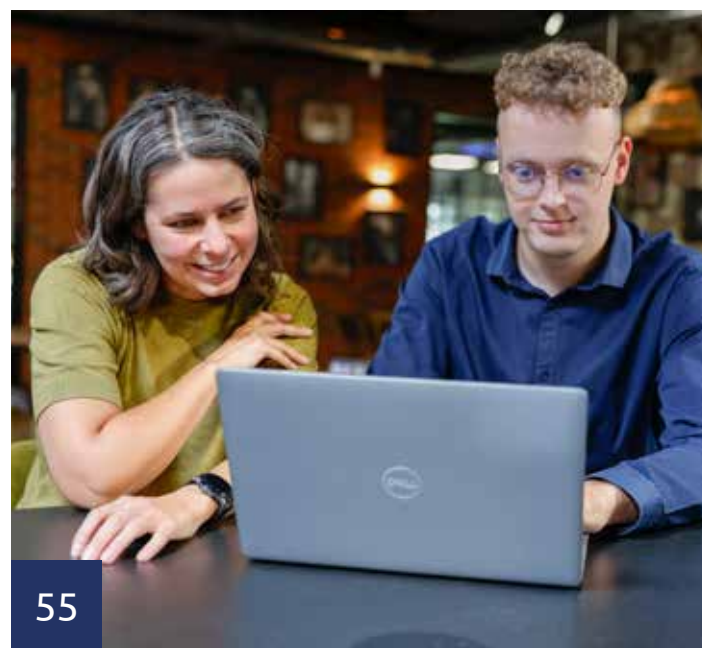
Spreekuren & operatieve behandelingen
Maak een afspraak!

info@augenlinik.nl
www.augenlinik.nl
085-88 82 288





40



55

Voorwoord / Vorwort 03

Twente: aansluiting op Duits waterstofnetwerk Twente: Anschluss ans deutsche Wasserstoffnetz	06
alma Küchen	10
Fiege	12
J. Greiwe Edelstahl-Handels-GmbH	15
Column / Kolumne Moore MKW	16
POOLgroup	18
RFS MediaGroup	20
FC Twente	22
Alsmann Financial Planning & Honorarberatung GmbH	26
Tan & Frieler Fliesenhandel	28
Arends Transport & Logistik GmbH	30
Column / Kolumne Baker Tilly	32

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken	34
clockin	37
TECH.LAND	40
Panache	42
MKB Twente	45
Wilhelm Bußmann GmbH & Co. KG	48
Elsing-Brüning	50
deneco	52
Dtch. Digitals	55
ARM DOORS	58
Wirtschaftsförderung Bocholt	61
CorneXion GmbH	62
TECH.LAND Datenportal	65



37



58

Grensoverschrijdende samenwerking creëert ruimte voor toekomstige aansluiting op Duits netwerk

Twente: aansluiting op Duits waterstofnetwerk

Twente zet samen met Duitse partners een belangrijke stap richting het energiesysteem van de toekomst. Binnen een breed samenwerkingsverband van onder meer Twente Board, de Provincie Overijssel, Cogas, Twentse gemeenten, bedrijven, kennisinstellingen en Duitse partners is dit voorjaar een overeenkomst ondertekend die het in de toekomst mogelijk maakt om Twente aan te sluiten op waterstofinfrastructuur in Duitsland.



Duitse en Nederlandse partners in de grensregio hebben gezamenlijk het initiatief genomen om Twente aan te sluiten op de waterstofinfrastructuur in Duitsland.

Deutsche und niederländische Partner in der Grenzregion haben sich gemeinsam auf den Weg gemacht, Twente an die Wasserstoffinfrastruktur in Deutschland anzuschließen.

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit schafft Voraussetzungen für den künftigen Anschluss an das deutsche Netz

Twente: Anschluss ans deutsche Wasserstoffnetz

 Die Region Twente macht gemeinsam mit deutschen Partnern einen wichtigen Schritt in Richtung Energieversorgung der Zukunft. Im Rahmen einer breit angelegten Kooperation, an der unter anderem Twente Board, die Provinz Overijssel, der Verteilnetzbetreiber Cogas, Gemeinden in Twente, Unternehmen, Forschungseinrichtungen und deutsche Partner beteiligt sind, wurde in diesem Frühjahr eine Vereinbarung unterzeichnet, die es ermöglicht, Twente an die Wasserstoffinfrastruktur in Deutschland anzuschließen.

 Het gaat nadrukkelijk nog niet om de aanleg van een waterstofleiding naar Twente. Wel wordt er ruimte gecreëerd om later sneller aan te kunnen sluiten als ontwikkelingen daarom vragen. Die voorbereidende stap draait om een zogenoemd T-stuk op de bestaande waterstofleiding Vliegghuis-Ochtrup van de Duitse netbeheerder Thyssengas. Het T-stuk wordt in 2027 in de buurt van Nordhorn aangelegd. Dit dient dan als technische verbinding met een momenteel ongebruikte Nederlandse aardgasleiding van Cogas, die in de toekomst wordt omgebouwd voor het transport van waterstof. Deze leiding loopt van de Duits-Nederlandse grens tot ten zuiden van Denekamp in de provincie Overijssel. Op deze manier krijgt de regio Twente toegang tot het waterstofnetwerk om op termijn de lokale industrie in Enschede, Hengelo en Almelo te bevoorraden. Daarmee kiest de regio bewust voor voorbereiding in plaats van afwachten. „Energie is inmiddels een randvoorwaarde geworden voor economische ontwikkeling”, zegt André Pluimers, bestuurslid van Twente Board. „Door nu voorbereid te zijn en dit samen op te pakken, zorgen we ervoor dat Twente straks niet achteraan hoeft te sluiten.”

„Door nu voorbereid te zijn, zorgen we dat Twente straks niet achteraan hoeft aan te sluiten.”

Samenwerking over de grens

De stap is het resultaat van jarenlange samenwerking tussen Twente en Duitse partners. Binnen die grensoverschrijdende samenwerking speelt ook TECH.LAND een belangrijke rol: het innovatie-ecosysteem waarin Nederlandse en Duitse partijen samenwerken rond sleuteltechnologieën zoals waterstof, batterijen en medische technologie. Volgens betrokken partijen laat de overeenkomst zien hoe samenwerking steeds vaker leidt tot concrete resultaten voor de regio. Overheden, bedrijven en kennisinstellingen trekken daarin gezamenlijk op. ➤

 Dabei geht es zwar noch nicht um den Bau einer Wasserstoffleitung nach Twente. Es werden aber die Voraussetzungen geschaffen, die Region später schneller anschließen zu können, wenn die Entwicklungen dies erfordern. Bei diesem vorbereitenden Schritt geht es um ein sogenanntes T-Stück an der bestehenden Wasserstoffleitung Vliegghuis-Ochtrup des deutschen Netzbetreibers Thyssengas. Das T-Stück soll 2027 in der Nähe von Nordhorn errichtet werden. Es dient dann als technisches Verbindungsstück zu einer derzeit ungenutzten niederländischen Erdgasleitung von Cogas, die künftig auf den Transport von Wasserstoff umgestellt wird. Diese Leitung verläuft von der deutsch-niederländischen Grenze bis südlich von Denekamp in der Provinz Overijssel. Auf diesem Weg erhält die Region Twente Zugang zum Wasserstoff-Netz, um perspektivisch die ansässige Industrie in Enschede, Hengelo und Almelo zu versorgen. Damit entscheidet sich die Region bewusst für Vorbereitung statt Abwarten. „Energie ist mittlerweile zu einer Grundvoraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung geworden”, sagt André Pluimers, Vorstandsmitglied des Twente Board. „Indem wir jetzt vorbereitet sind und dies gemeinsam angehen, sorgen wir dafür, dass Twente später nicht hinterherhinken muss.”

„Indem wir uns jetzt vorbereiten, stellen wir sicher, dass Twente später nicht hinterherhinken muss.”

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit

Dieser Schritt ist das Ergebnis einer langjährigen Zusammenarbeit zwischen Twente und deutschen Partnern. Im Rahmen dieser grenzüberschreitenden Zusammenarbeit spielt auch TECH.LAND eine wichtige Rolle: das Innovationsökosystem, in dem niederländische und deutsche Akteure bei Schlüsseltechnologien wie Wasserstoff, Batterien und Medizintechnik zusammenarbeiten. Nach Ansicht der beteiligten Parteien zeigt die Vereinbarung, wie grenzüberschreitende Zusammenarbeit immer häufiger zu konkreten Ergebnissen für die Region führt. ➤

„We leggen niets vast, maar creëren wel de mogelijkheid om mee te bewegen wanneer ontwikkelingen versnellen”, zegt Pluimers. „Dat is belangrijk voor innovatie, werkgelegenheid en het toekomstperspectief van onze regio.”

„We leggen niets vast, maar creëren wel ruimte om mee te bewegen wanneer ontwikkelingen versnellen.”

Waterstof als onderdeel van bredere energiemix

De ontwikkeling van waterstofinfrastructuur staat niet op zichzelf. Binnen Twente en Overijssel wordt nadrukkelijk gekeken naar een bredere energiemix, waarin verschillende energiebronnen elkaar aanvullen. Vooral voor sectoren waar volledige elektrificatie lastig is, bijvoorbeeld vanwege hoge temperaturen of zware industriële processen, kan waterstof in de toekomst een belangrijke rol spelen. Tegelijkertijd draait het niet alleen om duurzaamheid, maar ook om economische weerbaarheid. Door meerdere energiebronnen beschikbaar te hebben, wordt de regio minder afhankelijk van één dominant systeem. Die gedachte sluit aan bij de Energievisie Overijssel, waarin flexibiliteit en strategische autonomie centraal staan. Waterstof wordt daarin gezien als één van de mogelijke bouwstenen van het toekomstige energiesysteem.

Niet wachten tot het te laat is

De overeenkomst past ook binnen de bredere Agenda voor Twente, waarin „Slimme Energie” één van de belangrijkste maatschappelijke opgaven vormt. Daarin staat niet één technologie centraal, maar vooral de vraag hoe Twente economisch sterk en aantrekkelijk blijft in een snel veranderend energiesysteem. Volgens Pluimers is juist dát de reden om nu al stappen te zetten. „We willen voorkomen dat energie straks een rem wordt op innovatie en economische ontwikkeling. Door nu voorbereid te zijn, houden we ruimte voor toekomstige keuzes.” Dat betekent niet dat alle antwoorden al bekend zijn. Integendeel: veel ontwikkelingen rondom waterstof staan nog in de kinderschoenen. Maar volgens de betrokken partijen is het juist daarom belangrijk om nu alvast randvoorwaarden te creëren.

Voordelen ook aan Duitse kant

De aansluiting van Twente op de waterstofpijpleiding biedt ook aanzienlijke voordelen voor Duitse bedrijven in de grensregio. Het stimuleert vooral de marktontwikkeling van waterstof, omdat er extra vraag ontstaat en nieuwe afnemers op het netwerk worden aangesloten. Sebastian van Deel, hoofd van de afdeling Digitalisering, Industrie en Internationaal bij de IHK Nord Westfalen en een van de initiatiefnemers van TECH.LAND, legt uit: „Naarmate de markt groeit, kunnen de prijzen op termijn ook dalen. Dat is een cruciale stap om waterstof voor bedrijven economisch aantrekkelijker en op lange termijn marktconform te maken.” Hij ziet de grensoverschrijdende samenwerking tussen de Duitse transmissienetbeheerder Thyssengas en de Nederlandse distributienetbeheerder Cogas in Twente als een goed voorbeeld van hoe nationale netwerken met regionale structuren kunnen worden verbonden.

Behörden, Unternehmen und Wissensinstitutionen ziehen dabei an einem Strang. „Wir legen nichts fest, schaffen aber Spielraum, um uns anzupassen, wenn sich die Entwicklungen beschleunigen”, sagt Pluimers. „Das ist wichtig für Innovation, Beschäftigung und die Zukunftsperspektive unserer Region.”

„Wir legen nichts fest, schaffen aber Spielraum, um uns anzupassen, wenn sich die Entwicklungen beschleunigen.”

Wasserstoff als Teil eines breiten Energiemix

Die Entwicklung der Wasserstoffinfrastruktur steht nicht für sich allein. In Twente und Overijssel wird ausdrücklich ein breiter Energiemix angestrebt, in dem sich verschiedene Energiequellen ergänzen. Vor allem für Branchen, in denen eine vollständige Elektrifizierung schwierig ist, beispielsweise aufgrund hoher Temperaturen oder aufwendiger industrieller Prozesse, kann Wasserstoff in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Gleichzeitig geht es nicht nur um Nachhaltigkeit, sondern auch um wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit. Durch die Verfügbarkeit mehrerer Energiequellen wird die Region weniger abhängig von einem einzigen dominanten System. Dieser Gedanke steht im Einklang mit der Energievision Overijssel, in der Flexibilität und strategische Autonomie im Mittelpunkt stehen. Wasserstoff wird darin als einer der möglichen Bausteine des zukünftigen Energiesystems angesehen.

Nicht warten, bis es zu spät ist

Die Vereinbarung fügt sich auch in die umfassendere Agenda für Twente ein, in der „Intelligente Energie” eine der wichtigsten gesellschaftlichen Herausforderungen darstellt. Dabei steht nicht eine bestimmte Technologie im Mittelpunkt, sondern vor allem die Frage, wie Twente in einem sich rasch wandelnden Energiesystem wirtschaftlich stark und attraktiv bleibt. Laut Pluimers ist genau das der Grund, warum schon jetzt Schritte unternommen werden müssen. „Wir wollen verhindern, dass Energie später zu einem Hemmnis für Innovation und wirtschaftliche Entwicklung wird. Indem wir jetzt vorbereitet sind, halten wir uns Türen für zukünftige Entscheidungen offen.” Das bedeutet nicht, dass bereits alle Antworten bekannt sind. Im Gegenteil: Viele Entwicklungen rund um Wasserstoff stecken noch in den Kinderschuhen. Doch nach Ansicht der beteiligten Parteien ist es gerade deshalb wichtig, schon jetzt die Rahmenbedingungen zu schaffen.

Vorteile auch auf deutscher Seite

Der Anschluss von Twente an die Wasserstoffpipeline bringt auch für deutsche Unternehmen in der Grenzregion erhebliche Vorteile. Vor allem unterstützt er den Markthochlauf von Wasserstoff, weil zusätzliche Nachfrage entsteht und neue Abnehmer an das Netz angeschlossen werden, wie Sebastian van Deel, Geschäftsbereichsleiter Digitalisierung, Industrie und International bei der IHK Nord Westfalen und einer der Initiatoren von TECH.LAND,

 Dr. Stefanie Kesting, CEO van Thyssengas, vertelt hierover: „Samen met Cogas hebben we ingezien welke mogelijkheden grensoverschrijdende partnerschappen bieden voor de opschaling van waterstof, en hebben we deze concreet benut. Via het T-stuk brengen we regionale behoeften en Europese infrastructuur samen.”

Euregionale kracht

De stap onderstreept opnieuw hoe sterk de samenwerking tussen Twente en Duitsland inmiddels is geworden. In de grensregio werken overheden, bedrijven en kennisinstellingen steeds vaker samen aan gezamenlijke vraagstukken rondom energie, technologie en innovatie.

Volgens betrokkenen zit de kracht vooral in het combineren van kennis, infrastructuur en industrie aan beide kanten van de grens. Daardoor ontstaat een regio die sneller kan schakelen én aantrekkelijker wordt voor bedrijven en investeringen. \

 erklärt. „Mit zunehmender Marktgröße können perspektivisch auch die Preise sinken. Das ist ein entscheidender Schritt, um Wasserstoff für Unternehmen wirtschaftlich attraktiver und langfristig marktfähig zu machen“, betont er. Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit des deutschen Fernleitungsnetzbetreibers Thyssengas und des niederländischen Verteilnetzbetreibers Cogas in Twente sieht er dabei als gutes Beispiel dafür, wie nationale Netze mit regionalen Strukturen verbunden werden können.

Dr. Stefanie Kesting, CEO von Thyssengas, erklärt dazu in einer Pressemitteilung: „Gemeinsam mit Cogas haben wir erkannt, welche Potenziale grenzübergreifende Partnerschaften für den Wasserstoff-Hochlauf schaffen, und diese konkret nutzbar gemacht. Über das T-Stück bringen wir regionale Bedarfe mit europäischer Infrastruktur zusammen.“

Euregionale Stärke

Dieser Schritt unterstreicht also erneut, wie stark die Zusammenarbeit zwischen Twente und Deutschland inzwischen geworden ist. In der Grenzregion arbeiten Behörden, Unternehmen und Wissensinstitutionen immer häufiger gemeinsam an gemeinsamen Themen rund um Energie, Technologie und Innovation. Nach Ansicht der Beteiligten liegt die Stärke vor allem in der Kombination von Wissen, Infrastruktur und Industrie auf beiden Seiten der Grenze. Dadurch entsteht eine Region, die schneller reagieren kann und für Unternehmen und Investitionen attraktiver wird. \



Sebastian van Deel, hoofd van de afdeling Digitalisering, Industrie en Internationaal bij de IHK Nord Westfalen en een van de initiatiefnemers van TECH.LAND, bij de ondertekening van de overeenkomst.

Sebastian van Deel, Geschäftsbereichsleiter Digitalisierung, Industrie und International bei der IHK Nord Westfalen und einer der Initiatoren von TECH.LAND, bei der Unterzeichnung der Vereinbarung.

„Samen hebben we ingezien welke mogelijkheden grensoverschrijdende partnerschappen bieden voor de opschaling van waterstof.“

„Gemeinsam haben wir erkannt, welche Potenziale grenzübergreifende Partnerschaften für den Wasserstoff-Hochlauf schaffen.“



Onderhoudsvriendelijk en een aantrekkelijke uitstraling: een projectkeuken van alma in de modelwoning Marissa Lake Village
 Pflegeleicht und ansprechender Look: eine Objektküche von alma im Musterhaus Marissa Lake Village

alma Küchen

Functionele keukens met stijl

Traditioneel vakmanschap of industriële productie? Neem van beide alleen het beste: dat is het concept van keukenproducent alma, met hoofdkantoor in Ahaus. Deze strategie pakt ook goed uit in de projectmarkt in Nederland. Niet alleen daar weet het bedrijf te overtuigen met zijn functionele, maar stijlvolle keukens.

Of het nu gaat om een veeleisend maatwerk of een onderhoudsvriendelijke standaardkeuken – een alma-keuken kan beide tegelijk, en daar is een specifieke reden voor. „We combineren industriële productie met traditioneel vakmanschap en kunnen daardoor in grote aantallen produceren en toch ingaan op speciale wensen”, legt directeur Andreas Kauling uit. Deze combinatie, voegt hij eraan toe, is zeer zeldzaam in de branche. alma Küchen is aanzienlijk groter dan een klassieke timmerwerkplaats, maar kleiner dan een massaproductent. Het bedrijf bevindt zich dus in een niche, legt de opgeleide timmerman en gediplomeerd ingenieur in houttechniek uit.

De volledige waardeketen in kaart brengen

Dit marktsegment biedt alma Küchen sinds de oprichting in 1971 veel ruimte voor ontwikkeling, zowel in de particuliere markt als in de projectmarkt. Het bedrijf zit momenteel in de lift, heeft in totaal 180 medewerkers in dienst en beschikt inmiddels over twaalf vestigingen in Noordrijn-Westfalen, evenals verkoopkantoren in andere deelstaten. De productie vindt plaats in de fabriek in Ahaus en de volledige waardeketen blijft – dankzij directe verkoop – in handen van het alma-team. Kauling somt op hoe klanten van dit concept profiteren: ze krijgen alles, van de planning tot de montage, rechtstreeks uit de eerste hand – zonder verdere tussenstappen,

zonder tussenhandelaren en zonder tussenopslag. Het resultaat is een aantrekkelijke prijsstelling en een snelle, soepele uitvoering van de projecten, omdat de organisatie en verantwoordelijkheden uitsluitend bij alma Küchen liggen. Het is dan ook geen verrassing dat het bedrijf met dit all-inclusive pakket ook en juist bij zakelijke klanten hoog scoort, en dat al vele jaren, ook in Nederland.

1.000 keukens voor Center Parcs in Nederland

Zo heeft alma Küchen bijvoorbeeld twee Center Parcs in het buurland ingericht. In totaal heeft het bedrijf in het kader van deze twee opdrachten 1.000 keukens gebouwd en geleverd – en dat in hoog tempo. De montage mocht namelijk de workflow en de verhuuractiviteiten in de recreatieparken niet vertragen. „Projectklanten zoals architecten, woningcorporaties, vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars of vastgoedbeheerders stellen vaak het huishoudelijke aspect, dus de bruikbaarheid van de keukens, voorop”, legt directeur Michael Schulte uit, die als bedrijfsseconoom verantwoordelijk is voor de projectafdeling. De alma-keukens in de vakantieoord zijn dan ook robuust en gemakkelijk schoon te maken. Maar – en hier komt de bedrijfsfilosofie om de hoek kijken – ze zien er ook nog eens aantrekkelijk uit. In Nederland mag de kookwereld sowieso best wat meer designgericht zijn, zegt Schulte.

Daar wordt de voorkeur gegeven aan een strakke vormgeving, en materialen zoals keramiek, kwarts en natuursteen, in combinatie met pastelkleuren, zorgen voor een bijzondere uitstraling. Alma Küchen sluit daarmee aan bij de stijl van de klanten in Nederland: al vele jaren komen er opdrachten uit het buurland. De klanten zijn niet alleen gevestigd in het grensgebied; de keukens uit Ahaus worden zelfs tot in Rotterdam geleverd. „De vraag is zo goed gegroeid dat we nu speciaal een in Nederland geboren medewerker als verkoper in het team hebben opgenomen. Hij bedient vanuit Kleve exclusief deze markt”, legt Schulte uit. \

alma Küchen

Funktionale Küchen mit Stil

Traditionelles Handwerk oder industrielle Produktion?
Man nehme von beidem nur das Beste, so lautet das Konzept beim Küchenhersteller alma, der seinen Hauptsitz in Ahaus hat. Diese Strategie geht auch im Projektgeschäft in den Niederlanden auf. Nicht nur dort überzeugt das Unternehmen mit seinen funktionalen, aber stilvollen Küchen.

Ob individuell anspruchsvoll oder pflegeleichter Standard – eine alma-Küche ist beides zugleich, und das hat einen bestimmten Grund. „Wir verbinden industrielle Produktion mit traditioneller Handwerkskunst und können somit in großen Stückzahlen fertigen und dennoch auf Sonderwünsche eingehen“, erklärt Geschäftsführer Andreas Kauling. Diese Kombination, fügt er an, sei sehr selten in der Branche. alma Küchen ist deutlich größer als eine klassische Tischlerei, aber kleiner als ein Massenproduzent. In einer Nische also bewegt sich das Unternehmen, erläutert der gelernte Tischler und Diplom-Ingenieur für Holztechnik.

Gesamte Wertschöpfungskette abbilden

Dieses Marktsegment bietet alma Küchen seit der Gründung 1971 viel Raum für die Entwicklung, und zwar sowohl im Privatkunden- als auch im Projektgeschäft. Das Unternehmen liegt aktuell auf Wachstumskurs, beschäftigt insgesamt 180 Mitarbeitende und hat inzwischen zwölf Standorte in NRW, zudem Vertriebsstützpunkte in anderen Bundesländern. Produziert wird im Ahauser Werk, und die gesamte Wertschöpfungskette bleibt – dank Direktvertrieb – in den Händen des alma-Teams. Kauling zählt auf, wie Kunden von diesem Konzept profitieren: Sie erhalten von der Planung bis zur Montage alles direkt aus erster Hand – ohne weitere Schnittstellen, ohne Zwischenhändler und Zwischenlager. Das Resultat ist eine attraktive Preisgestaltung und die schnelle, reibungslose Umsetzung der Projekte, weil Organisation und Verantwortlichkeiten allein bei alma Küchen liegen. So überrascht es nicht, dass das Unternehmen mit diesem Rundum-Sorglos-Paket auch und gerade bei gewerblichen Kunden stark punkten kann, und zwar seit vielen Jahren auch in den Niederlanden.

1.000 Küchen für Center Parcs in den Niederlanden

So hat alma Küchen zum Beispiel zwei Center Parcs im Nachbarland ausgestattet. Insgesamt 1.000 Küchen hat das Unternehmen im Zuge dieser beiden Aufträge gebaut und geliefert – und zwar in hohem Tempo. Die Montage nämlich durfte den Workflow und das Vermietungsgeschäft in den Freizeitparks nicht bremsen. „Projektkunden wie beispielsweise Architekten, Wohnungsgesellschaften, Immobilienbesitzer, Bauträger oder Hausverwaltungen stellen den House-Keeping-Aspekt, also die Gebrauchstauglichkeit der Küche, oft in den Vordergrund“, erklärt Geschäftsführer Michael Schulte, der als Betriebswirt für den



Andreas Kauling (links) und Michael Schulte, beiden direktoren bei alma Küchen

Andreas Kauling (links) und Michael Schulte, beide Geschäftsführer bei alma Küchen

Projekt-Bereich verantwortlich ist. Also seien die alma Küchen der Urlaubs-Resorts robust und leicht zu reinigen. Aber – und hier kommt die Unternehmensphilosophie ins Spiel – sie sehen dabei auch noch ansprechend aus. In den Niederlanden darf die Kochwelt ohnehin gern etwas designbestimmter sein, sagt Schulte. Eine klare Formensprache wird dort präferiert, und Materialien wie Keramik, Quarz sowie Naturstein, dazu pastellige Farben sorgen für eine besondere Optik. alma Küchen trifft damit den Stil der Kunden in den Niederlanden: Seit vielen Jahren schon kommen Aufträge aus dem Nachbarland. Die Kunden sind nicht nur im Grenzgebiet ansässig, auch bis nach Rotterdam werden die Küchen aus Ahaus geliefert. „Die Nachfrage hat sich so gut entwickelt, dass wir jetzt eigens einen gebürtigen Niederländer als Vertriebsmitarbeiter ins Team geholt haben. Er betreut von Kleve aus exklusiv diesen Markt“, erklärt Schulte. \

Fiege

Altijd dicht bij de klant

 **Het Münsterland is voor het logistieke bedrijf Fiege, met hoofdkantoor in Greven, zowel thuisbasis als uitvalsbasis voor de wereldwijde activiteiten. In het westelijke Münsterland en de aangrenzende Nederrijn ontstaat binnenkort bovendien een eigen logistieke driehoek tussen Bocholt, Emmerich en Hamminkeln. Geen toeval, zo luidt het bij Fiege. „Wij zijn waar onze klanten zijn”, zo verwoordt projectmanager Markus Bruns het. De vestiging in Bocholt bestaat al meer dan 40 jaar, Emmerich kwam er in 2019 bij – en over een paar maanden opent de nieuwe vestiging in Hamminkeln. Er is veel beweging bij Fiege.**

Zich nog breder in de regio positioneren: dat was de opdracht bij Fiege. Het Westmünsterland biedt als „poort naar het Ruhrgebied” en brug naar de Benelux veel voordelen. En zo past ook de nieuwe vestiging in Hamminkeln in de strategie van Fiege: direct aan de snelweg A3 bouwt Fiege momenteel een logistieke hal met 60 laaddeuren voor de aanvoer op een oppervlakte van ongeveer 55.000 vierkante meter. Ruim voldoende plaats dus voor tot wel 80.000 palletplaatsen. Vanaf januari 2027 moeten de stellingen gevuld worden met goederen van klanten. Momenteel onderzoeken de Grevener hoe de goederenstromen het meest effectief kunnen worden gestuurd. Eén ding staat al vast: in Hamminkeln zullen grote klanten uit de drankensector worden ondergebracht, waarvan de producten van daaruit naar de supermarktketens worden vervoerd. „Vanuit Hamminkeln bereiken we bovendien andere grote magazijnen gemakkelijker”, voegt Bruns toe.

Sterk in speciale diensten

Voor elke klant de juiste omgeving: zo organiseert Fiege zijn logistiek. Op het gebied van sterke drankproducenten beschikt Fiege over jarenlange ervaring en neemt het bijvoorbeeld ook taken op zich zoals de afhandeling van de accijnzen bij de douane. Value Added Services, oftewel aanvullende diensten, behoren uiteraard tot het repertoire van de logistieke dienstverlener.

Fiege

Immer nah am Kunden

 **Das Münsterland ist für das Logistikunternehmen Fiege mit Hauptsitz in Greven gleichzeitig Heimat und Ausgangspunkt für das weltweite Geschäft. Im westlichen Münsterland und dem angrenzenden Niederrhein ergibt sich demnächst zudem ein eigenes Logistikkdreieck zwischen Bocholt, Emmerich und Hamminkeln. Kein Zufall, wie es bei Fiege heißt. „Wir sind da, wo unsere Kunden sind”, so formuliert es Projektmanager Markus Bruns. Der Standort Bocholt besteht seit über 40 Jahren, Emmerich kam 2019 dazu – und in wenigen Monaten wird der neue Standort in Hamminkeln eröffnet. Es ist viel Bewegung drin bei Fiege.**

Sich in der Region noch breiter aufzustellen: Das war bei Fiege der Auftrag. Das Westmünsterland bietet als „Tor zum Ruhrgebiet” und Brücke in den Benelux-Raum viele Vorteile. Und so passt auch der neue Standort in Hamminkeln in die Strategie bei Fiege: Direkt an der Autobahn 3 errichtet Fiege derzeit eine Logistikhalle mit 60 Toren für die Anlieferung auf rund 55.000 Quadratmetern Fläche. Reichlich Platz also für bis zu 80.000 Paletten-Stellplätze. Ab Januar 2027 sollen sich die Regale mit Kundenwaren füllen. Derzeit prüfen die Grevener, wie sich die Warenströme am effektivsten lenken lassen. Sicher ist bereits: In Hamminkeln werden Großkunden aus dem Spirituosen-Bereich untergebracht, deren Produkte von dort aus in die Supermarktketten transportiert werden. „Von Hamminkeln erreichen wir zudem andere Großlager bequemer”, ergänzt Bruns.

Stark bei Sonderleistungen

Für jeden Kunden die richtige Umgebung: So strukturiert Fiege seine Logistik. Im Bereich der Spirituosenhersteller verfügt Fiege über langjährige Erfahrung und übernimmt beispielsweise auch Aufgaben wie die Abwicklung der Verbrauchssteuer mit dem Zoll. Value Added Services, also Zusatzleistungen, gehören natürlich zum



*Zo moet de nieuwe Fiege-vestiging in Hamminkeln er tegen het einde van het jaar uitzien. Van hieruit bereikt de logistieke dienstverlener snel andere grote magazijnen.
So soll der neue Fiege-Standort in Hamminkeln bis Ende des Jahres aussehen. Von hier aus erreicht der Logistiker andere Großlager schnell.*

„Dat is meer dan alleen pallets in en pallets uit“, zegt Bruns met een glimlach. „Vooral wanneer een klant speciale diensten nodig heeft, zijn wij sterk.“ Voorbeelden: voor een Duitse zoetwarenproducent stelt Fiege in Emmerich zogenaamde assortimentsdozen samen, waarin verschillende artikelen worden gebundeld voor de presentatie in de winkel. Het bouwen van displays hoort daar ook bij. Jaarlijks worden in Emmerich en Bocholt ongeveer twee miljoen dozen, meer dan 400.000 displays en 30.000 blikjesbakjes samengesteld. En als er speciale gelegenheden zoals sportevenementen of Kerstmis op het programma staan, zorgt Fiege ervoor dat producten worden voorzien van reclamemateriaal of in speciale geschenkdoozen worden verpakt. Dat is een veeleisende klus, omdat het om het nakomen van deadlines gaat. Fiege kan dat dankzij zijn ervaring. „We rekenen terug vanaf de geplande verkoopstart en weten dan precies hoeveel tijd we nodig hebben“, benadrukt Bruns. Zo kan Fiege op elk moment snel en flexibel reageren. ➤

Repertoire des Logistikers. „Das ist mehr als nur Palette rein, Palette raus“, sagt Bruns und schmunzelt. „Insbesondere wenn ein Kunde Sonderleistungen benötigt, sind wir stark.“ Beispiele: Für einen deutschen Süßwarenhersteller stellt Fiege in Emmerich sogenannte Sortimentskartons zusammen, in denen verschiedene Artikel für die Präsentation im Laden gebündelt werden. Der Bau von Displays gehört auch dazu. Rund zwei Millionen Kartons, über 400.000 Displays und 30.000 Dosentrays werden in Emmerich und Bocholt jährlich zusammengestellt. Und wenn besondere Anlässe wie Sport-Events oder Weihnachten anstehen, sorgt Fiege dafür, dass Produkte mit Werbemitteln versehen werden oder in speziellen Geschenkboxen verpackt werden. ➤



Value Added Services, oftewel aanvullende diensten voor producten, worden door Fiege betrouwbaar uitgevoerd.

Value Added Services, also Zusatzleistungen für Produkte, werden von Fiege zuverlässig umgesetzt.



Bocholt, Emmerich (foto), Hamminkeln: Fiege wil met zijn vestigingen zo dicht mogelijk bij de klant zijn. Vanuit Emmerich is er een goede verbinding met havens zoals Rotterdam.

Bocholt, Emmerich (Foto), Hamminkeln: Fiege will mit seinen Standorten möglichst nah am Kunden sein. Von Emmerich aus gibt es eine gute Anbindung an Häfen wie Rotterdam.

Elke locatie heeft zijn eigen specifieke sterke punten. Emmerich is bijvoorbeeld de eerste Duitse Rijnhaven – en bespaart daarmee de omweg via Duisburg, die gevoelig is voor files en bedreigd wordt door laagwater. Dankzij de waterwegen zijn havens zoals Rotterdam snel bereikbaar. De locatie werd in 2019 in gebruik genomen en ontlast sindsdien ook de locatie in Bocholt, waar de opslagruimte langzaam opraakte.

Shuttles in gebruik

Hamminkeln daarentegen biedt als nieuwbouw extra mogelijkheden. Terwijl Emmerich een klassiek breedgangmagazijn is, wordt in Hamminkeln ingezet op een zogenaamde 2D-shuttle. In tegenstelling tot het traditionele gebruik van heftrucks worden hier zogenaamde shuttles ingezet, die pallets geautomatiseerd door de smalle hoogregangen naar de juiste opslagplaats transporteren. Van de overdracht van een pallet tot de opslagplaats verloopt het traject zonder menselijke tussenkomst. Dat gaat sneller en bespaart vooral ruimte. Fiege gaat hiermee mee met de tijd, want de krappe arbeidsmarkt vraagt om innovatieve oplossingen. Het volgende doel? Het geautomatiseerd palletiseren van goederen, bijvoorbeeld met behulp van kabelrobots met zuignaptechnologie. „Automatisering is de weg naar de toekomst”, zegt Bruns vol overtuiging. En Fiege wil vanaf het begin bij deze ontwikkeling betrokken zijn.

Samen met de klanten groeien

Ondanks zijn omvang – Fiege opent gemiddeld twee nieuwe vestigingen per jaar – blijft het familiebedrijf met beide benen op de grond staan. Vooral flexibiliteit is belangrijk voor de logistieke dienstverlener uit Greven: ook kleinere klanten met een behoefte van bijvoorbeeld slechts 500 palletplaatsen vinden bij Fiege een thuis. Samen met een middelgrote klant groeien? „Dat is een belangrijk onderdeel van ons bedrijfsmodel”, zegt Bruns. Met ongeveer 350 vaste medewerkers op de drie locaties is Fiege bovendien een belangrijke werkgever in het Westmünsterland. De nieuwbouw in Hamminkeln zorgt niet alleen voor het behoud van bestaande banen, maar legt ook de basis voor toekomstige groei in een regio die door Fiege nog sterker wordt verbonden met de wereldwijde markten. \

Das ist ein anspruchsvolles Geschäft, weil es um Termintreue geht. Fiege kann das mit seiner Erfahrung. „Wir rechnen vom geplanten Verkaufsstart zurück und wissen dann genau, wie viel Zeit wir benötigen”, betont Bruns. So kann Fiege jederzeit schnell und flexibel reagieren.

Jeder Standort bringt seine ganz eigenen Stärken mit. Emmerich beispielsweise ist der erste deutsche Rheinhafen – und spart damit den „stauanfälligen“ und durch Niedrigwasser gefährdeten Umweg über Duisburg. Dank der Wasserwege sind Häfen wie Rotterdam schnell erreichbar. Der Standort wurde 2019 eingeweiht und entlastet seitdem auch den Standort in Bocholt, an dem die Lagerflächen langsam knapp wurden.

Shuttles im Einsatz

Hamminkeln dagegen hält als Neubau zusätzliche Möglichkeiten bereit. Während Emmerich ein klassisches Breitganglager ist, setzt man in Hamminkeln auf ein sogenanntes 2D-Shuttle. Im Gegensatz zum traditionellen Stapler-Einsatz kommen hier sogenannte Shuttles zum Einsatz, die Paletten automatisiert durch die schmalen Hochregalgänge zum passenden Stellplatz transportieren. Von der Übergabe einer Palette bis zum Lagerplatz verläuft der Weg ohne menschliches Zutun. Das geht schneller und spart vor allem Platz. Fiege geht hier mit der Zeit, denn der angespannte Arbeitsmarkt verlangt nach innovativen Lösungen. Nächstes Ziel? Das automatisierte Palettieren von Waren, beispielsweise über Seilroboter mit Saugnapftechnik. „Automatisierung ist der Weg in die Zukunft”, ist Bruns sicher. Und Fiege will bei dieser Entwicklung von Beginn an dabei sein.

Trotz seiner Größe – Fiege realisiert im Schnitt zwei neue Standorte pro Jahr – bleibt das Familienunternehmen bodenständig. Vor allem Flexibilität ist für den Greven Logistikdienstleister wichtig: Auch kleinere Kunden mit einem Bedarf von beispielsweise nur 500 Palettenstellplätzen finden bei Fiege ein Zuhause. Gemeinsam mit einem Mittelstands-Kunden zu wachsen? „Das ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells”, sagt Bruns. Mit rund 350 festangestellten Mitarbeitenden an den drei Standorten ist Fiege zudem ein bedeutender Arbeitgeber im Westmünsterland. Der Neubau in Hamminkeln sichert nicht nur bestehende Arbeitsplätze, sondern schafft die Basis für künftiges Wachstum in einer Region, die auch durch Fiege noch stärker mit den globalen Märkten vernetzt wird. \



ROESTVRIJSTAAL- EXPERTISE UIT GESCHER

 Met een breed assortiment en jarenlange expertise is J. Greiwe Edelstahl-Handels-GmbH uit Gescher een betrouwbare partner voor bedrijven in de industrie, ambachtelijke sector en machinebouw. Het leveringsprogramma omvat roestvrij staal in de meest uiteenlopende legeringen, evenals aluminium, messing en koper. Dankzij gedegen materiaalkennis ontwikkelt Greiwe oplossingen op maat voor de individuele behoeften van de klanten.

Het aanbod wordt aangevuld met plasma-, laser- en waterstraalsnijden via een sterk partnernetwerk. Het bedrijf biedt bovendien bijzondere flexibiliteit bij op maat gemaakte vierkante en rechthoekige buizen – in de meest uiteenlopende afmetingen, wanddiktes en materialen, zonder minimale afnamehoeveelheid.



EDELSTAHLKOMPETENZ AUS GESCHER

 Mit einem breiten Sortiment und langjähriger Expertise ist die J. Greiwe Edelstahl-Handels-GmbH aus Gescher zuverlässiger Partner für Unternehmen aus Industrie, Handwerk und Maschinenbau. Das Lieferprogramm umfasst Edelstahl in unterschiedlichsten Legierungen sowie Aluminium, Messing und Kupfer. Dank fundierter Werkstoffkenntnisse entwickelt Greiwe passgenaue Lösungen für die individuellen Anforderungen der Kunden.

Ergänzt wird das Angebot durch Plasma-, Laser- und Wasserstrahlzuschnitte über ein starkes Partnernetzwerk. Besondere Flexibilität bietet das Unternehmen zudem bei individuell gefertigten Quadrat- und Rechteckrohren – in verschiedensten Abmessungen, Wandstärken und Werkstoffen, ohne Mindestabnahmemenge.

 Wir bieten Flexibilität und Zuverlässigkeit durch Transport mit eigenem Fuhrpark

 Uns ist die Kommunikation und Nähe zum Kunden besonders wichtig

  Wij bieden flexibiliteit en betrouwbaarheid door transport met ons eigen wagenpark

 Communicatie en nabijheid tot de klant zijn voor ons bijzonder belangrijk



Harold Oude Smeijers

Column

Werken vanuit huis over de grens

Let op fiscale en sociale zekerheidsgevolgen

— **Thuiswerken is sinds corona voor veel werknemers de norm geworden. Zeker voor grensarbeiders, bijvoorbeeld woonachtig in Duitsland en werkzaam voor een Nederlandse werkgever, lijkt dit praktisch en efficiënt. Toch heeft structureel thuiswerken belangrijke fiscale en sociaalverzekeringsrechtelijke gevolgen die vaak worden onderschat.**

Belastingheffing verschuift (deels) naar het woonland

Op basis van het belastingverdrag geldt als hoofdregel dat loon wordt belast in het land waar de werkzaamheden fysiek worden verricht. Werkt een werknemer (gedeeltelijk) vanuit huis in Duitsland, dan is dat deel van het salaris in Duitsland belast. Dit betekent dat de werkgever in Nederland mogelijk een splitsing moet maken in het salaris en dat de medewerker in Duitsland inkomstenbelasting is verschuldigd.

Sociale zekerheid: 25%-grens is bepalend

Naast de belastingheffing speelt ook de sociale zekerheid een belangrijke rol. Binnen de EU geldt op basis van Verordening 883/2004 dat een werknemer in beginsel verzekerd is in het werkland. Dit kan echter veranderen als substantieel (25% of meer) in het woonland wordt gewerkt. In dat geval verschuift de verzekeringsplicht naar het woonland. Voor werkgevers betekent dit dat zij te maken kunnen krijgen met buitenlandse premieplicht en administratieve verplichtingen. Een verschuiving van de sociale zekerheid heeft ook consequenties voor de werknemer, bijvoorbeeld ten aanzien van de loondoorbetaling bij ziekte, de zorgverzekering en opbouw van pensioen.

Versoepeling (Thuis)werken

Om een verschuiving van belasting- en premieplicht te voorkomen zijn er twee regelingen ingevoerd. Voor de belastingheffing geldt dan iemand 34 dagen in het woonland mag werken zonder dat hij in woonland wordt belast. Voor de premieheffing geldt de kaderovereenkomst deze maakt het mogelijk dat de grensarbeider maximaal 49,9% thuis kan telewerken, zonder dat dit gevolgen heeft voor de sociale zekerheid. Hiervoor is wel een A1-verklaring vereist.

Let op: de kaderovereenkomst is uitsluitend van toepassing op telewerk. Indien de werknemer ook klantbezoeken aflegt, is deze regeling niet van toepassing.

Voorkom verrassingen achteraf

De combinatie van fiscale regels en sociale zekerheid maakt thuiswerken over de grens complex. Een praktische thuiswerkafpraak kan daardoor onverwachte gevolgen hebben, zowel voor werknemer als werkgever. Het is daarom raadzaam om vooraf te beoordelen wat de impact is van het aantal thuiswerkdagen.

Kortom: thuiswerken biedt flexibiliteit, maar vraagt bij grensarbeid om een zorgvuldige fiscale afweging. \



Harold Oude Smeijers

Kolumne

Grenzüberschreitendes Arbeiten im Homeoffice

Aufgepasst bei Besteuerungsrecht und Sozialversicherung

 Seit Corona ist die Arbeit im Homeoffice für viele Beschäftigte zur neuen Normalität geworden. Vor allem für Grenzgänger, die beispielsweise in den Niederlanden wohnen und für einen deutschen Arbeitgeber tätig sind, scheint sie praktisch und effizient. Dabei wird häufig unterschätzt, dass die dauerhafte Arbeit im Homeoffice spürbare Auswirkungen auf die Besteuerung und Sozialversicherung haben kann.

Die Besteuerung verlagert sich (teilweise) in den Wohnsitzstaat

Laut dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den Niederlanden und Deutschland gilt als Grundsatz, dass das Arbeitsentgelt in dem Land besteuert wird, in dem die Arbeit physisch ausgeübt wird. Das heißt, wenn ein Arbeitnehmer in den Niederlanden (teilweise) im Homeoffice arbeitet, wird dieser Teil des Gehalts in den Niederlanden besteuert. Der Arbeitgeber in Deutschland muss dann unter Umständen eine Aufteilung der Gehaltsauszahlung dieses Beschäftigten vornehmen, der seinerseits gegebenenfalls in den Niederlanden einkommensteuerpflichtig wird.

Sozialversicherung: Entscheidend ist die 25%-Grenze

Abgesehen von der Besteuerung spielt auch die Sozialversicherung eine wichtige Rolle. Gemäß Verordnung (EG) Nr. 883/2004 gilt innerhalb der EU, dass ein Arbeitnehmer grundsätzlich im Tätigkeitsstaat sozialversichert ist. Dies kann sich jedoch ändern, wenn ein wesentlicher Teil der Arbeitszeit (25% oder mehr) im Wohnsitzstaat geleistet wird. Infolgedessen würde sich die Sozialversicherungspflicht dann ebenfalls in den Wohnsitzstaat verlagern. Arbeitgeber müssten sich dadurch auf eine Sozialversicherungspflicht im Ausland einstellen sowie auf entsprechende zusätzliche administrative Pflichten. Aber auch für Arbeitnehmer hat eine Verlagerung der Sozialversicherung Konsequenzen und zwar in Form von Änderungen in Bezug auf die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, die Krankenversicherung und den Aufbau der Altersrente.

Lockerung der Regelungen zur Arbeit (im Homeoffice)

Um zu verhindern, dass sich die Steuer- und Sozialversicherungspflicht verlagert, hat man zwei Regelungen eingeführt. Für die Besteuerung des Arbeitsentgelts gilt, dass ein Beschäftigter an 34 Tagen im Wohnsitzstaat arbeiten darf, ohne dort steuerpflichtig zu sein. Die Sozialabgaben demgegenüber unterliegen einer Rahmenvereinbarung, die es Grenzgängern ermöglicht, bis zu 49,9% ihrer Arbeitszeit im Homeoffice zu verbringen, ohne dass sich dies auf die Sozialversicherung auswirkt. Voraussetzung dafür ist die Vorlage einer A1-Bescheinigung.

Hinweis: Die Rahmenvereinbarung gilt ausschließlich für Telearbeit. Sobald ein Arbeitnehmender auch Kundenbesuche durchführt, ist die Anwendung dieser Regelung nicht zulässig.

Böse Überraschungen im Nachhinein vermeiden

Die Kombination aus Steuervorschriften und Sozialversicherung macht grenzüberschreitendes Arbeiten im Homeoffice zu einer komplexen Angelegenheit. Eine vermeintlich praktikable Homeoffice-Vereinbarung kann unerwartete Folgen für die beteiligten Arbeitnehmer und Arbeitgeber haben. Es ist daher ratsam, bereits im Vorfeld zu prüfen, wie sich die Anzahl der Tage im Homeoffice auswirken.

Kurzum: Homeoffice-Arbeit bietet Flexibilität, sie erfordert bei Grenzgängern jedoch eine sorgfältige Abwägung der steuerlichen Folgen. \

POOLgroup

Beursbouw met impact

Beursdeelnames zijn veranderd. Vroeger was het vaak voldoende om met een opvallende stand aanwezig te zijn. Tegenwoordig moeten bedrijven op beurzen veel gedetailleerder uitleggen waar ze voor staan, welke oplossingen ze bieden en waarom een gesprek de moeite waard is. Voor de POOLgroup is dat precies het punt waar moderne beursbouw begint. „Beursdeelnames zonder omzetstijging zijn hun geld niet waard, want een beursstand is geen doel op zich. Hij moet gesprekken mogelijk maken, inhoud overbrengen en de verkoop ondersteunen. Anders blijft er uiteindelijk alleen een mooie ruimte over”, zegt Jochen Dirks, Director Sales & Market Segments bij de POOLgroup.

Het bedrijf uit Emsdetten begeleidt al vele jaren dergelijke beursprojecten voor de industrie, het midden- en kleinbedrijf en internationale merken. Daarbij is het doorslaggevend hoe een beurspresentatie in de praktijk is opgezet: waar ontstaan contacten? Hoe worden producten uitgelegd? Welke informatie hebben bezoekers direct nodig, welke pas tijdens het gesprek? Een actueel voorbeeld is de stand van het kunststofbedrijf REHAU uit Velen op de Fensterbau Frontale in Nürnberg. Voor het project werkte de POOLgroup samen met het communicatiebureau Ozon uit München. Ozon brengt een economisch-psychologische methodiek in, waarmee beurspresentaties gericht worden afgestemd op merkimpact, bezoekersbegeleiding en leadgeneratie. De POOLgroup vertaalt deze aanpak naar ruimte, media, techniek, content, processen en infrastructuur.

„Een goede strategie is pas waardevol als ze in de praktijk werkt. Op een beurs is er weinig ruimte voor theorie. Daarvoor zijn ervaring en een team nodig dat de hele productieketen door en door begrijpt”, aldus Dirks. Deze werkwijze komt ook tot uiting in regionale projecten. Voor het landbouwbedrijf Agravis uit Münster realiseert de POOLgroup verschillende communicatieformats, waaronder beurspresentaties, digitale aandeelhoudersvergaderingen en studio-evenementen. Bij UTZ begeleidt het bedrijf al jaren de beurspresentaties op de LogiMAT en ontwikkelt deze voortdurend verder. Langdurige partnerschappen laten zien waar het in de beurswereld om draait: een presentatie hoeft niet elk jaar opnieuw uitgevonden te worden. Ze moet beter worden.

POOLgroup

Messebau mit Wirkung

Messeauftritte haben sich verändert. Früher reichte es oft, mit einem starken Standbild präsent zu sein. Heute müssen Unternehmen auf Messen sehr viel genauer erklären, wofür sie stehen, welche Lösungen sie bieten und warum sich ein Gespräch lohnt. Für die POOLgroup ist genau das der Punkt, an dem moderner Messebau beginnt. „Messeauftritte ohne Umsatzsteigerung sind ihr Geld nicht wert, denn ein Messestand ist kein Selbstzweck. Er muss Gespräche ermöglichen, Inhalte transportieren und dem Vertrieb helfen. Sonst bleibt am Ende nur ein schöner Raum”, sagt Jochen Dirks, Director Sales & Market Segments der POOLgroup.

Das Emsdettener Unternehmen begleitet seit vielen Jahren solche Messeprojekte für Industrie, Mittelstand und internationale Marken. Entscheidend ist dabei, wie ein Messeauftritt im realen Einsatz aufgebaut ist: Wo entstehen Kontakte? Wie werden Produkte erklärt? Welche Inhalte brauchen Besucher sofort, welche erst im Gespräch? Ein aktuelles Beispiel ist der Stand des Velener Kunststoffunternehmens REHAU auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg. Für das Projekt arbeitete die POOLgroup mit der Münchener Kommunikationsagentur Ozon zusammen. Ozon bringt eine wirtschaftspsychologische Methodik ein, mit der Messeauftritte gezielt auf Markenwirkung, Besucherführung und Leadgenerierung ausgerichtet werden. Die POOLgroup übersetzt diesen Ansatz in Raum, Medien, Technik, Content, Abläufe und Infrastruktur.

„Eine gute Strategie ist erst dann wertvoll, wenn sie vor Ort funktioniert. Auf einer Messe gibt es wenig Raum für Theorie. Dafür braucht es Erfahrung und ein Team, das die gesamte Produktionskette versteht”, so Dirks. Diese Arbeitsweise zeigt sich auch in regionalen Projekten. Für das Agrarunternehmen Agravis aus Münster realisiert die POOLgroup unterschiedliche Kommunikationsformate, darunter Messeauftritte, digitale Hauptversammlungen und Studioevents. Bei Utz begleitet das Unternehmen seit Jahren die Messeauftritte auf der LogiMAT und entwickelt diese kontinuierlich weiter. Langfristige Partnerschaften zeigen, worauf es im Messebereich ankommt: Ein Auftritt muss nicht jedes Jahr neu erfunden werden. Er muss besser werden. Die Anforderungen sind dabei deutlich gestiegen.

De eisen zijn daarbij aanzienlijk gestegen. Moderne beursstands combineren architectuur, mediaoppervlakken, licht, geluid, digitale toepassingen, content en logistiek. Daar komen nog duurzaamheidskwesties, IT-interfaces, bezoekersbegeleiding en de afstemming met verschillende dienstverleners bij. Want voor veel bedrijven wordt juist deze complexiteit een uitdaging.

Full-service-aanpak

De POOLgroup zet daarbij in op haar full-service-aanpak: projectmanagement, technische planning, contentcreatie, media- en IT-oplossingen, logistiek en de uitvoering ter plaatse worden vanuit één hand gecoördineerd. Dat vermindert de aantal raakvlakken en zorgt ervoor dat beslissingen niet geïsoleerd worden genomen. Wat gepland wordt, moet later ook zeker functioneren.

„Onze klanten verwachten geen losse vakgebieden, maar een eindresultaat. Daarom benaderen we beursdeelnames altijd vanuit het doel. Wat moet er bij de bezoeker overkomen? Wat heeft de verkoopafdeling nodig? Welke technische en organisatorische voorwaarden zijn er nodig? Alleen zo ontstaat een solide concept”, legt Dirks uit.

Vanuit het hoofdkantoor in Emsdetten realiseert de POOLgroup beurs- en merkpresentaties voor bedrijven uit de regio, maar ook voor nationale en internationale klanten. De projecten verschillen in omvang, branche en doelstelling. De eis blijft hetzelfde: beursbouw moet meer doen dan alleen aanwezigheid. Het moet oriëntatie bieden, ontmoetingen mogelijk maken en merken tastbaar maken in direct contact. Zo wordt de beursstand een belangrijk onderdeel van de bedrijfscommunicatie. Niet als decoratieve ruimte, maar als plek waar interesse kan uitgroeien tot een gesprek. \



Ook voor Utz GmbH was het team van de POOLgroup onlangs als beursbouwer actief.

Auch für die Utz GmbH war das Team der POOLgroup aktuell als Messebauer im Einsatz.



Voor de beurspresentatie van REHAU Window Solutions heeft de POOLgroup een merkruiimte met twee verdiepingen ontwikkeld.

Für den Messeauftritt von REHAU Window Solutions hat die POOLgroup einen Doppelstock-Merkenraum entwickelt.

Moderne Messestände verbinden Architektur, Medienflächen, Licht, Ton, digitale Anwendungen, Content und Logistik. Hinzu kommen Nachhaltigkeitsfragen, IT-Schnittstellen, Besucherführung und die Abstimmung mit verschiedenen Dienstleistern. Denn für viele Unternehmen wird genau diese Komplexität zur Herausforderung.

Full-Service-Ansatz

Die POOLgroup setzt dazu auf ihren Full-Service-Ansatz: Projektmanagement, technische Fachplanung, Content Creation, Medien- und IT-Lösungen, Logistik sowie die Umsetzung vor Ort werden aus einer Hand koordiniert. Das reduziert Schnittstellen und sorgt dafür, dass Entscheidungen nicht isoliert getroffen werden. Was geplant wird, muss später auch sicher funktionieren.

„Unsere Kunden erwarten keine Einzelgewerke, sondern ein Ergebnis. Deshalb denken wir Messeauftritte immer vom Ziel her. Was soll beim Besucher ankommen? Was braucht der Vertrieb? Welche technischen und organisatorischen Voraussetzungen braucht es? Nur so entsteht ein belastbares Konzept“, erklärt Dirks.

Vom Hauptsitz in Emsdetten aus realisiert die POOLgroup Messe- und Markenauftritte für Unternehmen aus der Region ebenso wie für nationale und internationale Kunden. Die Projekte unterscheiden sich in Größe, Branche und Zielsetzung. Der Anspruch bleibt gleich: Messebau muss mehr leisten als Präsenz. Er muss Orientierung geben, Begegnungen ermöglichen und Marken im direkten Kontakt erlebbar machen. Damit wird der Messestand zu einem wichtigen Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Nicht als dekorative Fläche, sondern als Ort, an dem aus Interesse ein Gespräch werden kann. \

RFS MediaGroup

Beter bereik, beter resultaat

Nieuwe markten betreden? Dan blijkt al snel dat bereik alleen niet genoeg is. Waar draait het wel om? Het gaat om het bereiken van precies de juiste doelgroepen: mensen met daadwerkelijke interesse in of behoefte aan producten en diensten. Het in kaart brengen van dat klantpotentieel is niet altijd makkelijk en al helemaal niet als het gaat om potentiële klanten over de grens. Een andere taal, een andere mentaliteit en andere verwachtingen vragen om een compleet andere aanpak in marketing en verkoop. Juist daar speelt RFS MediaGroup uit Stadtlohn op in. Met RFS Data, RFS MediaGroup BeNeLux en internetbureau web-kon wordt data-expertise, mediakennis en digitale marketing onder één dak gebundeld. RFS MediaGroup helpt Duitse en Nederlandse bedrijven om hun doelgroepen aan weerszijden van de grens gericht en crossmediaal te bereiken. Want: schieten met hagel levert minder rendement op dan een uitgekiende gerichte aanpak.

Van data naar gerichte klantkaart

Bij grensoverstijgende marketing zien de experts van RFS MediaGroup een duidelijk patroon: veel bedrijven werken nog altijd volgens het „schieten-met-hagelprincipe“: er wordt her en der geadverteerd, maar zonder duidelijke focus. „Een groot bereik leidt namelijk lang niet altijd tot succes“, aldus Simon Klümper, key accountmanager bij RFS MediaGroup. Precies op dat gebrek aan gerichte marketing richt zich RFS Data, dat in 2023 is opgericht.

Met geomarketing worden data omgezet in inzicht: markt- en klantgegevens zoals leeftijd, adres en koopkracht worden visueel weergegeven. Hierdoor wordt duidelijk waar commerciële kansen liggen. „We kunnen tot op postcodeniveau exact zien waar potentiële klanten zitten“, legt Klümper uit. „Daarbij gaat het niet alleen om consumentenmarkten, maar ook om mogelijke B2B-klanten.“

Duits-Nederlandse reclame-experts

Om te zorgen dat boodschappen ook over de grens de doelgroep bereiken, zet RFS MediaGroup BeNeLux haar expertise in. Bij RFS werken Duitse en Nederlandse marketingexperts samen. Zij kennen de mediabranche en de culturele verschillen door en door. Daarbij is de juiste mediamix doorslaggevend. „Onze campagnes combineren klassieke printadvertenties in dagbladen, magazines, weekbladen en huis-aan-huisfolders met audiovisuele middelen zoals radio- en

RFS MediaGroup

Weniger Gießkanne, mehr Wirkung

Wer heute neue Märkte erschließen will, merkt schnell: Reichweite allein verkauft noch lange nichts. Entscheidend ist vielmehr, die richtigen Zielgruppen mit echtem Interesse oder Bedarf an den Produkten und Dienstleistungen zu adressieren. Dieses Kundenpotenzial zu finden, ist nicht immer leicht. Schon gar nicht, wenn es in anderen Ländern erschlossen werden soll. Andere Sprache, andere Mentalität, andere Erwartungen – und damit völlig andere Anforderungen an Werbung und Vertrieb. Genau hier setzt die Stadtlohner RFS MediaGroup an: Mit RFS Data, der RFS MediaGroup BeNeLux und der web-kon Internetagentur bündelt die Unternehmensgruppe Datenkompetenz, Medien-Know-how und digitales Marketing. Gemeinsam helfen sie deutschen und niederländischen Unternehmen, ihre Zielgruppen auf der jeweils anderen Seite der Grenze crossmedial zu erreichen.

Landkarte für die Kundenerschließung

Den Experten aus der RFS MediaGroup fällt bei den Marketingaktivitäten von Unternehmen über die Grenze vor allem eins auf: Viele agieren schlichtweg nach dem Gießkannenprinzip. Überall ein bisschen Werbung streuen, aber nirgends gezielt. Dass eine hohe Reichweite in diesem Fall aber nicht mit einem entsprechenden Marketingerfolg gleichzusetzen ist, betont Simon Klümper, Key-Account-Manager bei der RFS MediaGroup. Genau hier setzt die Stadtlohner Unternehmensgruppe mit dem 2023 gegründeten Bereich RFS Data an. Mit Geomarketing, also der Visualisierung von Marketinginformationen auf einer Landkarte, werden bei RFS Data aus Zahlen – Markt- und Kundendaten wie Alter, Adresse oder Kaufkraft – echte Landkarten für die Kundenerschließung. „Wir können bis auf Mikro-Postleitzahlebene exakt bestimmen, wo Kundenpotenzial vorhanden ist“, erklärt Klümper. Dabei lassen sich nicht nur B2C-, sondern auch Informationen zu potenziellen B2B-Kunden abbilden.

Deutsch-niederländische Werbeexperten

Damit die Werbebotschaften auch jenseits der Grenze ankommen, bringt die deutsch-niederländische Agentur RFS MediaGroup BeNeLux ihre Expertise ein. Zur Agentur gehören deutsche und

■ tv-commercials“, vertelt verkoopmanager Kai Schlüter. Collega Robert Kip vult aan: „Daarnaast zetten we online campagnes in via sociale media, Google en landingspagina's. Zo wordt er niet met hagel geschoten, maar bereiken campagnes de doelgroep precies daar waar die actief is.“

Online beter presteren

Internetbureau web-kon ondersteunt het team met online- en sociale mediamarketing. Zij bouwen websites en e-commerceplatforms, beheren sociale media en zetten in op zoekmachineoptimalisatie (SEO), zoekmachineadvertenties (SEA) en contentmarketing. De

specialisten van web-kon zetten hun jarenlange ervaring in digitale marketing daarbij direct om in resultaat. „Het team zorgt ervoor dat klanten online niet alleen beter zichtbaar zijn, maar ook aantoonbaar beter presteren“, aldus Robert F. Schneider, directeur van RFS MediaGroup.

Dankzij de nauwe samenwerking tussen de expertteams binnen RFS MediaGroup ontstaan voor bedrijven in de grensregio gerichte marketing- en verkoopcampagnes met minimale verspilling van bereik. „Dankzij datagedreven sturing tillen we de campagnes van onze klanten naar een hoger niveau“, vult collega-directeur Johannes B. Schneider aan. \



Kai Schlüter, Robert Kip
en Simon Klümper
(van links naar rechts)
van RFS MediaGroup

Aus dem Team der
RFS MediaGroup (von links):
Kai Schlüter, Robert Kip
und Simon Klümper

■ niederländische Werbeexperten, die die jeweilige Medienlandschaft und kulturelle Unterschiede genau kennen. Entscheidend ist dabei vor allem der passende Medienmix. „Unsere Kampagnen kombinieren klassische Printanzeigen in Tageszeitungen, Magazinen, Wochenblättern oder Prospektverteilungen mit audiovisuellen Formaten wie Radio- und TV-Spots sowie Online-Anzeigen für Social Media, Google- und Landingpage-Marketing“, erklären Kai Schlüter und Robert Kip, beide Verkaufsleiter bei der RFS MediaGroup BeNeLux. So werden Zielgruppen genau dort erreicht, wo sie sich medial bewegen.

Online besser performen

Unterstützung im Online- und Social-Media-Marketing erhält das Team von der web-kon Internetagentur. Ob Website,

E-Commerce, Social Media, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA) oder Content-Marketing – die Experten von web-kon bringen langjährige Erfahrung im digitalen Marketing mit. „Unser Team sorgt dafür, dass unsere Kunden online nicht nur besser aussehen, sondern auch messbar besser performen“, beschreibt Robert F. Schneider, der als Geschäftsführer in der RFS MediaGroup tätig ist.

Durch diese enge Zusammenarbeit der verschiedenen Expertenteams der RFS MediaGroup entstehen für Unternehmen aus der Grenzregion gezielte Marketing- und Vertriebskampagnen mit minimalen Streuverlusten. „Durch die datenbasierte Steuerung heben wir die Werbeaktionen unserer Kunden auf ein neues Qualitätsniveau“, fasst Johannes B. Schneider, ebenfalls Geschäftsführer in der RFS MediaGroup, zusammen. \

FC Twente kijkt nadrukkelijker over de grens

Sterkere verbinding met Duitse grensregio onderdeel van nieuwe clubkoers

De grenzen tussen Twente en Duitsland vervagen steeds verder. Dat merkt ook FC Twente, dat de komende jaren nadrukkelijker wil inzetten op de Duitse markt. Niet alleen sportief, maar juist ook commercieel en regionaal.

Volgens commercieel manager Marco Behrens past die beweging binnen de nieuwe koers die de club onlangs presenteerde. 'We willen ons verzorgingsgebied verder uitbreiden', zegt hij. 'Daar hoort Duitsland nadrukkelijk bij.'

Voor FC Twente draait die strategie om meer dan alleen supporters aantrekken. De club ziet zichzelf steeds meer als regionale verbinder in een grensoverschrijdend gebied waar economie, arbeidsmarkt en netwerken steeds sterker met elkaar verweven raken.

Duitsland als groeimarkt

Dat Duitsland belangrijker wordt voor FC Twente is niet nieuw. De club heeft al jarenlang Duitse supporters en zakelijke relaties. Toch wil FC Twente die verbinding de komende jaren verder uitbouwen. 'Voorheen hield het voor ons toch vaak een beetje op bij de grens', zegt Marco. 'Maar je merkt dat die grens steeds minder hard wordt.'

Een zichtbaar voorbeeld daarvan is hoofdsponsor GGM Gastro, dat net over de grens gevestigd is. Daarnaast zijn ook andere Duitse bedrijven als partner aan FC Twente verbonden. 'We hebben inmiddels een groep Duitse ondernemers die hier samen in een skybox zitten', vertelt Marco. 'Die noemen wij de Duitse Tukkers.' Volgens hem ontstaan daardoor steeds meer nieuwe verbindingen tussen bedrijven, supporters en netwerken aan beide kanten van de grens.

Groter verzorgingsgebied

De Duitse focus hangt ook samen met de bredere groeiplannen van FC Twente. De club wil haar regionale functie verder versterken en kijkt daarbij nadrukkelijk verder dan alleen Twente. 'Onze olievlek moet groter worden', zegt Marco. 'Niet alleen richting Duitsland, maar ook richting bijvoorbeeld Drenthe en de Achterhoek.' Volgens hem speelt de geplande uitbreiding van stadion De Grolsch Veste daarin een belangrijke rol. Meer capaciteit betekent ook ruimte voor nieuwe supportersgroepen en zakelijke partners. 'We merken nu al dat er behoorlijk wat Duitse seizoenkaarthouders zijn', zegt hij. 'Alleen zitten we momenteel vrijwel vol.' Daarom ziet FC



Twente juist nu kansen om de zichtbaarheid in Duitsland verder te vergroten.

Accountmanager voor Duitsland

Die zichtbaarheid moet volgens Marco op verschillende manieren ontstaan. Bijvoorbeeld via commerciële samenwerkingen, netwerkbijeenkomsten en wedstrijden in Duitsland. 'Als je een groter verzorgingsgebied wilt opbouwen, moet je daar ook zichtbaar zijn', zegt hij. 'Dan helpt het om oefenwedstrijden te spelen of evenementen in die regio te organiseren.' ➤

FC Twente blickt zunehmend über die Grenze hinaus

Stärkere Verbindung mit der deutschen Grenzregion Teil der neuen Vereinsstrategie

‘De grenzen vervagen steeds meer. Daar hoort Duitsland nadrukkelijk bij.’

„Die Grenzen verschwimmen immer mehr. Deutschland gehört ausdrücklich dazu.“

hat. „Wir möchten unser Einzugsgebiet weiter ausbauen“, sagt er. „Deutschland gehört dabei ausdrücklich dazu.“

Für FC Twente geht es bei dieser Strategie um mehr als nur darum, neue Fans zu gewinnen. Der Verein sieht sich zunehmend als regionaler Verbindungspartner in einem grenzüberschreitenden Gebiet, in dem Wirtschaft, Arbeitsmarkt und Netzwerke immer stärker miteinander verflochten sind.

Deutschland als Wachstumsmarkt

Dass Deutschland für FC Twente wichtiger wird, ist nichts Neues. Der Verein hat bereits seit vielen Jahren deutsche Fans und Geschäftsbeziehungen. Dennoch möchte FC Twente diese Verbindung in den kommenden Jahren weiter ausbauen. „Früher endete es für uns oft mehr oder weniger an der Grenze“, sagt Marco. „Aber man merkt, dass diese Grenze immer weniger Bedeutung hat.“

Ein sichtbares Beispiel dafür ist der Hauptsponsor GGM Gastro, der direkt hinter der Grenze ansässig ist. Darüber hinaus sind auch andere deutsche Unternehmen als Partner mit FC Twente verbunden. „Mittlerweile haben wir eine Gruppe deutscher Unternehmer, die gemeinsam eine Skybox nutzen“, erzählt Marco. „Wir nennen sie die deutschen Tukkers.“ Dadurch entstehen immer mehr neue Verbindungen zwischen Unternehmen, Fans und Netzwerken auf beiden Seiten der Grenze, so ist seine Erfahrung.

Größeres Einzugsgebiet

Der Fokus auf Deutschland hängt auch mit den allgemeinen Wachstumsplänen von FC Twente zusammen. Der Verein möchte seine regionale Rolle weiter stärken und blickt dabei bewusst über Twente hinaus. „Unser Wirkungskreis muss größer werden“, sagt Marco. „Nicht nur Richtung Deutschland, sondern auch Richtung Drenthe und Achterhoek.“

Seiner Meinung nach spielt die geplante Erweiterung des Stadions De Grolsch Veste dabei eine wichtige Rolle. Mehr Kapazität bedeutet auch Platz für neue Fangruppen und Geschäftspartner. „Wir merken schon jetzt, dass es ziemlich viele deutsche Dauerkarteninhaber gibt“, sagt er. „Allerdings sind wir momentan nahezu ausverkauft.“ Deshalb sieht FC Twente gerade jetzt Chancen, die Sichtbarkeit in Deutschland weiter zu erhöhen. ➤

Die Grenzen zwischen Twente und Deutschland verschwimmen immer mehr. Das bemerkt auch der FC Twente, der in den kommenden Jahren verstärkt auf den deutschen Markt setzen möchte – nicht nur sportlich, sondern vor allem auch wirtschaftlich und regional.

Laut dem kaufmännischen Leiter Marco Behrens passt diese Entwicklung zur neuen Strategie, die der Verein kürzlich vorgestellt

„Wir wollen mehr sein als nur ein Fußballverein. Wir wollen Menschen, Unternehmen und Regionen miteinander verbinden.“



Daarnaast wil FC Twente de contacten met clubs en organisaties in Duitsland verder intensiveren. Een bekend voorbeeld is natuurlijk al Schalke'04. De supporters tussen beide clubs hebben nauwe banden. Volgens Marco kan FC Twente de relatie met Schalke'04 nog verder uitbreiden en intensiveren.

Marco ziet wel dat zakendoen in Duitsland om een andere aanpak vraagt dan in Nederland. 'De cultuur is anders en relaties zijn ontzettend belangrijk. Daarom onderzoeken we ook hoe we daar structureel sterker aanwezig kunnen zijn.' FC Twente kijkt daarbij onder meer naar extra ondersteuning vanuit Duitsland zelf, bijvoorbeeld via een accountmanager met kennis van de Duitse markt.

Regionale verbinding

Volgens Marco sluit de Duitse ambitie goed aan bij de bredere ontwikkelingen in Oost-Nederland. Bedrijven, kennisinstellingen en organisaties werken steeds vaker grensoverschrijdend samen. 'Je ziet dat de regio economisch steeds sterker verbonden raakt', zegt hij. 'Daar willen wij als club ook onderdeel van zijn.'

Die ontwikkeling merkt FC Twente ook binnen het zakelijke netwerk van de club. Duitse partners gebruiken de club niet alleen voor zichtbaarheid, maar ook om contacten te leggen en personeel te vinden. 'Voor sommige bedrijven werkt FC Twente echt als verbindende factor', vertelt Marco. 'Dat gaat verder dan alleen sponsoring.'

Volgens hem past die regionale rol bij de identiteit van de club. 'Wij willen meer zijn dan alleen een voetbalclub. We willen mensen, bedrijven en regio's verbinden.'

'Hoe mooi zou het zijn als straks nóg meer Duitse supporters en bedrijven zich echt verbonden voelen met FC Twente?', zegt Marco. 'Dat zou perfect passen bij de toekomst die wij voor ogen hebben.'

„Wij willen meer zijn dan alleen een voetbalclub. We willen mensen, bedrijven en regio's verbinden.“



Accountmanager für Deutschland

Diese Sichtbarkeit soll laut Marco auf verschiedene Weise entstehen — zum Beispiel durch kommerzielle Kooperationen, Netzwerkveranstaltungen und Spiele in Deutschland. „Wenn man ein größeres Einzugsgebiet aufbauen möchte, muss man dort auch sichtbar sein“, sagt er. „Dann hilft es, Freundschaftsspiele auszutragen oder Veranstaltungen in der Region zu organisieren.“

Außerdem möchte FC Twente die Kontakte zu Vereinen und Organisationen in Deutschland weiter intensivieren. Ein bekanntes Beispiel dafür ist natürlich der FC Schalke 04. Die Fans beider Vereine pflegen enge Beziehungen. Laut Marco kann FC Twente die Beziehung zu Schalke 04 noch weiter ausbauen und intensivieren.

Marco sieht allerdings auch, dass Geschäfte in Deutschland eine andere Herangehensweise erfordern als in den Niederlanden. „Die Kultur ist anders und Beziehungen sind unglaublich wichtig. Deshalb prüfen wir auch, wie wir dort strukturell stärker präsent sein können.“ FC Twente denkt dabei unter anderem über zusätzliche Unterstützung aus Deutschland selbst nach, beispielsweise durch einen Accountmanager mit Kenntnissen des deutschen Marktes.

Regionale Verbindung

Laut Marco passt die deutsche Ambition gut zu den allgemeinen Entwicklungen im Osten der Niederlande. Unternehmen, Bildungseinrichtungen und Organisationen arbeiten immer häufiger grenzüberschreitend zusammen. „Man sieht, dass die Region wirtschaftlich immer stärker miteinander verbunden ist“, sagt er. „Daran möchten wir als Verein ebenfalls teilhaben.“

Diese Entwicklung bemerkt FC Twente auch innerhalb seines geschäftlichen Netzwerks. Deutsche Partner nutzen den Verein nicht nur zur Sichtbarkeit, sondern auch, um Kontakte zu knüpfen und Personal zu finden. „Für manche Unternehmen wirkt FC Twente wirklich als verbindender Faktor“, erzählt Marco. „Das geht weit über Sponsoring hinaus.“

Seiner Meinung nach passt diese regionale Rolle zur Identität des Vereins. „Wir wollen mehr sein als nur ein Fußballverein. Wir wollen Menschen, Unternehmen und Regionen miteinander verbinden.“ „Wie schön wäre es, wenn sich künftig noch mehr deutsche Fans und Unternehmen wirklich mit FC Twente verbunden fühlen würden?“, sagt Marco. „Das würde perfekt zu der Zukunft passen, die wir uns vorstellen.“





Alles in huis voor drukken,
afwerking en verzending
Laat dat aan ons over



Impressie



VELDHUIS MEDIA

Daar krijg je een kleur van!

Eekhorstweg 1,
7942 JC Meppel

info@veldhuis.nl
www.veldhuis.nl

 085 - 082 45 00

Alsmann Financial Planning & Honorarberatung GmbH

Pensioenvoorziening veiligstellen met een directe toezegging

 **Hoe vinden bedrijven op het complexe terrein van de „bedrijfspensioenvoorziening“ de allerbeste en aantrekkelijkste oplossing voor hun medewerkers, die tegelijkertijd bevorderlijk is voor hun eigen bedrijfsontwikkeling? „Met onafhankelijk advies op honorariumbasis en toegestaan juridisch advies“, zo is Ulrich Alsmann ervan overtuigd. De directeur van het in Rheine gevestigde Alsmann Financial Planning & Honorarberatung GmbH adviseert samen met zijn team bedrijven op een holistische manier en vindt zo voor elk bedrijf de juiste weg – ook voor grensoverschrijdende werknemersactiviteiten in Nederland.**

Alsmann begeleidt de klanten onder andere als gediplomeerd financieel planner op een holistische manier. Hij adviseert alles uit één hand, van de planning en vormgeving van de bedrijfspensioenregeling tot speciaal ontworpen beleggingsoplossingen. „In Duitsland zijn er wettelijk vijf uitvoeringsvormen en zeven soorten bedrijfspensioenregelingen“, legt Alsmann uit. Een daarvan biedt volgens hem voor bedrijven en werknemers goede vooruitzichten op kostenefficiëntie en groei: de directe toezegging. Bij dit model zegt de werkgever zijn

werknemers rechtstreeks uitkeringen toe; deze kunnen voortkomen uit bedrijfsmiddelen en loonconversie. Dat betekent: werkgever en werknemer financieren de pensioenvoorziening en het nu ontstane geld wordt belegd, hetzij in het bedrijf, hetzij in een externe belegging, bijvoorbeeld een effectenrekening.

Directe toezegging eenvoudig te implementeren

Als gerechtelijk erkend pensioenadviseur van de bedrijfspensioenvoorziening heeft Alsmann letterlijk

Alsmann Financial Planning & Honorarberatung GmbH

Altersvorsorge mit der Direktzusage sichern

 **Wie finden Unternehmen in dem komplexen Themenfeld „Betriebliche Altersvorsorge“ (bAV) die wirklich beste, attraktivste Lösung für ihre Mitarbeitenden, die zugleich für ihre eigene Unternehmensentwicklung förderlich ist? „Mit unabhängiger Honorarberatung und erlaubter Rechtsberatung“, ist Ulrich Alsmann überzeugt. Der Geschäftsführer der in Rheine ansässigen Alsmann Financial Planning & Honorarberatung GmbH berät mit seinem Team Unternehmen ganzheitlich und findet so für jedes Unternehmen den passenden Weg – auch für grenzübergreifende Arbeitsnehmertätigkeiten in den Niederlanden.**

Alsmann begleitet die Mandate unter anderem als ausgebildeter Finanzplaner ganzheitlich. Er berät aus einer Hand von der Planung und Gestaltung der betrieblichen Altersvorsorge bis hin zu eigens konzipierten Investmentlösungen. „Es gibt in Deutschland per Gesetz fünf Durchführungswege und sieben Arten der betrieblichen Altersvorsorge“, erklärt Alsmann. Einer davon bietet aus seiner Sicht für Unternehmen und Arbeitnehmer gute Aussichten auf Kosteneffizienz und Wachstum: die Direktzusage. Bei diesem Modell sagt der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern Leistungen direkt

zu; es kann aus Unternehmensmitteln und Entgeltumwandlung entstehen. Das heißt: Arbeitgeber und Arbeitnehmer finanzieren die Altersvorsorge und das nun entstandene Geld wird angelegt, entweder im Unternehmen oder in einer externen Anlage, beispielsweise einem Depot.

Direktzusage leicht umsetzbar

Als gerichtlich zugelassener Rentenberater der „bAV“ hat Alsmann dabei buchstäblich die Lizenz zum Reden: Er darf dieses

de bevoegdheid om hierover te spreken: hij mag dit productonafhankelijke model uitleggen en aanbevelen. „Banken, verzekeraars of pure verzekeringsmakelaars kunnen dat daarentegen niet. Hun portfolio is daarom in feite beperkt tot directe verzekeringen en pensioenfondsen“, zegt de financieel expert. Alsmann betreurt het dat de uitvoeringswijze van de directe toezegging daardoor vaak niet eens als oplossing in overweging wordt genomen. Toch werkt dit model van oudedagsvoorziening erg goed en is het bovendien eenvoudig te implementeren – mede omdat er geen andere dienstverlener bij hoeft te worden betrokken.

Fiscale voordelen

Alsmann noemt nog meer voordelen: de directe toezegging biedt voor bedrijven en personeel een hele reeks fiscale voordelen – onder andere omdat het kapitaal dat nodig is voor de latere uitkering van de pensioenuitkeringen in het bedrijf of in een depot wordt opgebouwd en bij pensionering als achteraf uitbetaald loon over meerdere jaren kan worden uitgesmeerd. De advieskosten zijn bovendien fiscaal aftrekbare bedrijfskosten, wat voor iedereen extra besparingen oplevert. Voor werknemers zijn de premies in de opbouwphase onbeperkt fiscaal vrij te gebruiken. Of het geld nu in het bedrijf blijft en als werkkapitaal wordt ingezet – met positieve gevolgen voor ratingcijfers, kredietvoorwaarden en dus voor het algehele succes van het bedrijf – of in een beleggingsdepot voor elke werknemer: „Tijdens het adviesgesprek vinden we de juiste weg“, benadrukt Alsmann. Voor werknemers zijn de gelden bovendien beschermd tegen faillissement. „Ook de beherende vennoten en leidinggevende medewerkers van een GmbH zouden

produktungebundene Modell erklären und empfehlen. „Banken, Versicherungen oder reinen Versicherungsmaklern ist das dagegen nicht möglich. Ihr Portfolio ist deshalb im Grunde auf Direktversicherung und Pensionskasse beschränkt“, sagt der Finanzexperte. Alsmann bedauert, dass der Durchführungsweg der Direktzusage somit oft gar nicht erst als Lösung einbezogen wird. Dabei funktioniere dieses Modell der Altersabsicherung sehr gut und sei zudem leicht umsetzbar – auch deshalb, weil kein weiterer Dienstleister ins Boot geholt werden müsse.

Steuerliche Vorteile

Alsmann nennt weitere Vorteile: Die Direktzusage bietet für Unternehmen und Belegschaft eine ganze Kaskade an steuerlichen Vorteilen – unter anderem, weil das für die spätere Zahlung der Versorgungsleistungen erforderliche Kapital im Unternehmen oder Depot angesammelt und im Versorgungsfall als nachträglicher Arbeitslohn mehrjährig gestaltbar ausgezahlt wird. Die Beratungskosten sind zudem steuerlich absetzbare Betriebsausgaben, das führt zu weiteren Ersparnissen für alle. Für Arbeitnehmer sind die Beiträge in der Anwartschaftsphase unbegrenzt steuerfrei einsetzbar. Ob das Geld im Unternehmen bleibt und als Working Capital eingesetzt wird – mit positiven Folgen für Ratingzahlen, Kredit-Rahmenbedingungen und somit für den gesamten Unternehmenserfolg – oder in ein Investment-Depot für jeden Arbeitnehmer: „In der Beratung finden wir den passenden Weg“, betont Alsmann. Für Arbeitnehmer sind die Gelder außerdem insolvenzgeschützt. „Auch die geschäftsführenden Gesellschafter und geschäftsführenden Mitarbeitenden einer GmbH sollten

absoluut moeten kiezen voor de bedrijfspensioenregeling via directe toezegging, of alleen al daarom bij de oprichting voor deze bedrijfsvorm moeten kiezen, of er zelfs later voor moeten kiezen om hun geld zo te regelen. Nergens kan door fiscale structureren zo'n groot financieel voordeel voor de samengestelde rente in de belegging worden bereikt“, maakt Alsmann duidelijk, die daarbij altijd samenwerkt met de belastingadviseur van het bedrijf.

Holistisch advies

Alsmann houdt de volledige financiële situatie van een onderneming in het oog. De bedrijfs- en financieel-economisch ingenieur (FH) biedt workshops aan in de Volkshochschule Rheine of in bedrijven en wil daarmee meer transparantie creëren in het pensioen- en financieel advies. Vragen over het meenemen van de bedrijfspensioenregeling volgens het direct toezeggingsmodel over de Nederlands-Duitse grens zijn daarbij geen zeldzaamheid. Dit veel onthult Alsmann nu al: het verloopt vlekkeloos. \



Ulrich Alsmann, directeur Alsmann Financial Planning & Honorarberatung

Ulrich Alsmann, Geschäftsführer Alsmann Financial Planning & Honorarberatung

die betriebliche Altersversorgung per Direktzusage unbedingt wählen oder allein nur deshalb diese Form ihrer Unternehmung bei Gründung wählen oder sogar auch später dahin optieren, um ihr Geld zu gestalten. Nirgendwo kann durch steuerliche Gestaltung ein so hoher Geldvorteil für den Zinseszins in der Anlage erreicht werden“, macht Alsmann klar, der dabei immer mit der Steuerberatung des Unternehmens zusammenarbeitet.

Ganzheitlich beraten

Alsmann hat die gesamte Finanzsituation eines Unternehmens im Blick. Der Betriebs- und Finanzwirt (FH) bietet Workshops in der Volkshochschule Rheine oder in Betrieben an und will damit mehr Transparenz in der Altersvorsorge- und Geld-Beratung schaffen. Fragen zur Mitnahme der bAV nach dem Direktzusage-Modell über die niederländisch-deutsche Grenze sind dabei keine Seltenheit. So viel verrät Alsmann schon jetzt: Es funktioniert reibungslos. \

Tan & Frieler Fliesenhandel

Sfeer en ruimtes creëren met tegels

Tegels zijn niet zomaar een bouw materiaal. Ze geven ruimtes structuur en sfeer. Het is fijn als je specialisten aan je zijde hebt voor advies en selectie. Het in Gronau gevestigde bedrijf Tan & Frieler Fliesenhandel wil precies deze kwaliteit bieden. Sinds de oprichting in 2005 door Marion Frieler en Serdar Tan heeft het bedrijf zich gevestigd als partner voor wand- en vloertegels in de Duits-Nederlandse grensregio. Met 18 medewerkers bedient de groothandel en detailhandelaar vandaag de dag zowel particuliere klanten als zakelijke opdrachtgevers binnen een straal van ongeveer 100 kilometer – van bouwbedrijven en tegelzetter tot supermarkten en meergezinswoningprojecten.

De kernactiviteit ligt daarbij op het gebied van hoogwaardige wand- en vloertegels. Tan & Frieler betreft zijn producten uit heel Europa; veel series zijn afkomstig uit Italië – een land dat al decennia lang geldt als de gangmaker van de tegelbranche. Het assortiment wordt aangevuld met klassieke toebehoren zoals tegellijm en voegmaterialen. Er is vooral veel vraag naar individuele oplossingen: zo kan het bedrijf bijvoorbeeld bij bepaalde tegelseries ook bijpassende wastafels met de betreffende tegel leveren.

Advies maakt deel uit van de bedrijfsfilosofie

Advies vormt daarbij een essentieel onderdeel van de bedrijfsfilosofie. Tegels worden namelijk zelden spontaan gekozen. Voor veel klanten is het een beslissing voor de lange termijn, want tegels gaan tientallen jaren mee en moeten daarom blijvend bij de interieurstijl passen. Tijdloos dus. „De meeste klanten zien we niet zo snel terug”, zegt Thorsten Thiel, werkzaam in de bedrijfsadministratie, met een knipoog. En inderdaad blijkt: ondanks jaarlijks wisselende trends blijven

Momenteel domineren warme beige- en crème tinten, vaak gecombineerd met moderne 3D-print motieven.

Aktuell dominieren warme Beige- und Cremetöne, häufig kombiniert mit modernen 3D-Druckoptiken.

de meeste klanten eerder klassiek. Momenteel domineren warme beige- en crème tinten, vaak gecombineerd met moderne 3D-printoptieken die de oppervlakken een lichte structuur geven. Een houtlook in nerf en kleur heeft zich door de jaren heen staande gehouden en blijft in trek. Ook cement- en betonlooks behoren inmiddels tot de blijvertjes. Opvallende kleuren of extravagante patronen spelen daarentegen slechts een bijrol. Groene tinten of bijzonder opvallende ontwerpen worden eerder zelden gekozen en vinden hooguit hun plek in het gastentoilet of in kleine accentvlakken.

„Voorzichtig modern” is volgens Thiel dan ook de beste omschrijving voor de keuze van veel klanten. De meeste klanten kozen bewust voor een tegel die flexibel te combineren is met meubels en interieurstijlen. In plaats van veel verschillende ontwerpen wordt vaak één enkele tegel gebruikt voor grote delen van het huis. Individualiteit komt tegenwoordig eerder tot uiting in details en formaten dan in opvallende kleuren.

Groot netwerk

Ook technisch gezien hebben tegels zich de afgelopen jaren verder ontwikkeld. Moderne fijnsteenware wordt beschouwd als bijzonder robuust en duurzaam en wordt zowel in de particuliere als in de commerciële sector toegepast. Er zijn vooral verschillen in de eisen: commerciële klanten letten meer op slipvastheid, slijtvastheid en voordelige vierkante meterprijzen, terwijl particuliere klanten vaak meer kiezen op basis van uiterlijk en woongevoel.

Tan & Frieler legt de tegels niet zelf. In plaats daarvan werkt het bedrijf nauw samen met een netwerk van ambachtelijke bedrijven, tegelzetter en aannemers. Veel klanten komen via aanbevelingen, anderen bezoeken direct de showroom in Gronau om inspiratie op te doen. Deze combinatie van persoonlijk advies, een gespecialiseerd assortiment en jarenlange ervaring maakt Tan & Frieler tot een vaste partner voor bouwheren en verbouwers aan beide kanten van de grens. Thiel geeft echter één tip: „Bestel altijd een of twee pakketten tegels extra. Kleine beschadigingen kunnen zo het beste worden gerepareerd met identieke tegels.” \



Tan & Frieler Fliesenhandel

Mit Fliesen Atmosphäre und Räume gestalten

Fliesen sind nicht einfach irgendein Baumaterial. Sie geben Räumen Struktur und Atmosphäre. Gut, wenn man für Beratung und Auswahl Spezialisten zur Seite hat. Das Gronauer Unternehmen Tan & Frieler Fliesenhandel will genau diese Qualität bieten. Seit der Gründung im Jahr 2005 durch Marion Frieler und Serdar Tan hat sich das Unternehmen als Partner für Wand- und Bodenfliesen in der deutsch-niederländischen Grenzregion etabliert. Mit 18 Mitarbeitenden bedient der Groß- und Einzelhändler heute sowohl Privatkunden als auch gewerbliche Auftraggeber in einem Radius von rund 100 Kilometern – von Bauunternehmen über Fliesenleger bis hin zu Supermärkten und Mehrfamilienhausprojekten.

Das Kerngeschäft liegt dabei im Bereich hochwertiger Wand- und Bodenfliesen. Tan & Frieler bezieht seine Produkte aus ganz Europa, viele Serien stammen aus Italien – einem Land, das seit Jahrzehnten als Taktgeber der Fliesenbranche gilt. Ergänzt wird das Sortiment durch klassische Zubehörprodukte wie Fliesenkleber und Fugmaterialien. Besonders gefragt sind individuelle Lösungen: So kann das Unternehmen beispielsweise zu bestimmten Fliesenserien auch passende Waschbecken mit der jeweiligen Fliese liefern.

Beratung ist Teil der Unternehmensphilosophie

Dabei ist die Beratung ein wesentlicher Teil der Unternehmensphilosophie. Denn Fliesen werden selten spontan ausgesucht. Für viele Kunden ist die Entscheidung langfristig angelegt, denn Fliesen halten für Jahrzehnte und müssen daher dauerhaft zum Einrichtungsstil passen. Zeitlos eben. „Die meisten Kunden sehen wir nicht so schnell wieder“, sagt Thorsten Thiel, tätig in der Unternehmensverwaltung, mit einem Augenzwinkern. Und tatsächlich zeigt sich: Trotz jährlich wechselnder Trends sind die meisten Kunden eher klassisch unterwegs. Aktuell dominieren warme Beige- und Cremetöne, häufig kombiniert mit modernen 3D-Druckoptiken, die Oberflächen eine leichte Struktur verleihen. Eine Holzoptik in Maserung und Farbe hat sich über Jahre gehalten und bleibt gefragt. Auch Zement- und Betonoptiken gehören mittlerweile zu den Dauerläufern. Auffällige Farben oder extravagante Muster spielen hingegen nur eine Nebenrolle. Grüne Töne oder besonders ausgefallene Designs werden eher selten gewählt und finden höchstens im Gäste-WC oder in kleinen Akzentflächen ihren Platz.

„Vorsichtig modern“ beschreibe die Auswahl vieler Kunden also wohl am besten, so Thiel. Die meisten Kunden entschieden sich bewusst für eine Fliese, die sich flexibel mit Möbeln und Einrichtungsstilen kombinieren ließe. Statt vieler unterschiedlicher Designs wird häufig eine einzige Fliese für große Bereiche des Hauses verwendet. Individualität zeigt sich heute eher in Details und Formaten als in auffälligen Farben.

Technisch haben sich Fliesen in den vergangenen Jahren ebenfalls weiterentwickelt. Moderne Feinsteinzeugen gelten als besonders robust und langlebig und werden sowohl im privaten als auch im



Tan & Frieler heeft zich in de Duits-Nederlandse grensregio gevestigd als partner voor wand- en vloertegels.

Tan & Frieler hat sich als Partner für Wand- und Bodenfliesen in der deutsch-niederländischen Grenzregion etabliert.

gewerblichen Bereich eingesetzt. Unterschiede gibt es vor allem bei den Anforderungen: Gewerbliche Kunden achten stärker auf Rutschfestigkeit, Strapazierfähigkeit und wirtschaftliche Quadratmeterpreise, während Privatkunden oft stärker nach Optik und Wohngefühl auswählen.

Großes Netzwerk

Verlegt werden die Fliesen von Tan & Frieler selbst nicht. Stattdessen arbeitet das Unternehmen eng mit einem Netzwerk aus Handwerksbetrieben, Fliesenlegern und Bauunternehmen zusammen. Viele Kunden kommen über Empfehlungen, andere besuchen direkt die Ausstellung in Gronau, um sich inspirieren zu lassen. Dieses Zusammenspiel aus persönlicher Beratung, spezialisiertem Sortiment und langjähriger Erfahrung macht Tan & Frieler zu einem festen Ansprechpartner für Bauherren und Renovierer auf beiden Seiten der Grenze. Einen Tipp gibt Thiel allerdings: „Immer ein, zwei Pakete Fliesen in Reserve mitbestellen. Kleinere Schäden können so am besten mit identischen Fliesen ausgebessert werden.“ \

Arends Transport & Logistik GmbH

Strategische groei in de Benzstraße

 **Tussen het Münsterland en de Nederlandse grensregio heeft het in Gronau gevestigde bedrijf Arends Transport & Logistik GmbH de afgelopen jaren een stevige positie opgebouwd. Met een nieuwbouwproject in crisistijd en een gespecialiseerd wagenpark laat het bedrijf zien hoe middelgrote ondernemingen door flexibiliteit en grensoverschrijdende netwerken ook in een moeilijke marktomgeving duurzaam kunnen groeien.**

Waarschijnlijk was er wel een portie Westfaalse moed voor nodig om midden in een periode van wereldwijde onzekerheid een groot project te realiseren. Maar achteraf bleek de beslissing de juiste te zijn: door de samenvoeging van verschillende externe magazijnen op de nieuwe locatie heeft het bedrijf een logistiek centrum gecreëerd dat vandaag de basis vormt voor verdere groei – met name met het oog op de naburige Nederlandse markt.

Het begon allemaal vrij bescheiden: in 2005 startte Arends met één enkele vrachtwagen en als onderaannemer. Sindsdien heeft het bedrijf zich snel ontwikkeld. De verhuizing van de oorspronkelijke locatie in Epe naar Gronau betekende daarbij meer dan alleen een adreswijziging. Met 50 medewerkers en een infrastructuur variërend van een eigen werkplaats en een wasstraat tot een laadperron voor

het gelijktijdig lossen van drie treinen beschikt Arends nu over een moderne locatie.

Wagenpark met meer dan 40 voertuigen

De kernactiviteit is gebaseerd op een wagenpark van meer dan 40 voertuigen, dat daadwerkelijk een gat in de markt opvult: naast klassieke 40-tons vrachtwagens en bestelwagens zet het bedrijf namelijk gericht in op 7,5-tons vrachtwagens, 12-tons vrachtwagens en 18-tons vrachtwagens met een laadoppervlak van negen meter en een laadklep. „Deze configuratie van 9 meter biedt twee meter meer ruimte dan een conventionele 12-tonner, maar blijft wendbaar genoeg voor krappere losplaatsen, bijvoorbeeld in binnensteden of voetgangerszones“, legt Arends uit. Naast de transportactiviteiten

Arends Transport & Logistik GmbH

Strategisches Wachstum in der Benzstraße

 **Zwischen dem Münsterland und der niederländischen Grenzregion hat sich das Gronauer Unternehmen Arends Transport & Logistik GmbH in den vergangenen Jahren einen stabilen Platz erarbeitet. Mit einem Neubau in Krisenzeiten und spezialisiertem Fuhrpark zeigt das Unternehmen, wie Mittelständler durch Flexibilität und grenzüberschreitende Vernetzung auch in einem schwierigen Marktumfeld nachhaltig wachsen können.**

Vermutlich gehörte wohl eine Portion westfälischer Mut dazu, mitten in einer globalen Unsicherheit ein Großprojekt zu realisieren. Doch rückblickend erwies sich die Entscheidung als richtig: Durch die Zusammenlegung verschiedener Außenlager am neuen Standort hat das Unternehmen ein logistisches Herzstück geschaffen, das heute die Basis für weiteres Wachstum bildet – insbesondere mit Blick auf den Nachbarmarkt Niederlande.

Alles begann eher bescheiden: 2005 startete Arends mit einem einzigen LKW und als Subunternehmer. Seitdem entwickelte sich das Unternehmen schnell. Der Umzug vom ursprünglichen Standort in Epe nach Gronau markierte dabei mehr als nur einen Adresswechsel. Mit 50

Mitarbeitenden und einer Infrastruktur von der eigenen Werkstatt über eine Waschanlage bis zur Rampenanlage für das zeitgleiche Entladen von drei Zügen verfügt Arends nun über einen modernen Standort.

Fuhrpark mit über 40 Fahrzeugen

Das Kerngeschäft basiert auf einem Fuhrpark von über 40 Fahrzeugen, der tatsächlich eine Lücke im Markt schließt: Neben klassischen 40-Tonnern und Kleintransportern setzt das Unternehmen nämlich gezielt auf 7,5-t-LKW sowie 12-t-LKW und 18-Tonner mit einer Ladefläche von neun Metern und Ladebordwand. „Diese 9-m-Konfiguration bietet zwei Meter mehr Raum als ein herkömmlicher



*Vanuit de vestiging in Gronau bedient
Arends klanten in Duitsland en de
aangrenzende buurlanden.*

*Vom Standort in Gronau bedient
Arends Kunden in Deutschland und
dem benachbarten Ausland.*

 blijft ook de verhuuractiviteit bestaan. Met ongeveer 20 opleggers voor de meest uiteenlopende doeleinden – van motorfietstrailers en autotransporters tot koelwagens en 6-meter-opleggers – bedient het bedrijf nog steeds particuliere en zakelijke klanten in de regio.

Van het Münsterland tot in Nederland

Geografisch gezien is het bedrijf zelf voornamelijk actief in Duitsland en de Benelux-landen. Tegelijkertijd worden echter ook ritten naar Letland, Denemarken of Engeland gepland en mogelijk gemaakt. „Het kerngebied omvat naast het Münsterland en het Emsland vooral Nederland, met de nadruk op Maastricht en Rotterdam, en natuurlijk de grensregio Twente”, aldus Arends. Of het nu gaat om winkelinrichting, machinebouw, grootkeukentechniek of toebehoren voor de auto-industrie: de focus ligt op rechtstreekse ritten en het vervoer van non-foodgoederen, waarbij betrouwbaarheid en stiptheid van groot belang zijn. Ook het risico op schade wordt sterk verminderd door een minimale overslagfrequentie.

 12-Tonner, bleibt aber wendig genug für engere Entladestellen, beispielsweise in Innenstädten oder Fußgängerzonen”, erklärt Arends. Ergänzend zum Speditionsgeschäft bleibt auch das Mietgeschäft erhalten. Mit rund 20 Anhängern für unterschiedlichste Einsatzzwecke – vom Motorradtrailer über Autotransporter und Kühlwagen bis zum 6-Meter-Anhänger – bedient das Unternehmen weiterhin Privat- und Gewerbekunden in der Region.

Vom Münsterland bis in die Niederlande

Geografisch bewegt sich das Unternehmen selbst überwiegend im deutschen Raum sowie in den BeNeLux-Staaten. Gleichzeitig werden aber auch Touren nach Lettland, Dänemark oder England geplant und möglich gemacht. „Das Kerngebiet umfasst neben dem Münsterland und dem Emsland vor allem den niederländischen Raum mit den Schwerpunkten Maastricht und Rotterdam sowie natürlich die Grenzregion Twente”, so Arends. Ob Ladenbau, Maschinenbau, Großküchentechnik oder Zubehör für die Automobilindustrie: Der Fokus liegt auf Direktfahrten und dem Transport von Non-Food-Gütern, bei denen Zuverlässigkeit und Termintreue gefragt sind. Auch das Schadenrisiko wird durch eine minimale Umschlagshäufigkeit stark verringert.

Seit der Erweiterung im Jahr 2023 gewinnt zudem der Bereich Lager und Logistik massiv an Bedeutung. Auf insgesamt 5.000 Quadratmetern Fläche werden nicht nur Paletten verwaltet, sondern auch Mehrwertdienstleistungen erbracht. Ein Beispiel sei die Belieferung von Hotelneubauten, wie Arends erklärt: Hier werden komplette Zimmer-Sets – vom Bett über die Lampe bis zum Schrank – vorkonfektioniert und „just in time” so angeliefert, dass

Toegevoegde-waardediensten

Sinds de uitbreiding in 2023 wint de sector opslag en logistiek bovendien enorm aan belang. Op een totale oppervlakte van 5.000 vierkante meter worden niet alleen pallets beheerd, maar worden ook toegevoegde-waardediensten geleverd. Een voorbeeld hiervan is de levering aan nieuwbouwprojecten voor hotels, zoals Arends uitlegt: hier worden complete kamersets – van het bed en de lamp tot de kast – vooraf samengesteld en „just in time” geleverd, zodat de montageteams ter plaatse zonder tijdverlies aan de slag kunnen. Arends bedient nu nog een niche met het flexibele wagenpark: met een Sprinter worden spoedeisende goederen direct en via de snelste route naar de klant vervoerd. De grote 40-tonsvoertuigen worden eerder ingezet voor staal of toebehoren voor de auto-industrie en de machinebouw.

Ondanks de stabiele economische situatie binnen het bedrijf wordt Arends T+L GmbH geconfronteerd met de gebruikelijke hindernissen in de sector. Het thema duurzaamheid komt daarbij op de voorgrond, maar heeft tijd nodig. De aanschaffkosten voor elektrische vrachtwagens zouden momenteel nog het dubbele bedragen ten opzichte van conventionele aandrijvingen, en ook de laadinfrastructuur vereist een goed doordachte planning met het oog op de komende jaren. De wens is echter duidelijk: de opbouw van een eigen laadinfrastructuur op het terrein in Gronau. Tegelijkertijd stimuleert het bedrijf de digitalisering. Tegen eind 2026 moet het beheer van vrachtdocumenten bijvoorbeeld bijna volledig papierloos verlopen via mobiele apparaten. \

*Arends Transport & Logistik
beschikt over een modern en
veelzijdig wagenpark.*

*Mit einem modernen und
vielseitigen Fuhrpark ist
Arends Transport & Logistik
unterwegs.*



die Montageteams vor Ort ohne Zeitverlust arbeiten können. Noch eine Nische bedient Arends nun mit dem flexiblen Fuhrpark: Per Sprinter werden dringende Güter von jetzt auf gleich auf schnellstem Wege zum Kunden befördert. Die großen 40-t-Fahrzeuge sind eher im Bereich Stahl oder Zubehör für die Automobilindustrie sowie Maschinenbau im Einsatz.

Trotz der stabilen wirtschaftlichen Lage im Unternehmen sieht sich die Arends T+L GmbH mit den branchenüblichen Hürden konfrontiert. Das Thema Nachhaltigkeit rückt dabei in den Vordergrund, braucht aber Zeit. Die Anschaffungskosten für E-LKW lägen aktuell noch beim Doppelten gegenüber konventionellen Antrieben, auch die Ladeinfrastruktur erfordere eine gut überlegte Planung im Hinblick auf die kommenden Jahre. Der Wunsch ist allerdings klar: der Aufbau einer eigenen Ladestruktur auf dem Hof in Gronau. Parallel dazu treibt das Unternehmen die Digitalisierung voran. Bis Ende 2026 soll beispielsweise die Verwaltung von Frachtpapieren fast vollständig papierlos über mobile Endgeräte erfolgen. \



Hidde Bruins

Column

Het Tax Control Framework: actueler dan ooit?

— We merken bij steeds meer klanten dat de Belastingdienst weer vaker op bezoek komt. Gevolg? Meer vragenbrieven, controles en dus ook meer discussies. Terugkerende onderwerpen zijn daarbij vaak de loonheffingen en omzetbelasting. Onderwerpen die bij ondernemen over de grens eigenlijk altijd een prominente rol spelen, maar ook bij strikt nationaal opererende bedrijven is daar genoeg over te doen.

De controles bij klanten zien we in toenemend aantal plaatsvinden via een steekproef, waarbij gevonden fouten al tot grote bedragen aan correcties, boetes en rente leiden. Zeker als die ook geëxtrapoleerd kunnen worden naar de eerdere jaren. Steekproeven kunnen zich richten op één bepaalde heffing of fiscaal dossier, maar kunnen zich ook richten op potentieel alle heffingen en dossiers. In dat laatste geval spreekt men bij de Belastingdienst over een zogenaamde geïntegreerde steekproefcontrole.

In een steeds complexer wordend fiscaal landschap is het daarom voor ondernemers essentieel om grip te krijgen en te houden op hun fiscale dossiers. Een zogenaamd 'Tax Control Framework' (hierna: TCF) biedt hiervoor een gestructureerde oplossing. Het TCF is een samenhangend geheel van processen, controles en verantwoordelijkheden. Het helpt ondernemingen fiscale risico's tijdig te signaleren en te beheersen, maar ook om tijdig kansen te herkennen en te verzilveren. Door deze elementen uit te werken en vast te leggen, wordt er een proces ingeregeld dat fiscale verplichtingen correct en tijdig worden nagekomen.

De meerwaarde van een TCF gaat verder dan alleen beheersing. Het biedt ondernemingen ook een beter inzicht in hun fiscale positie en maakt het mogelijk om proactief in te spelen op veranderingen in wet- en regelgeving. Dit is zeker ook relevant in een internationale context, waar regelgeving voortdurend in beweging is. Een goed ingericht TCF ondersteunt bij het implementeren van nieuwe fiscale regels en helpt om fouten, naheffingen en boetes te voorkomen.

Daarnaast draagt het bij aan een efficiëntere manier van werken, wat vaak resulteert in lagere kosten.

Voor de Belastingdienst is een goed functionerend TCF vaak aanleiding voor een lagere controle-intensiteit. Tegelijkertijd sluit een TCF naadloos aan bij de toenemende aandacht voor fiscale governance. Fiscale strategie en maatschappelijke verantwoordelijkheid worden daarmee nadrukkelijker met elkaar verbonden. De Belastingdienst stelt ook steeds vaker de vraag of een bedrijf al over een TCF beschikt en welke fiscale key risks er zijn. De Belastingdienst heeft de laatste 4 jaar landelijk veel data verzameld bij welk type bedrijf welk type fiscale key risks horen. Als uw antwoorden daarvan te veel van afwijken, is vervolgens een bedrijfsbezoek uiteraard zeer waarschijnlijk.

In het verleden werd een TCF snel geassocieerd met alleen heel grote organisaties of (semi)overheden. Dit is inmiddels achterhaald. Ook middelgrote ondernemingen hebben steeds meer de behoefte aan gestructureerde fiscale beheersing. Daarbij geldt: maatwerk is essentieel. Elk TCF moet aansluiten bij de specifieke kenmerken, risico's en ambities van de onderneming. Een effectief TCF fungeert daarmee niet alleen als controlemechanisme, maar ook als praktisch instrument voor strategische sturing. Het vormt de basis voor een robuuste fiscale organisatie die klaar is voor de toekomst.

Aan u de keuze: liever vooraf grip dan achteraf uitleggen? Wij helpen graag! \



Emile Klomp

Kolumne

Das Tax Control Framework: aktueller denn je zuvor?

Wir stellen bei immer mehr Mandanten fest, dass die niederländische Finanzverwaltung, der Belastingdienst, wieder häufiger vorstellig wird. Die Folge? Mehr Auskunftersuchen, Prüfungen und damit auch mehr Diskussionen. Wiederkehrende Themen sind dabei häufig die Lohnabgaben und die Umsatzsteuer. Themen, die bei grenzüberschreitender unternehmerischer Tätigkeit ohnehin eine wichtige Rolle spielen, aber auch bei rein national tätigen Unternehmen gibt es hierzu ausreichend Anlass zur Diskussion.

Die Prüfungen bei Mandanten erfolgen zunehmend im Wege von Stichproben, wobei festgestellte Fehler bereits zu erheblichen Korrekturen, Bußgeldern und Zinsen führen können. Dies gilt insbesondere dann, wenn diese Fehler auf frühere Jahre extrapoliert werden können. Stichproben können sich auf eine bestimmte Steuerart oder ein bestimmtes steuerliches Dossier beziehen, sie können aber auch potenziell sämtliche Steuerarten und Dossiers umfassen. In letzterem Fall spricht der Belastingdienst von einer sogenannten integrierten Stichprobenprüfung.

In einer zunehmend komplexen steuerlichen Landschaft ist es für Unternehmer daher wesentlich, ihre steuerlichen Dossiers im Griff zu haben und zu behalten. Ein sogenanntes Tax Control Framework (im Folgenden: TCF) bietet hierfür eine strukturierte Lösung. Das TCF ist ein zusammenhängendes System aus Prozessen, Kontrollen und Verantwortlichkeiten. Es hilft Unternehmen, steuerliche Risiken rechtzeitig zu erkennen und zu beherrschen, aber auch steuerliche Chancen frühzeitig zu identifizieren und zu nutzen. Durch die Ausarbeitung und Dokumentation dieser Elemente wird ein Prozess eingerichtet, der sicherstellt, dass steuerliche Verpflichtungen korrekt und fristgerecht erfüllt werden.

Der Mehrwert eines TCF geht über die reine Kontrolle hinaus. Es verschafft Unternehmen auch einen besseren Einblick in ihre steuerliche Position und ermöglicht es, proaktiv auf Änderungen in Gesetzgebung und Regulierung zu reagieren. Dies ist insbesondere

auch im internationalen Kontext relevant, in dem sich die Rechtslage fortlaufend verändert. Ein gut eingerichtetes TCF unterstützt bei der Umsetzung neuer steuerlicher Vorschriften und hilft, Fehler, Nachforderungen und Bußgelder zu vermeiden. Darüber hinaus trägt es zu einer effizienteren Arbeitsweise bei, was häufig zu niedrigeren Kosten führt.

Für den Belastingdienst ist ein gut funktionierendes TCF häufig Anlass für eine geringere Prüfungsintensität. Der Belastingdienst fragt zudem immer häufiger, ob ein Unternehmen bereits über ein TCF verfügt und welche steuerlichen Key Risks bestehen. In den vergangenen vier Jahren hat der Belastingdienst landesweit umfangreiche Daten dazu gesammelt, welche Arten von steuerlichen Key Risks bei welchen Unternehmenstypen auftreten. Weichen Ihre Antworten hiervon zu stark ab, ist ein Unternehmensbesuch selbstverständlich sehr wahrscheinlich.

In der Vergangenheit wurde ein TCF schnell ausschließlich mit sehr großen Organisationen oder mit öffentlichen beziehungsweise halböffentlichen Einrichtungen in Verbindung gebracht. Diese Sichtweise ist inzwischen überholt. Auch mittelgroße Unternehmen haben zunehmend Bedarf an einer strukturierten steuerlichen Kontrolle und Steuerung.

Sie haben die Wahl: lieber im Voraus Kontrolle haben, als im Nachhinein Erklärungen abgeben zu müssen? Wir unterstützen Sie gerne! \

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

Het potentieel voor de deur benutten

 **De ligging aan de Nederlandse grens biedt bedrijven uit het district Borken de mogelijkheid om aantrekkelijke samenwerkingsverbanden aan te gaan en een lucratieve doelmarkt aan te boren. Dit potentieel wordt echter vaak onderschat. Met „WFGgoNL“ bundelt de Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) op elkaar aansluitende aanbiedingen die bedrijven stap voor stap ondersteunen bij hun weg naar Nederland – zowel bij het betreden van de markt als bij het opzetten van grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden. Zo ontstaan nieuwe marktkansen, korte afstanden tot zakenpartners en extra impulsen voor innovatie en het aantrekken van geschoold personeel.**

Geheel volgens het motto „WFG – wij stimuleren grenzeloos“ ziet het WFG-team zichzelf als een centraal servicepunt dat bedrijven persoonlijk, op maat en met de expertise van een sterk partnernetwerk adviseert bij de stap naar Nederland. „WFGgoNL“ staat voor alle diensten die bedrijven kunnen gebruiken voor een veilige start en langdurig succes in Nederland. „Een duurzame betrokkenheid in het buitenland vereist een strategische basis en een grondige analyse van de betreffende doelmarkt. Precies hier komen wij met WFGgoNL in beeld“, legt Karina Holtkamp, bedrijfsadviseur bij de WFG, uit. In persoonlijke adviesgesprekken

worden concrete actiemogelijkheden uitgewerkt voor het opzetten en verder ontwikkelen van buitenlandse activiteiten. Daarbij wordt actief gebruikgemaakt van netwerken, openbare ondersteuningsaanbiedingen, stimuleringsprogramma's, beursubsidies en andere geschikte instrumenten.

Ondernemerssprekken en workshops

Als aanvulling hierop biedt de WFG in samenwerking met verschillende netwerkpartners regelmatig ondernemerssprekken aan, evenals de workshop

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

Das Potenzial vor der Haustür nutzen

 **Die Lage an der niederländischen Grenze bietet Unternehmen aus dem Kreis Borken die Möglichkeit, attraktive Kooperationen einzugehen und einen lukrativen Zielmarkt zu erschließen. Dieses Potenzial wird jedoch häufig unterschätzt. Mit „WFGgoNL“ bündelt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) aufeinander aufbauende Angebote, die Unternehmen Schritt für Schritt beim Weg in die Niederlande unterstützen – sowohl beim Markteintritt als auch beim Aufbau grenzüberschreitender Kooperationen. So entstehen neue Marktchancen, kurze Wege zu Geschäftspartnern und zusätzliche Impulse für Innovation und Fachkräftegewinnung.**

Ganz nach dem Motto „WFG – wir fördern grenzenlos“ versteht sich das WFG-Team als zentrale Servicestelle, die Unternehmen persönlich, bedarfsgerecht und mit der Expertise eines starken Partnernetzwerks beim Schritt in die Niederlande berät. „WFGgoNL“ steht für alle Angebote, die Unternehmen für einen sicheren Start und langfristigen Erfolg in den Niederlanden nutzen können. „Ein nachhaltiges Engagement im Ausland braucht eine strategische Grundlage und eine intensive Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Zielmarkt. Genau hier setzen wir mit WFGgoNL an“, erklärt Karina

Holtkamp, Betriebsberaterin bei der WFG. In persönlichen Beratungsgesprächen werden konkrete Handlungsoptionen für den Aufbau und die Weiterentwicklung von Auslandsaktivitäten erarbeitet. Dabei werden Netzwerke, öffentliche Unterstützungsangebote, Förderprogramme, Messieförderungen und weitere passende Instrumente aktiv einbezogen.

Unternehmersprechtage und Workshops

Ergänzend dazu bietet die WFG in Kooperation mit verschiedenen Netzwerkpartnern regelmäßig Unternehmersprechtage sowie



Tijdens spreekdagen en workshops krijgen de deelnemers gericht meer informatie over het betreden van de markt in andere landen, zoals bijvoorbeeld Nederland.

Bei Sprechtagen und Workshops erfahren die Teilnehmenden gezielt mehr über den Markteintritt in andere Länder, wie zum Beispiel die Niederlande.

„Marktontwikkeling Nederland“. „In dit gemodereerde uitwisselingsformat krijgen bedrijven praktijkgerichte impulsen over de verschillende fasen van het buitenlandse zakendoen. Bovendien profiteren ze van de uitwisseling van ervaringen tussen de deelnemers onderling“, benadrukt Holtkamp.

Innovatiestimulering en werving van geschoold personeel

Een bijzondere meerwaarde van het WFG-aanbod ligt bovendien in de nauwe verwevenheid van marktontwikkeling, innovatie en samenwerking. Via grensoverschrijdende initiatieven zoals TECH. LAND en het Interreg-project „Smart Solution Labs“ brengt de WFG bedrijven gericht in contact met Nederlandse partners.

Smart Solution Labs

De Smart Solution Labs stellen bedrijven in staat om samen met Nederlandse, Duitse en internationale studenten aan concrete bedrijfsvraagstukken te werken. „In interdisciplinaire teams ontstaan praktijkgerichte, innovatieve oplossingen, terwijl bedrijven nieuwe perspectieven ontdekken en in een vroeg stadium contacten leggen met internationaal talent en hogescholen“, legt WFG-innovatieadviseur Renate Warmers uit. ➤

den Workshop „Markterschließung Niederlande“ an. „In diesem moderierten Austauschformat erhalten Unternehmen praxisnahe Impulse zu den unterschiedlichen Phasen des Auslandsgeschäfts. Außerdem profitieren sie vom Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden untereinander“, betont Holtkamp.

Innovationsförderung und Fachkräftegewinnung

Ein besonderer Mehrwert des WFG-Angebots liegt zudem in der engen Verzahnung von Markterschließung, Innovation und Kooperation. Über grenzüberschreitende Initiativen wie TECH. LAND und das Interreg-Projekt „Smart Solution Labs“ bringt die WFG Unternehmen gezielt mit niederländischen Partnern zusammen.

Smart Solution Labs

Die Smart Solution Labs ermöglichen es Unternehmen, gemeinsam mit niederländischen, deutschen und internationalen Studierenden an konkreten betrieblichen Fragestellungen zu arbeiten. „In interdisziplinären Teams entstehen praxisnahe, innovative Lösungsansätze, während Unternehmen neue Perspektiven kennenlernen und frühzeitig Kontakte zu internationalen Talenten sowie Hochschulen aufbauen“, erläutert WFG-Innovationsberaterin Renate Warmers.

Ein konkretes Beispiel aus den Smart Solution Labs ist die Zusammenarbeit mit der KEMPER GmbH aus Vreden: Acht

Wochen lang arbeiteten Studierende an der Einführung eines passenden Multi-Language-Modells, das es dem Unternehmen ermöglicht, mithilfe von Künstlicher Intelligenz und unter Berücksichtigung des Datenschutzes schnell und gezielt Informationen aus firmeneigenen Daten und Dokumenten zu extrahieren. Sie stellten zwei Anwendungen vor und gaben eine klare, fundierte Empfehlung ab.

Unternehmensreise in die Niederlande

Auch über die Smart Solution Labs hinaus unterstützt die WFG aktiv bei der Anbahnung von Kooperationen mit deutschen und niederländischen Hochschulen und stärkt so den Wissens- und Technologietransfer in der Grenzregion. „Ein Baustein zur Vertiefung dieser Kooperationen ist die Unternehmensreise ‚Tech Camp Campus Tour‘ am 24. September 2026 zur Saxion Hochschule in den Niederlanden. Unternehmen erhalten dabei Einblicke in moderne Labore, treten in direkten Austausch mit Forschenden und lernen konkrete Kooperationsmöglichkeiten mit Hochschulen kennen“, blickt Warmers voraus. Dabei endet der Blick der WFG nicht an der niederländischen Grenze: Auch bei internationalen Aktivitäten in weiteren EU-Mitgliedstaaten oder in Drittstaaten unterstützt sie Unternehmen. „Aufgrund der unmittelbaren regionalen Nähe nehmen die Niederlande jedoch eine besondere Rolle ein – als Markt mit großem Potenzial, kurzen Wegen und vielen Chancen für die heimische Wirtschaft“, betont Warmers. \

■ Een concreet voorbeeld uit de Smart Solution Labs is de samenwerking met KEMPER GmbH uit Vreden: Acht weken lang werkten studenten aan de introductie van een geschikt meertalig model, waarmee het bedrijf met behulp van kunstmatige intelligentie en met inachtneming van de gegevensbescherming snel en gericht informatie uit eigen gegevens en documenten kan halen. Ze presenteerden twee toepassingen en gaven een duidelijk, onderbouwd advies.

Bedrijfsbezoek aan Nederland

Ook buiten de Smart Solution Labs om ondersteunt de WFG actief het opzetten van samenwerkingsverbanden met Duitse en Nederlandse hogescholen en versterkt zo de kennis- en

technologieoverdracht in de grensregio. „Een bouwsteen voor het verdiepen van deze samenwerkingen is de bedrijfsreis ‚Tech Camp Campus Tour‘ op 24 september 2026 naar de Saxion Hogeschool in Nederland. Bedrijven krijgen daarbij inzicht in moderne laboratoria, gaan in direct contact met onderzoekers en leren concrete samenwerkingsmogelijkheden met hogescholen kennen“, blikt Warmers vooruit.

De blik van de WFG reikt daarbij niet tot aan de Nederlandse grens: ook bij internationale activiteiten in andere EU-lidstaten of in derde landen ondersteunt zij bedrijven. „Vanwege de directe regionale nabijheid spelen de Nederlanden echter een bijzondere rol – als markt met groot potentieel, korte afstanden en veel kansen voor de lokale economie“, benadrukt Warmers. \



In het kader van de Smart Solution Labs hebben de studenten bijvoorbeeld bij KEMPER in Vreden de invoering van een AI-model voorbereid.

Im Rahmen der Smart Solution Labs haben die Studierenden zum Beispiel bei KEMPER in Vreden die Einführung eines KI-Modells vorbereitet.

■ De Smart Solution Labs worden gefinancierd uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling. Daarnaast subsidiëren drie Interreg-partners – het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de provincie Overijssel, evenals het Duitse Ministerie van Economie, Industrie, Klimaat en Energie van Noordrijn-Westfalen – het project.

Hier vindt u een overzicht van de actuele data van de workshop „Marktentwikkeling Nederland“:



■ Die Smart Solution Labs werden aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung finanziert. Darüber hinaus bezuschussen drei Interreg-Partner – das niederländische Ministerium für Wirtschaft und Klima und die Provinz Overijssel sowie das deutsche Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klima und Energie NRW – das Projekt.

Die aktuellen Termine des Workshops „Markterschließung Niederlande“ gibt es hier im Überblick:



clockin

Pragmatisme voor het MKB in plaats van sciencefiction

-  **Terwijl er wereldwijd wordt gefilosofeerd over de nieuwste trends op het gebied van kunstmatige intelligentie (AI), heerst er in de praktijk op veel bouwplaatsen, in werkplaatsen en zorginstellingen nog steeds een analoog stenen tijdperk: de papierwinkel. Deze digitale kloof – de , operational gap’ – wil de scale-up clockin uit Münster dichten. Met een investering van tien miljoen euro, aangevoerd door de Amsterdamse investeerder Newion en NRW.Venture uit Düsseldorf, wil het team rond oprichter Frederik Neuhaus AI brengen waar het het grootste verschil maakt: rechtstreeks in de handen van degenen die bouwen, verzorgen en aan de slag gaan.**

De discussie over de ,AI-superkrachten’ is al lang in volle gang. „Tools zoals ChatGPT, Gemini of Claude hebben de manier waarop we aan kennis komen radicaal veranderd. Het is tegenwoordig eenvoudiger dan een Google-zoekopdracht: je stelt de AI een vraag in natuurlijke taal en krijgt onmiddellijk een nauwkeurig antwoord”, beschrijft Frederik Neuhaus de ontwikkeling. AI schrijft bovendien teksten, maakt afbeeldingen en beheert als digitale

„agent” e-mailboxen of automatiseert complexe workflows. In de zorg, de ambachtelijke sector, de horeca of de kinderopvang is het beeld anders: hier zijn het menselijke handen die het eigenlijke werk verrichten. „Een AI zal deze banen niet zo snel overnemen – een algoritme kan geen verwarming repareren, geen patiënt mobiliseren en geen kind troosten. En toch is er hier veel potentieel voor digitalisering”, verduidelijkt Neuhaus. ➤

clockin

Pragmatismus für KMU statt Science-Fiction

-  **Während weltweit über die neuesten Trends in der Künstlichen Intelligenz (KI) philosophiert wird, herrscht in der Realität auf vielen Baustellen, in Werkstätten und Pflegeeinrichtungen noch immer analoge Steinzeit: die Zettelwirtschaft. Diese digitale Kluft – die „Operational Gap” – will das Münsteraner Scale-up clockin schließen. Mit einem Investment von zehn Millionen Euro, angeführt vom Amsterdamer Investor Newion und von NRW.Venture aus Düsseldorf, will das Team um Gründer Frederik Neuhaus KI dorthin bringen, wo sie den größten Unterschied macht: direkt in die Hände derer, die bauen, pflegen und anpacken.**

Die Diskussion über die „KI-Superkräfte” ist längst in vollem Gange. „Tools wie ChatGPT, Gemini oder Claude haben die Art und Weise, wie wir an Wissen gelangen, radikal verändert. Es ist heute einfacher als eine Google-Suche: Man stellt der KI eine Frage in natürlicher Sprache und erhält sofort eine präzise Antwort”, beschreibt Frederik Neuhaus die Entwicklung. KI schreibt außerdem Texte, erstellt Bilder und managt als digitaler „Agent” Mailpostfächer oder

automatisiert komplexe Workflows. In der Pflege, im Handwerk, in der Gastronomie oder in der Kinderbetreuung zeigt sich ein anderes Bild: Hier sind es menschliche Hände, die die eigentliche Arbeit verrichten. „Eine KI wird diese Jobs so schnell nicht übernehmen – ein Algorithmus kann keine Heizung reparieren, keinen Patienten mobilisieren und kein Kind trösten. Und dennoch gibt es hier viel Potenzial für die Digitalisierung”, verdeutlicht Neuhaus. ➤

Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern Entlastung

In vielen Betrieben werden Arbeitszeiten beispielsweise immer noch händisch auf Zetteln notiert und am Monatsende mühsam von Bürokräften oder Inhabern abgetippt. Urlaubsanträge verschwinden im Zettelchaos, Dokumentationen und Leistungsbestätigungen werden manuell mit dem Kugelschreiber ausgefüllt. Das Ergebnis: Menschen, die eigentlich eine wichtige soziale oder handwerkliche Aufgabe haben, verbringen wertvolle Zeit mit Bürokratie. „Die Digitalisierung ist an dieser Stelle kein technisches Spielzeug, sondern das wichtigste Mittel zur Entlastung“, stellt Neuhaus klar. Sein Ansatz mit clockin: Die Zeiterfassung erfolgt mit nur einem Klick per Smartphone. Alle Informationen zum Auftrag sind sofort mobil verfügbar. Schichtpläne sind jederzeit abrufbar und der aktuelle Stand einer Baustelle kann dem Kunden direkt digital präsentiert werden. Die Liste der Prozesse, die so vereinfacht werden können, ist lang. Doch damit das Gelingen kann, muss digitales Werkzeug grundlegend neu gedacht werden. Es muss in den Händen derer funktionieren, die draußen anpacken. „Und hier liegt das Kernproblem: Die meiste Software wurde von Büros für Büros gebaut. Sie ist am Einsatzort oft unpraktisch, zu kompliziert oder deckt schlichtweg den Bedarf nicht“, erläutert Neuhaus.

AI op de bouwplaats: met clockin kunnen bijvoorbeeld werktijden en projecten digitaal worden gedocumenteerd.

KI auf der Baustelle: Mit clockin lassen sich zum Beispiel Arbeitszeiten und Projekte digital dokumentieren.



Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern Entlastung

In vielen Betrieben werden Arbeitszeiten beispielsweise immer noch händisch auf Zetteln notiert und am Monatsende mühsam von Bürokräften oder Inhabern abgetippt. Urlaubsanträge verschwinden im Zettelchaos, Dokumentationen und Leistungsbestätigungen werden manuell mit dem Kugelschreiber ausgefüllt. Das Ergebnis: Menschen, die eigentlich eine wichtige soziale oder handwerkliche Aufgabe haben, verbringen wertvolle Zeit mit Bürokratie. „Die Digitalisierung ist an dieser Stelle kein technisches Spielzeug, sondern das wichtigste Mittel zur Entlastung“, stellt Neuhaus klar. Sein Ansatz mit clockin: Die Zeiterfassung erfolgt mit nur einem Klick per Smartphone. Alle Informationen zum Auftrag sind sofort mobil verfügbar. Schichtpläne sind jederzeit abrufbar und der aktuelle Stand einer Baustelle kann dem Kunden direkt digital präsentiert werden. Die Liste der Prozesse, die so vereinfacht werden können, ist lang. Doch damit das Gelingen kann, muss digitales Werkzeug grundlegend neu gedacht werden. Es muss in den Händen derer funktionieren, die draußen anpacken. „Und hier liegt das Kernproblem: Die meiste Software wurde von Büros für Büros gebaut. Sie ist am Einsatzort oft unpraktisch, zu kompliziert oder deckt schlichtweg den Bedarf nicht“, erläutert Neuhaus.

Die vergessenen 80 Prozent: Das Büro ist nicht die Welt

Genau auf diese Lücke stieß der clockin-Gründer im Jahr 2018. Bei einem Handball-Sponsorevent traf der damalige Profitrainer

Thomas, einen klassischen Handwerksunternehmer, der über den „Wahnsinn“ der Zettelwirtschaft berichtete. Die weitere Recherche ergab: Faktisch sind 80 Prozent aller Arbeitnehmer weltweit keine klassischen Büroarbeiter. „Diese ‚Deskless Workforce‘ ist die tragende Säule unserer Wirtschaft, wurde aber technologisch jahrzehntelang stiefmütterlich behandelt“, so Neuhaus. Hinzukommt: Über 99 Prozent aller Unternehmen in der EU sind KMU, der Großteil davon genau solche Kleinbetriebe. „In solchen Betrieben ist der Inhaber oft alles in einer Person. Er ist Geschäftsführer, HR-Abteilung, IT-Berater und häufig arbeitet er selbst noch operativ mit. Im Gegensatz zu Großkonzernen gibt es hier keine Stabsstellen, die sich monatelang mit der Einführung einer neuen Software beschäftigen können“, so Neuhaus. Hier müssen Lösungen pragmatisch, schnell und intuitiv sein.

Von der Zeiterfassung zum Betriebssystem für den Mittelstand

Dabei kommt clockin ins Spiel: „Es geht nicht nur um technologische Möglichkeiten. Es geht darum, durch Automatisierung den Inhaber so weit zu entlasten, dass er wieder Freiraum gewinnt. Er soll wieder Unternehmer sein können, der gestaltet und Visionen verfolgt – und kein Verwalter, der nur noch Mängel und Formulare managt“, erklärt Neuhaus die Idee hinter clockin.

Wer heute durch die clockin-Büros im Norden Münsters geht, sieht ein klassisches Tech-Unternehmen mit jungen Talenten und viel Code auf den Bildschirmen. Doch die Bilder an den Wänden erzählen eine andere Geschichte: Man sieht den Handwerksmeister, den



Het team van clockin

Das Team von clockin

 te ingewikkeld of voldoet deze simpelweg niet aan de behoefte”, legt Neuhaus uit.

De vergeten 80 procent: het kantoor is niet de wereld

Precies deze leemte ontdekte de oprichter van clockin in 2018. Tijdens een handbal-sponsorevenement ontmoette de toenmalige profcoach Thomas, een klassieke ambachtelijke ondernemer, die vertelde over de „waanzin” van de papierwinkel. Uit verder onderzoek bleek: feitelijk is 80 procent van alle werknemers wereldwijd geen klassieke kantoormedewerker. „Deze ‚deskless workforce’ is de dragende pijler van onze economie, maar werd technologisch decennialang stiefmoederlijk behandeld”, aldus Neuhaus. Daar komt nog bij: meer dan 99 procent van alle bedrijven in de EU zijn MKB, waarvan het merendeel precies zulke micro-

ondernemingen zijn. „In dergelijke bedrijven is de eigenaar vaak alles in één persoon. Hij is directeur, HR-afdeling, IT-adviseur en vaak werkt hij zelf ook nog operationeel mee. In tegenstelling tot grote concerns zijn er hier geen stafafdelingen die zich maandenlang kunnen bezighouden met de invoering van nieuwe software”, aldus Neuhaus. Hier moeten oplossingen pragmatisch, snel en intuïtief zijn.

Van tijdregistratie tot besturingssysteem voor het MKB

En daar komt clockin om de hoek kijken: „Het gaat niet alleen om technologische mogelijkheden. Het gaat erom de eigenaar door automatisering zo te ontlasten dat hij weer ruimte krijgt. Hij moet weer ondernemer kunnen zijn, die vormgeeft en visies nastreeft – en geen beheerder die alleen nog maar tekortkomingen en formuleren beheert”, legt Neuhaus het idee achter clockin uit. Wie vandaag door de kantoren van clockin in het noorden van Münster loopt, ziet een klassiek techbedrijf met jong talent en veel code op de schermen. Maar de foto’s aan de muren vertellen een ander verhaal: je ziet de meester-vakman, de fysiotherapeut, de schoonmaker. Wat begon met eenvoudige tijdregistratie – vandaag de dag een van de populairste oplossingen op de markt – is al lang uitgegroeid tot veel meer. Het doel is een „besturingssysteem voor kleine bedrijven”, dat nu op grote schaal wordt uitgebreid met AI. Een voorbeeld is de AI-videodocumentatie: in plaats van moeizaam rapporten uit te typen, lopen medewerkers door een object en praten ze heel natuurlijk terwijl ze een video opnemen. De AI structureert deze informatie op de achtergrond tot een professioneel verslag en stelt automatisch checklists op. Ook AI-gestuurde telefoonassistenten, die telefoontjes aannemen wanneer het op de bouwplaats druk is, behoren tot het portfolio van clockin. Frederik Neuhaus benadrukt: „We moeten alle medewerkers meenemen naar het AI-tijdperk. In plaats van sciencefiction leveren we pragmatisme.”

 Physiotherapeuten, die Reinigungskraft. Was mit einer einfachen Zeiterfassung begann – heute eine der beliebtesten Lösungen am Markt –, hat sich längst zu viel mehr entwickelt. Das Ziel ist ein „Betriebssystem für kleine Betriebe“, das nun massiv durch KI erweitert wird. Ein Beispiel ist die KI-Videodokumentation: Statt Berichte mühsam zu tippen, laufen Mitarbeiter durch ein Objekt und sprechen ganz natürlich, während sie ein Video aufnehmen. Die KI strukturiert diese Informationen im Hintergrund zu einem professionellen Protokoll und erstellt automatisch Checklisten. Auch KI-gestützte Telefonassistenten, die Anrufe entgegennehmen, wenn auf der Baustelle gerade Hochbetrieb herrscht, gehören zum Portfolio von clockin. Frederik Neuhaus betont: „Wir müssen alle Mitarbeitenden ins KI-Zeitalter bringen. Statt Science-Fiction liefern wir Pragmatismus.“

Ein Leuchtturm für die Euregio-Zusammenarbeit

Die Beteiligung des Amsterdamer Investors Newion unterstreicht die europäische Relevanz dieses Ansatzes. „Die Deskless Workforce ist ein gigantischer, bislang vernachlässigter Markt”, konstatiert Mathijs de Wit van Newion. Gemeinsam mit regionalen Partnern wie NRW.Venture und Scalehouse Capital wird clockin zu einem Musterbeispiel für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Wachstumsgeschichte. Heute betreut clockin bereits über 8.000 Kunden aus mehr als 50 Branchen. Das Spektrum reicht von lokalen Münsterländer Größen bis hin zu Schwergewichten wie WMF. Sie alle eint der Bedarf nach intuitiven Prozessen, die einfach im Hintergrund laufen. \

Een baken voor de Euregio-samenwerking

De deelname van de Amsterdamse investeerder Newion onderstreept het Europese belang van deze aanpak. „De deskless workforce is een gigantische, tot nu toe verwaarloosde markt”, constateert Mathijs de Wit van Newion. Samen met regionale partners zoals NRW.Venture en Scalehouse Capital wordt clockin een schoolvoorbeeld van een succesvol grensoverschrijdend groeiverhaal. Vandaag de dag bedient clockin al meer dan 8.000 klanten uit meer dan 50 sectoren. Het spectrum reikt van lokale grootheden uit het Münsterland tot zwaargewichten als WMF. Wat hen allemaal verbindt, is de behoefte aan intuïtieve processen die eenvoudig op de achtergrond draaien. \

TECH.LAND

Netwerk, matchmaker en innovatieplatform

Twee jaar na de officiële start is het initiatief TECH.LAND goed op gang gekomen. Met als doel het creëren van een kader voor een Nederlands-Duits, grensoverschrijdend technologie-ecosysteem in de Euregio en in Europa, is het initiatief begonnen met het omvormen van een netwerk tot een strategische infrastructuur voor innovatie en het vergroten van de zichtbaarheid van de regio. In de grensregio moeten zo ontwikkelingen in de vijf clusters Batterij, Waterstof, Medtech & Health, Advanced Manufacturing & Robotics en Circulaire Economie worden gestimuleerd. Met nieuwe projecten, wereldwijde partnerschappen en de opbouw van een op AI gebaseerd dataplatform. Daarnaast zijn er nieuwe clusterinitiatieven gestart voor de sectoren ChipTech en Defense & Security. Het doel is om het Duitse en Nederlandse bedrijfsleven, de wetenschap en de politiek nauwer dan ooit tevoren met elkaar te verbinden. Een status quo.

Bij TECH.LAND werken 23 partnernetwerken aan innovaties met regionale meerwaarde. Ze bieden een overzicht van gesubsidieerde projecten, van waaruit potentiële synergieën kunnen ontstaan of waar partners in de gedefinieerde clusters op je wachten. „Samen kunnen we de uitdagingen waarmee de economie aan beide zijden van de landsgrens te maken heeft – zoals een tekort aan geschoold personeel, automatisering of de energietransitie – beter oplossen en daarbij zelfs onontdekt potentieel aanboren”, legt Hans Brouwers, TECH.LAND-programmamanager, uit. Het doel is echter niet alleen contacten te leggen, maar ook gericht projecten en samenwerkingen mogelijk te maken. „We zijn meer dan een netwerk. We willen een businessplatform voor ontwikkeling zijn”, benadrukt Brouwers. TECH.LAND krijgt daarbij steeds meer internationale en politieke

Internationale uitwisseling: het TECH.LAND-initiatief heeft de afgelopen maanden veel nieuwe contacten gelegd binnen en buiten de grensregio.

Internationaler Austausch: Die TECH.LAND-Initiative knüpfte in den vergangenen Monaten viele neue Kontakte in- und außerhalb der Grenzregion.



Achter TECH.LAND staan de Twente Board, Oost NL en de IHK Nord Westfalen als initiatiefnemers van het programma, nauw verbonden met een sterk partnernetwerk (23 partners) uit het bedrijfsleven, de wetenschap en openbare instellingen – waaronder bijvoorbeeld de regionale economische ontwikkelingsbureaus, de Münsterland e.V., de EUREGIO, de Fachhochschule Münster, de Saxion Hogeschool, de Universität Münster en de Universiteit Twente.

aandacht. Een voorbeeld hiervan is het project MOMO-C (Mobile Modular Charger). Als flexibel alternatief voor de stationaire laadinfrastructuur op grote luchthavens hebben de partners een mobiel en modulair laadsysteem voor de elektrische luchtvaart ontwikkeld.

Nieuwe partners

Dit jaar is het netwerk uitgebreid met twee partners: NRW.BANK en DigitalHub münsterLAND. Met NRW.BANK komt er een sterke financieringspartner bij die bedrijven ondersteunt bij het vinden van subsidie- en financieringsmogelijkheden. DigitalHub münsterLAND versterkt de band met het regionale start-up- en innovatielandschap. Binnen de TECH.LAND Accelerator worden daarmee voor het eerst ook Nederlandse start-ups systematisch betrokken bij ondersteuning, mentorschap en bedrijfsontwikkeling. „Hierdoor ontstaat een nieuwe kwaliteit van grensoverschrijdende start-upondersteuning”, aldus Brouwers.

Première voor TECH.LAND Xperience

Een hoogtepunt in 2026 was de première van het netwerkevenement „TECH.LAND Xperience” in Münster. Met 1.200 deelnemers, meer dan 100 sprekers – naast vooraanstaande bedrijfsvertegenwoordigers ook de minister van Economische Zaken van Noordrijn-Westfalen, Mona Neubaur, en de Nederlandse minister van Ruimtelijke Ordening, Erwin Hoogland – en delegaties uit de VS, Chili, Oekraïne en Finland werd duidelijk: de grensregio wordt gezien als een internationale innovatieruimte.

Volgende ontwikkelingsfase

Aangezien TECH.LAND aanvankelijk voor drie jaar was opgezet, gaat het programma nu de volgende ontwikkelingsfase in. Het doel is om de structuren van het netwerk op lange termijn te versterken, bedrijven nog gericht te betrekken en de datatransparantie in de regio te vergroten. Er staat een door het EFRO gesubsidieerd dataproject op de planning, dat een digitaal platform creëert waarop bedrijven, hogescholen en instellingen met elkaar worden verbonden (zie pagina 65). „We willen innovatiepotentieel sneller identificeren”, legt Brouwers uit. \

TECH.LAND

Netzwerk, Matchmaker und Innovationsplattform

Zwei Jahre nach dem offiziellen Start hat die Initiative TECH.LAND ordentlich Fahrt aufgenommen. Mit dem Ziel, den Rahmen für ein niederländisch-deutsches, grenzüberschreitendes Technologie-Ökosystem in der Euregio und in Europa zu schaffen, hat sie sich auf den Weg gemacht, aus einem Netzwerk eine strategische Infrastruktur für Innovationen zu schaffen und die Sichtbarkeit der Region zu erhöhen. In der Grenzregion sollen so Entwicklungen in den fünf Clustern Batterie, Wasserstoff, Medtech & Health, Advanced Manufacturing & Robotics und Kreislaufwirtschaft vorangetrieben werden. Mit neuen Projekten, globalen Partnerschaften und dem Aufbau einer KI-basierten Datenplattform. Zudem sind neue Clusteransätze für die Bereiche ChipTech sowie Defense & Security gestartet. Ziel ist es, deutsche und niederländische Wirtschaft, Wissenschaft und Politik enger zu vernetzen als je zuvor. Ein Status quo.



Ongeveer 1.200 bezoekers kwamen naar de première van TECH.LAND Xperience.

Rund 1.200 Besucher kamen zur Premiere von TECH.LAND Xperience.

23 Partnernetzwerke arbeiten bei TECH.LAND an Innovationen mit regionalen Mehrwert. Sie geben einen Überblick über Förderprojekte, wo potenzielle Synergien schlummern oder Partner in den definierten Clustern warten. „Gemeinsam können wir die Herausforderungen, die die Wirtschaft auf beiden Seiten der Landesgrenze bewältigen muss – etwa Fachkräftemangel, Automatisierung oder Energiewende –, besser lösen und dabei sogar unentdeckte Potenziale heben“, erklärt Hans Brouwers, TECH.LAND Program Manager. Anspruch sei aber, nicht nur Kontakte herzustellen, sondern gezielt Projekte und Kooperationen zu ermöglichen. „Wir sind mehr als ein Netzwerk. Wir wollen eine Business-Plattform für Entwicklung sein“, betont Brouwers. TECH.LAND gewinnt dabei zunehmend internationale und politische Aufmerksamkeit. Ein Beispiel ist das Projekt MOMO-C (Mobile Modular Charger). Als flexible Alternative zur stationären Ladeinfrastruktur an großen Flughäfen entwickelten die Partner ein mobiles und modulares Ladesystem für die elektrische Luftfahrt.

Neue Partner

In diesem Jahr ist das Netzwerk um zwei Partner gewachsen: NRW.BANK und DigitalHub münsterLAND. Mit der NRW.BANK kommt ein

starker Finanzierungspartner hinzu, der Unternehmen bei Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten unterstützt. Der DigitalHub münsterLAND stärkt die Anbindung an die regionale Start-up- und Innovationslandschaft. Innerhalb des TECH.LAND Accelerators werden damit auch erstmals niederländische Start-ups systematisch in Förderung, Mentorship und Unternehmensentwicklung einbezogen. „Dadurch entsteht eine neue Qualität grenzüberschreitender Gründungsförderung“, so Brouwers.

Premiere für TECH.LAND Xperience

Ein Highlight war 2026 die Premiere der Netzwerkveranstaltung „TECH.LAND Xperience“ in Münster. Mit 1.200 Teilnehmenden, über 100 Speakern – neben hochkarätigen Unternehmensvertretern auch NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur und der niederländische Regionalminister Erwin Hoogland – und Delegationen aus den USA, Chile, der Ukraine und Finnland wurde deutlich: Die Grenzregion wird als internationaler Innovationsraum wahrgenommen.

Nächste Entwicklungsstufe

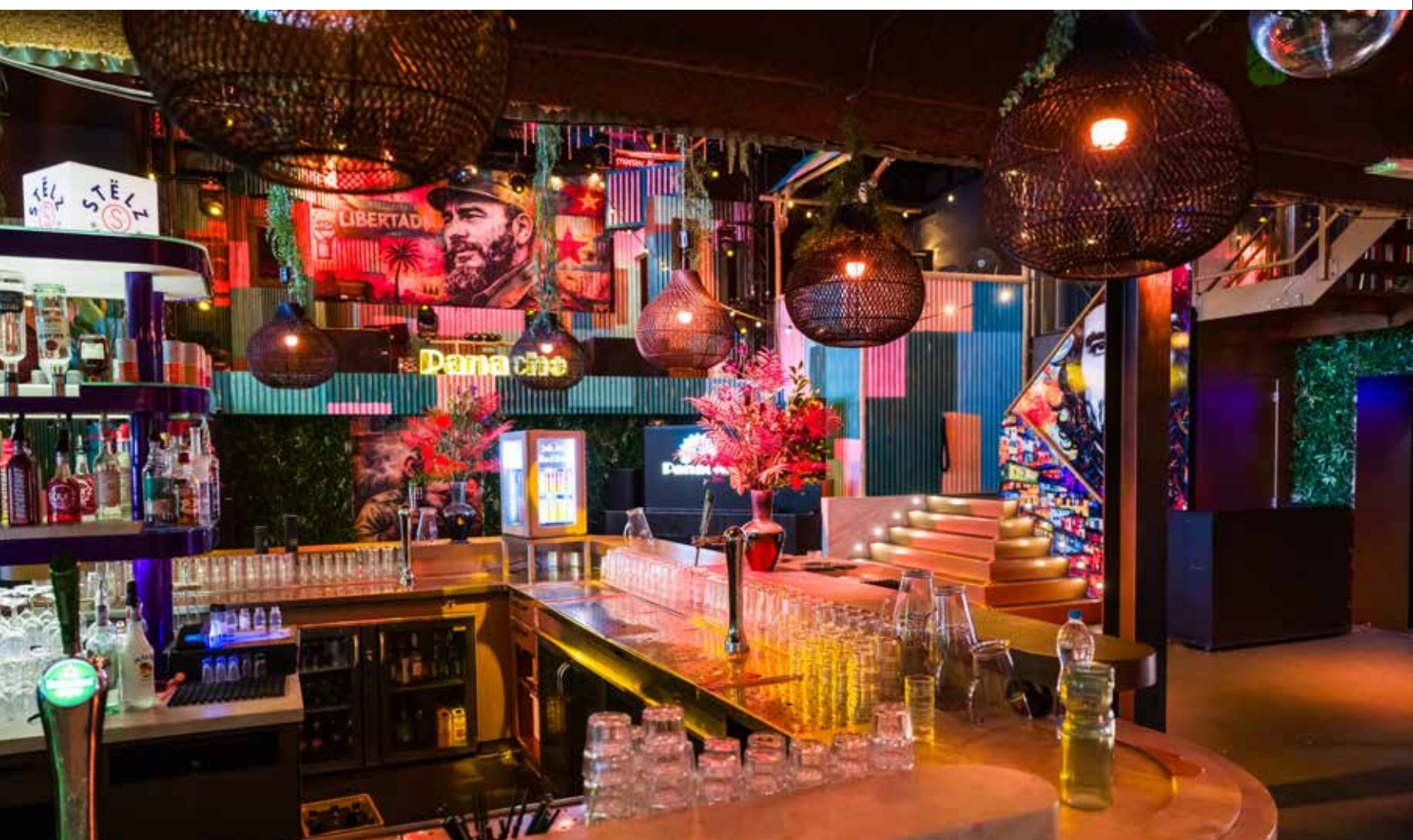
Da TECH.LAND zunächst auf drei Jahre angelegt war, geht das Programm nun in die nächste Entwicklungsphase. Ziel ist, die Strukturen des Netzwerks langfristig zu stärken, Unternehmen noch gezielter einzubinden und die Datentransparenz in der Region zu erhöhen. Geplant ist ein EFRE-gefördertes Datenprojekt, das eine digitale Plattform schafft, auf der Unternehmen, Hochschulen und Institutionen verbunden werden (siehe Seite 65). „Wir wollen Innovationspotenziale schneller identifizieren“, erklärt Brouwers.

Hinter TECH.LAND stehen das Twente Board, Oost NL und die IHK Nord Westfalen als Programm-Initiatoren, eng verbunden mit einem starken Partnernetzwerk (23 Partner) 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 und die Universität Twente.

Panache wil meer zijn dan alleen een restaurant of club

Nieuw concept in Enschede trekt steeds meer bezoekers uit Nederland én Duitsland

 Nog geen jaar na de opening kreeg Panache al een nieuwe koers. De horecazaak aan de Bolwerkstraat in Enschede combineert inmiddels restaurant en club in één concept, met als motto: eat, drink, dance.



Volgens mede-eigenaar Raffi Moussa sloeg het vernieuwde concept snel aan. 'De reacties zijn heel positief. We krijgen veel reserveringen en zien ook veel mensen terugkomen. Dat is voor ons het belangrijkste signaal.'

Niet alleen Twentenaren weten Panache inmiddels te vinden. Ook bezoekers uit Duitsland komen steeds vaker naar Enschede voor een avond uit.

Geen klassieke all you can eat

Het restaurantconcept kijkt bewust af van traditionele all you can eat-formules. 'Veel mensen zijn een beetje klaar met de standaardconcepten waarbij alles hetzelfde smaakt', zegt Raffi. 'Wij wilden juist een hogere standaard neerzetten.'

Panache werkt daarom met wereldgerechten en premium producten, gecombineerd met één vaste prijs inclusief drank. Gasten kunnen kiezen voor een arrangement met of zonder tijdslimiet.



‘Uit eten gaan is tegenwoordig duur’, zegt Raffi. ‘Wij willen het juist voorspelbaar en transparant maken voor gasten. Geen verrassingen achteraf.’ Belangrijk daarbij is dat bezoekers volgens hem wel het gevoel houden van een regulier restaurant. ‘We willen niet dat mensen het idee hebben dat ze in een ‘vreetschuur’ zitten. Vrijheid en beleving staan centraal.’

Zuid-Amerikaanse sfeer

Ook het interieur kreeg een duidelijke nieuwe richting. Volgens Raffi luisterde Panache goed naar feedback over de eerdere uitstraling van het pand. ‘Mensen vonden het soms wat kil of afstandelijk’, vertelt hij. ‘Wij wilden juist warmte, sfeer en een soort vakantiegevoel creëren.’ Die inspiratie werd gevonden in Zuid-Amerikaanse invloeden. In het interieur komen muziek, kunst en iconische figuren uit die cultuur terug. Grote muurschilderingen van onder anderen Bob Marley, Fidel Castro en Che Guevara bepalen mede de uitstraling van de zaak. ➤

Panache will mehr sein als nur ein Restaurant oder Club

Neues Konzept in Enschede zieht immer mehr Besucher aus den Niederlanden und Deutschland an

Knapp ein Jahr nach der Eröffnung schlug Panache bereits einen neuen Kurs ein. Der Gastronomiebetrieb an der Bolwerkstraat in Enschede vereint mittlerweile Restaurant und Club in einem Konzept – mit dem Motto: eat, drink, dance.

Laut Mitinhaber Raffi Moussa kam das neue Konzept schnell gut an. „Die Reaktionen sind sehr positiv. Wir erhalten viele Reservierungen und sehen auch viele Gäste wiederkommen. Das ist für uns das wichtigste Signal.“

Nicht nur Gäste aus Twente finden inzwischen den Weg zu Panache. Auch Besucher aus Deutschland kommen immer häufiger nach Enschede, um einen Abend auszugehen.

Kein klassisches All-you-can-eat

Das Restaurantkonzept unterscheidet sich bewusst von traditionellen All-you-can-eat-Formaten. „Viele Menschen haben genug von Standardkonzepten, bei denen alles gleich schmeckt“, sagt Raffi. „Wir wollten bewusst einen höheren Standard setzen.“

Panache arbeitet daher mit internationalen Gerichten und Premium-Produkten, kombiniert mit einem Festpreis inklusive Getränke. Gäste können zwischen einem Arrangement mit oder ohne Zeitlimit wählen. „Essen gehen ist heutzutage teuer“, sagt Raffi. „Wir möchten

es für die Gäste vorhersehbar und transparent machen. Keine Überraschungen im Nachhinein.“ Wichtig sei dabei, dass Besucher trotzdem das Gefühl eines regulären Restaurants behalten. „Wir wollen nicht, dass die Leute das Gefühl haben, in einem ‚Fresspalast‘ zu sitzen. Freiheit und Erlebnis stehen im Mittelpunkt.“

Südamerikanisches Ambiente

Auch das Interieur erhielt eine klare neue Ausrichtung. Laut Raffi hat Panache sich das Feedback zur früheren Ausstrahlung der Location zu Herzen genommen. „Die Leute empfanden es manchmal als etwas kühl oder distanziert“, erzählt er. „Wir wollten Wärme, Atmosphäre und eine Art Urlaubsgefühl schaffen.“

Die Inspiration dafür fand man in südamerikanischen Einflüssen. Im Interieur spiegeln sich Musik, Kunst und ikonische Persönlichkeiten dieser Kultur wider. Große Wandgemälde von unter anderem Bob Marley, Fidel Castro und Che Guevara prägen das Erscheinungsbild des Lokals mit. „Es sollte sich anfühlen, als wäre man für eine Weile woanders“, sagt Raffi. „Auch die Musik trägt dazu bei.“ ➤



 'Het moest voelen alsof je even ergens anders bent', zegt Raffi. 'Ook de muziek draagt daaraan bij.'

Van restaurant naar club

's Avonds verandert Panache geleidelijk van restaurant naar uitgaanslocatie. Volgens Paulus Kourie ligt daar juist de kracht van het concept. 'Het pand was van oorsprong al een club', zegt hij. 'Dan wil je niet dat om tien uur alles stopt en de deuren dichtgaan.' Daarom wordt het restaurantconcept gecombineerd met events, dj's en thema-avonden. Van house en hiphop tot reggae-feesten en optredens van bekende artiesten. 'Mensen kunnen blijven hangen voor een drankje, dansen of een avond uit', zegt Paulus. 'Dat zorgt voor een heel andere dynamiek.'

Ook populair over de grens

De euregionale ligging van Enschede speelt volgens de ondernemers een belangrijke rol. Vooral uit het Münsterland groeit de interesse. 'We kregen zelfs al Duitse bezoekers voordat we officieel open waren', vertelt Raffi. 'Via regionale media in Duitsland kregen mensen het concept mee.'

Volgens hem zoeken Duitse bezoekers grotendeels hetzelfde als Nederlandse gasten: sfeer, vrijheid en een complete avond uit. Die combinatie wil Panache de komende tijd verder uitbouwen. Daarbij wordt voortdurend gekeken naar feedback van bezoekers. 'We blijven ontwikkelen', zegt Raffi. 'Soms hoor je dat gasten nog meer variatie in smaken willen. Dan gaan we daarmee aan de slag. Onze keukenbrigade heeft verschillende achtergronden en culturen, zo hebben we een kok uit Nepal. Dat zie je terug in de gerechten.' Voor de ondernemers is duidelijk waar Panache uiteindelijk voor moet staan. 'Mensen moeten hier binnenkomen en even alles vergeten', zegt Paulus. 'Dat gevoel willen we neerzetten.' \

Vom Restaurant zum Club

Am Abend verwandelt sich Panache allmählich vom Restaurant zur Ausgehlocation. Laut Paulus Kourie liegt genau darin die Stärke des Konzepts. „Das Gebäude war ursprünglich bereits ein Club“, sagt er. „Dann möchte man nicht, dass um zehn Uhr alles endet und die Türen geschlossen werden.“

Deshalb wird das Restaurantkonzept mit Events, DJs und Themenabenden kombiniert – von House und Hip-Hop bis hin zu Reggae-Partys und Auftritten bekannter Künstler. „Die Menschen können bleiben, etwas trinken, tanzen oder einen kompletten Abend verbringen“, sagt Paulus. „Das sorgt für eine ganz andere Dynamik.“

Auch über die Grenze hinaus beliebt

Die euregionale Lage von Enschede spielt laut den Unternehmern eine wichtige Rolle. Besonders aus dem Münsterland wächst das Interesse. „Wir hatten sogar schon deutsche Besucher, bevor wir offiziell eröffnet hatten“, erzählt Raffi. „Über regionale Medien in Deutschland haben die Menschen von unserem Konzept erfahren.“

Laut ihm suchen deutsche Besucher im Wesentlichen dasselbe wie niederländische Gäste: Atmosphäre, Freiheit und einen kompletten Abend. Diese Kombination möchte Panache in Zukunft weiter ausbauen. Dabei wird kontinuierlich auf das Feedback der Gäste reagiert.

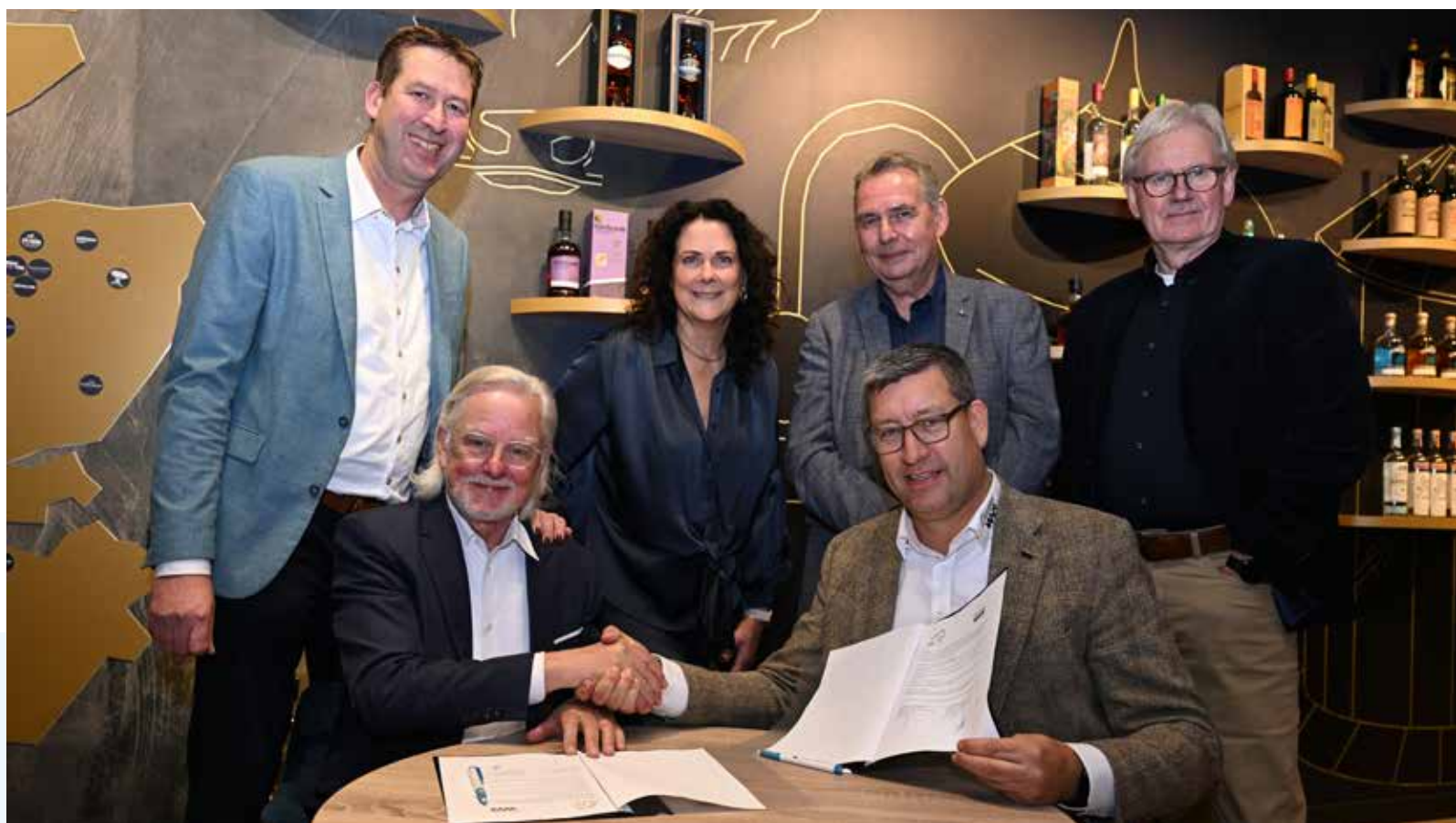
„Wir entwickeln uns ständig weiter“, sagt Raffi. „Manchmal hören wir, dass Gäste sich noch mehr geschmackliche Vielfalt wünschen. Dann arbeiten wir daran. Unser Küchenteam hat unterschiedliche Hintergründe und Kulturen – wir haben zum Beispiel einen Koch aus Nepal. Das spiegelt sich in den Gerichten wider.“

Für die Unternehmer ist klar, wofür Panache letztendlich stehen soll. „Die Menschen sollen herkommen und für eine Weile alles vergessen“, sagt Paulus. „Genau dieses Gefühl möchten wir vermitteln.“ \

Grenzen verleggen, kansen vergroten

Samen ondernemen in de Euregio Twente – Noordrijn-Westfalen

 Voor ondernemers houdt groei allang niet meer op bij de landsgrens. De economische verbinding tussen Twente en Noordrijn-Westfalen biedt enorme kansen voor bedrijven die vooruit willen: nieuwe markten, nieuwe klanten, nieuwe samenwerkingen. Tegelijkertijd vraagt succesvol ondernemen over de grens om kennis, vertrouwen en de juiste contacten. >



Grenzen verschieben, Chancen vergrößern

Gemeinsam unternehmen in der Euregio Twente – Nordrhein-Westfalen

 Für Unternehmen endet Wachstum schon lange nicht mehr an der Landesgrenze. Die wirtschaftliche Verbindung zwischen Twente und Nordrhein-Westfalen bietet enorme Chancen für Unternehmen, die nach vorne wollen: neue Märkte, neue Kunden, neue Kooperationen. Gleichzeitig erfordert erfolgreiches grenzüberschreitendes Unternehmertum Wissen, Vertrauen und die richtigen Kontakte. >

 Precies daar maken MKB Twente en WVS Rheine het verschil. Vanuit een sterk euregionaal netwerk ondersteunen beide ondernemersorganisaties bedrijven die de stap naar de Duitse of Nederlandse markt willen zetten. Met praktijkkennis, strategische partners en jarenlange ervaring helpen zij ondernemers sneller, slimmer en succesvoller internationaal ondernemen.

De verbindende kracht achter grensoverschrijdend ondernemen

Of het nu gaat om een Twents bedrijf dat wil uitbreiden naar Duitsland, of een ondernemer uit Noordrijn-Westfalen die kansen ziet in Nederland: MKB Twente en WVS brengen ondernemers samen en openen deuren naar de juiste netwerken, kennis en experts.

Dankzij hun sterke regionale verankering kunnen ondernemers rekenen op ondersteuning bij onder andere:

- wet- en regelgeving;
- fiscale en juridische vraagstukken;
- arbeidsmarkt en personeel;
- marketing en markttoegang;
- subsidies en euregionale samenwerking.

De kracht van deze samenwerking zit in de combinatie van lokale kennis en internationale ambitie. Ondernemers hoeven niet zelf het wiel uit te vinden, maar bouwen voort op bestaande expertise en een actief netwerk aan beide zijden van de grens.

Van ontmoeting naar samenwerking

Succesvol zakendoen begint met elkaar ontmoeten. Daarom organiseren MKB Twente en WVS regelmatig kennissessies, netwerkbijeenkomsten en euregionale events waarin ondernemers ervaringen uitwisselen en nieuwe verbindingen ontstaan.

Via de MKB Academy worden daarnaast inspirerende masterclasses aangeboden rondom thema's die spelen bij internationaal ondernemen.

Denk aan cultuurverschillen in zakendoen, juridische aandachtspunten, arbeidsmarktontwikkelingen en effectieve marktstrategieën in Duitsland en Nederland.

Deze bijeenkomsten leveren meer op dan alleen kennis. Ze creëren vertrouwen, versterken relaties en vormen vaak het startpunt van duurzame grensoverschrijdende samenwerkingen.

Samen sterker in de Euregio

Met hun intensieve samenwerking bouwen MKB Twente en WVS Rheine aan een krachtig platform voor ondernemers die grensoverschrijdend willen groeien. Als verbinder, kennismakelaar en sparringpartner helpen beide organisaties bedrijven om kansen in de Euregio daadwerkelijk te verzilveren. Want de toekomst van ondernemen ligt niet binnen grenzen, maar juist in het verbinden van markten, mensen en mogelijkheden.

Wilt u ontdekken welke kansen Duitsland of Nederland biedt voor uw onderneming? Volg dan de activiteiten van MKB Twente en WVS en blijf op de hoogte van nieuwe euregionale initiatieven, netwerkbijeenkomsten en masterclasses.

Singraven Full Service Nermin Colo – Geschäftsführer & Co-Owner

Waarom zijn jullie de Duitse markt opgegaan?

"Het is toevallig zo ontstaan. In 1979 hebben wij een grote tender gewonnen in Nordhorn."

Tip:

"Onderschat het cultuurverschil niet"

Steeds meer bedrijven uit de regio zijn inmiddels succesvol actief aan beide kanten van de grens. Hun praktijkverhalen laten zien hoeveel kansen de euregionale markt biedt op het gebied van groei, innovatie en samenwerking.

Tegelijkertijd benadrukken zij het belang van een sterk netwerk en deskundige begeleiding. Juist in de eerste stappen over de grens maken de juiste contacten en lokale kennis vaak het verschil tussen oriënteren en daadwerkelijk succesvol ondernemen. \

 Genau hier machen MKB Twente und WVS Rheine den Unterschied. Aus einem starken euregionalen Netzwerk heraus unterstützen beide Organisationen Unternehmen, die den Schritt auf den deutschen oder niederländischen Markt machen möchten. Mit Praxiswissen, strategischen Partnern und langjähriger Erfahrung helfen sie Unternehmern, international schneller, klüger und erfolgreicher zu agieren.

Die verbindende Kraft hinter grenzüberschreitendem Unternehmertum

Ob es sich um ein Twenter Unternehmen handelt, das nach Deutschland expandieren möchte, oder um ein Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das Chancen in den Niederlanden sieht: MKB Twente und WVS bringen Unternehmer zusammen und öffnen Türen zu den richtigen Netzwerken, Kenntnissen und Experten.

Dank ihrer starken regionalen Verankerung können Unternehmer auf Unterstützung zählen, unter anderem bei:

- Gesetzgebung und Vorschriften;
- steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen;
- Arbeitsmarkt und Personal;
- Marketing und Marktzugang;
- Fördermitteln und euregionaler Zusammenarbeit.

Die Stärke dieser Zusammenarbeit liegt in der Kombination aus lokaler Kenntnis und internationalem Anspruch. Unternehmer müssen das Rad nicht selbst neu erfinden, sondern bauen auf

Dtch.Digitals Stefano Golia – Managing Director

Waarom zijn jullie de Duitse markt opgegaan?

“Zowel voor onszelf als voor onze klanten zagen wij enorme kansen in de Duitse markt. Voor wat betreft digitalisering zien we dat Duitsland toch iets achterloopt. Dus daar kunnen we écht het verschil maken voor onze klanten en een enorme markt aanboren.”

Tip:

“Na de eerste oriëntatie kwam ik in een woud van regelgeving terecht. Daar schrok ik enorm van. Ik zou dan ook iedere ondernemer adviseren om een adviseur in de hand te nemen. In ons geval een Nederlandse partner welke een specifieke German Desk heeft. Dit heeft ons enorm geholpen en mij gerust gesteld, waardoor ik de stap durfde te maken!”

‘Grenzen verleggen,
kansen vergroten. Nieuwe
markten, nieuwe klanten’



bestehender Expertise und einem aktiven Netzwerk auf beiden Seiten der Grenze auf.

Von der Begegnung zur Zusammenarbeit

Erfolgreiches Geschäft beginnt mit dem gegenseitigen Kennenlernen. Deshalb organisieren MKB Twente und WVS regelmäßig Wissenssessions, Netzwerkveranstaltungen und euregionale Events, bei denen Unternehmer Erfahrungen austauschen und neue Verbindungen entstehen.

Über die MKB Academy werden außerdem inspirierende Masterclasses zu Themen angeboten, die für internationales Unternehmertum relevant sind. Dazu gehören kulturelle Unterschiede im Geschäftsleben, rechtliche Aspekte, Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und effektive Marktstrategien in Deutschland und den Niederlanden.

Diese Veranstaltungen bringen mehr als nur Wissen. Sie schaffen Vertrauen, stärken Beziehungen und sind oft der Ausgangspunkt für nachhaltige grenzüberschreitende Kooperationen.

Unternehmer kommen zu Wort

Immer mehr Unternehmen aus der Region sind mittlerweile erfolgreich auf beiden Seiten der Grenze aktiv. Ihre Praxisberichte zeigen, welche Chancen der euregionale Markt in Bezug auf Wachstum, Innovation und Zusammenarbeit bietet. Gleichzeitig betonen sie die Bedeutung eines starken Netzwerks

und kompetenter Begleitung. Gerade in den ersten Schritten über die Grenze hinweg machen die richtigen Kontakte und lokale Kenntnisse oft den Unterschied zwischen Orientierung und tatsächlich erfolgreichem Unternehmertum aus.

Gemeinsam stärker in der Euregio

Mit ihrer intensiven Zusammenarbeit schaffen MKB Twente und WVS Rheine eine starke Plattform für Unternehmer, die grenzüberschreitend wachsen wollen. Als Verbindungsstelle, Netzwerkpartner und Sparringspartner helfen beide Organisationen Unternehmen, Chancen in der Euregio wirklich zu nutzen. Denn die Zukunft des Unternehmertums liegt nicht innerhalb von Grenzen, sondern gerade in der Verbindung von Märkten, Menschen und Möglichkeiten.

Möchten Sie entdecken, welche Chancen Deutschland oder die Niederlande für Ihr Unternehmen bieten? Dann verfolgen Sie die Aktivitäten von MKB Twente und WVS und bleiben Sie informiert über neue euregionale Initiativen, Netzwerkveranstaltungen und Masterclasses. \

„Grenzen verschieben,
Chancen vergrößern. Neue
Kunden, neue Kooperationen“

Wilhelm Bußmann GmbH & Co. KG

Stabil in een nichemarkt

Speciaaltransport in plaats van massaproducten: Wilhelm Bußmann GmbH & Co. KG uit Vreden richt zich op logistiek in een nichemarkt en heeft ondanks de algemeen uitdagende economische situatie geïnvesteerd in een nieuwe opslaghal. Op slechts enkele meters van het hoofdkantoor van het bedrijf verrijst de moderne hal, waarin veel ruimte is voor het specialisme van Bußmann: zware en grote goederen. De extra ruimte zal binnenkort ook beschikbaar zijn voor nieuwe klanten.

De geschiedenis van het huidige bedrijf begon in 1996, toen Wilhelm Bußmann het bedrijf oprichtte samen met zijn zoon Christoph, die vandaag samen met zijn vrouw Eva-Maria Bußmann als directeur verantwoordelijk is. Ook aan de volgende generatie is al gedacht: een zoon is al actief als ondersteuning in het bedrijf.

Speciale transporten als kernactiviteit

Met een personeelsbestand van ongeveer 50 medewerkers en een wagenpark van circa 50 opleggers en 20 trekkers heeft Bußmann een speciale niche veroverd. Hoewel opleggers met zeildoek voor goederen van dagelijks gebruik – van toiletpapier tot bloemen – tot het portfolio behoren, vormen de speciale transporten het

hart van het bedrijf. Met eigen voertuigen, waaronder diepladers en uitschuifbare eenheden, vervoert het bedrijf stalen frames, windturbinebladen of grote machineonderdelen voor bedrijven uit de regio. In Vreden heerste de afgelopen tijd een levendige bedrijvigheid op het terrein aan de Lise-Meitner-Straße. Terwijl de logistieke sector onder concurrentiedruk staat, heeft transportbedrijf Wilhelm Bußmann een duidelijk signaal afgegeven dat het achter deze locatie staat. In maart 2025 werd het nieuwe magazijn voor zware goederen officieel opgeleverd – een project dat al sinds 2019 in de planning zat en ondanks de aanhoudende wereldwijde crises consequent werd gerealiseerd. Achteraf gezien was dat ook een goede beslissing, benadrukt Eva-Maria Bußmann.

Wilhelm Bußmann GmbH & Co. KG

In der Nische stabil

Spezialtransporte statt Massenware: Die Wilhelm Bußmann GmbH & Co. KG aus Vreden setzt auf Logistik in einer Nische und hat trotz einer allgemein herausfordernden Wirtschaftslage in eine neue Lagerhalle investiert. Nur wenige Meter vom Stammsitz des Unternehmens erhebt sich die moderne Halle, in der viel Platz für das Spezialgebiet von Bußmann ist: schwere und große Güter. Die zusätzliche Fläche wird bald auch neuen Kunden zur Verfügung stehen.

Die Geschichte des heutigen Unternehmens begann 1996, als Wilhelm Bußmann den Betrieb zusammen mit seinem Sohn Christoph gründete, der heute gemeinsam mit seiner Frau Eva-Maria Bußmann als Geschäftsführer verantwortlich ist. Auch die nächste Generation wird zumindest schon mitgedacht: Ein Sohn ist bereits als Unterstützung im Betrieb aktiv.

Herzstück Spezialtransporte

Mit einer Belegschaft von rund 50 Mitarbeitenden und einem Fuhrpark aus circa 50 Aufliegern und 20 Zugmaschinen hat Bußmann eine spezielle Nische erschlossen. Zwar gehören Planenaufleger für Güter des täglichen Bedarfs – von Toilettenpapier bis hin zu Blumen – zum Portfolio, doch das Herzstück bilden die Spezialtransporte.

Mit den eigenen Fahrzeugen, darunter Tieflader und ausziehbare Einheiten, befördert das Unternehmen Stahlrahmen, Windkraftflügel oder große Maschinenteile für Unternehmen aus der Region. In Vreden herrschte zuletzt rege Betriebsamkeit auf dem Gelände an der Lise-Meitner-Straße. Während die Logistikbranche unter Wettbewerbsdruck steht, hat die Wilhelm Bußmann Spedition durchaus ein Zeichen für Standortsicherheit gesetzt. Im März 2025 wurde das neue Schwerlastlager offiziell fertiggestellt – ein Projekt, das bereits seit 2019 in Planung war und trotz der weltweiten Dauerkrisen consequent realisiert wurde. Im Nachhinein sei das auch eine gute Entscheidung gewesen, betont Eva-Maria Bußmann. Der Hallen-Neubau in Vreden sei im Grunde eine direkte Antwort auf spezifische Kundenanfragen gewesen, so Bußmann.

Vrije capaciteit verwacht eind 2026

De nieuwbouw van de hal in Vreden was in feite een direct antwoord op specifieke vragen van klanten, aldus Bußmann. Op 2.300 vierkante meter ontstond hier een puur magazijn voor zware goederen, dat zonder rekkensystemen is uitgevoerd. In plaats daarvan domineert een 25-tons hallenkran de gehele lengte van de thermisch geïsoleerde hal. Via vier poorten kunnen trekkers direct de hal binnenrijden, daar worden geladen of gelost en het gebouw weer verlaten zonder manoeuvreerwerk. De vraag geeft de strategie gelijk: het magazijn draait momenteel op volle capaciteit, maar tegen het einde van 2026 wordt weer vrije capaciteit verwacht.

In het debat over de ecologische transitie van de transportsector neemt het bedrijf Wilhelm Bußmann zijn eigen verantwoordelijkheid. Voor volledig elektrische mobiliteit buiten de bedrijfsvoertuigen om zijn de marktomstandigheden en de zeer specifieke transportroutes van het transportbedrijf niet geschikt: aanschaffkosten, een te schaarse laadinfrastructuur – dat is niet

haalbaar. In plaats daarvan kiest Bußmann in Vreden voor bio-LNG. De helft van het wagenpark rijdt al op deze CO₂-neutrale brandstof. „We hebben jarenlange ervaring met gasvoertuigen”, legt Eva-Maria Bußmann uit. „En we zijn al bezig met de planning om het hele wagenpark op deze brandstof over te schakelen.” Ondanks de investeringen blijft de omgeving uitdagend. De prijsdruk is hoog, de bureaucratische hindernissen zijn niet weg te redeneren. Ook de digitalisering zal het bedrijf nog vergezellen – de branche is nog niet overal zo ver. Wat Bußmann al zou kunnen, moet elders nog worden opgezet. Toch kijkt men in Vreden optimistisch naar de toekomst. De binding van de medewerkers – van wie velen uit het naburige Nederland komen – wordt versterkt door secundaire arbeidsvoorwaarden zoals ook privé te gebruiken elektrische auto's en e-bikes, een bedrijfspensioen en moderne sociale ruimtes in het nieuwe gebouw. Het is een mix van nuchterheid en de keuze voor de niche die het bedrijf succesvol positioneert ten opzichte van de concurrentie. \



Bußmann heeft in Vreden een nieuw magazijn voor zware en grote goederen gebouwd.

Bußmann hat in Vreden eine neue Lagerhalle für schwere und große Güter errichtet.

Freie Kapazitäten ab Ende 2026

Auf 2.300 Quadratmetern entstand hier ein reines Schwerlastlager, das ohne Regalsysteme daherkommt. Stattdessen dominiert ein 25-Tonnen-Hallenkran die gesamte Länge der thermoisolierten Halle. Durch vier Tore können Zugmaschinen direkt in die Halle einfahren, dort be- oder entladen werden und das Gebäude ohne Rangieraufwand wieder verlassen. Die Nachfrage gibt der Strategie recht: Das Lager ist aktuell voll ausgelastet, freie Kapazitäten werden aber gegen Ende 2026 wieder erwartet.

In der Debatte um den ökologischen Umbau der Transportwirtschaft folgt das Unternehmen Wilhelm Bußmann seiner eigenen Verantwortung. Für reine Elektro-Mobilität abseits der Dienstfahrzeuge seien die Marktbedingungen und die sehr individuellen Fahrwege der Spedition nicht geeignet: Anschaffungskosten, zu lückenhafte Ladeinfrastruktur – das sei nicht umzusetzen. Stattdessen setzt Bußmann in Vreden auf Bio-

LNG. Bereits die Hälfte der Flotte wird mit diesem CO₂-neutralen Kraftstoff betrieben. „Wir haben lange Erfahrung mit Gasantrieben“, erklärt Eva-Maria Bußmann. „Und wir planen bereits die Umstellung des gesamten Fuhrparks auf diesen Energieträger.“ Trotz der Investitionen bleibe das Umfeld fordernd. Der Preisdruck sei hoch, die bürokratischen Hürden seien nicht wegzudiskutieren. Auch die Digitalisierung werde das Unternehmen noch begleiten – die Branche ist noch nicht überall so weit. Was Bußmann schon könnte, muss andernorts noch eingerichtet werden. Dennoch blickt man in Vreden optimistisch in die Zukunft. Die Bindung der Mitarbeitenden – viele davon aus den benachbarten Niederlanden – wird durch Benefits wie auch privat nutzbare Elektro-PKW und E-Bikes, eine Betriebsrente und moderne Sozialräume im Neubau gestärkt. Es ist ein Mix aus Bodenständigkeit und der Entscheidung für die Nische, der das Unternehmen im Wettbewerb erfolgreich positioniert. \

Elsing-Brüning

Metaalbewerking met de hoogste precisie en een grote productiediepte

Als metaalbewerker met een geschiedenis van bijna 175 jaar combineert Elsing-Brüning in Gescher flexibiliteit, leverbetrouwbaarheid en een grote productiediepte. Het gecertificeerde lasbedrijf is vandaag de dag een betrouwbare partner voor de industrie en het bedrijfsleven – en door de nabijheid van de Duits-Nederlandse grens ook steeds vaker actief in Nederland.

„Wij zijn een klassieke plaatbewerker – maar met een uitzonderlijke productdiepte en een zeer breed dienstenaanbod. Tot onze klanten behoren zowel de kleine tuin- en landschapsarchitect die een perkafscheiding nodig heeft, als het grote chemieconcern dat speciale onderdelen bestelt”, beschrijft Marion Rosing het assortiment. Zij leidt het familiebedrijf in de zesde generatie. Van het eerste ontwerp tot de eindmontage Het bedrijf, dat in 1854 ontstond uit een kleine dorpsmederij, heeft zich ondanks verschillende verhuizingen voortdurend verder ontwikkeld en is sindsdien stevig geworteld in Gescher. Tegenwoordig werken er ongeveer 50 medewerkers bij Elsing-Brüning. „Onze kracht is de complete productie uit één hand. We voeren vrijwel alle productiestappen in eigen huis uit – van het eerste ontwerp in het 2D- of 3D-CAD-systeem tot de eindmontage. We zijn niet afhankelijk van externe toeleveranciers. Dat geeft ons snelheid, kwaliteitszekerheid en flexibiliteit”, legt Rosing de voordelen uit. Voor de oppervlaktebehandeling werkt het bedrijf samen met betrouwbare partnerbedrijven. Er worden onder andere laserdelen, laserkantdelen, complexe lasconstructies en speciale machines geproduceerd. Het team neemt ook de montage van complete assemblages op zich volgens de specificaties van de klant. „In onze constructieafdeling ontwikkelen we echter ook eigen oplossingen voor de eisen van onze klanten”, vult Rosing aan.

Machinepark voortdurend gemoderniseerd

Een eigen magazijn met meer dan 200 opslagplaatsen voor plaatwerk en uitgebreide materiaalvoorraden in verschillende staal- en roestvrijstaalsoorten zorgen voor snelle reactietijden. De productie is hiervoor technisch uitstekend uitgerust – daar zorgt Elsing-Brüning steeds weer voor met passende investeringen in het machinepark. Twee vlakbedlasers, waarvan één moderne fiberlaser, die lasergesneden onderdelen met afmetingen van 2x6 meter en een dikte van circa 25 millimeter, evenals afmetingen van 3x1,5 meter en een dikte tot 40 millimeter kunnen bewerken, maken nauwkeurige sneden in staal en roestvrij staal mogelijk. Het machinepark wordt aangevuld met kantpersen met hoekmeetsystemen en walsen, waarmee ook complexe geometrieën zoals trechters of buisvormige constructies kunnen worden vervaardigd.

Het bedrijf levert de afgewerkte onderdelen in heel Duitsland, maar ook daarbuiten. De ligging vlakbij de A31 zorgt voor korte afstanden in alle richtingen. „We rijden regelmatig richting Enschede en hebben in Nederland al een goed netwerk – hier zien we nog veel potentieel om ons klantenbestand uit te breiden”, blikt Rosing vooruit.

Meervoudig gecertificeerd

Elsing-Brüning is onder andere gecertificeerd volgens ISO 9001 en voor laswerkzaamheden aan dragende onderdelen en bouwpakketten voor staalconstructies volgens EN 1090-2. Daarnaast wordt voldaan aan de eisen als gespecialiseerd bedrijf volgens de Duitse waterhuishoudingswet – bijvoorbeeld bij de productie van opvangbakken voor oliën en vloeistoffen. Alle hallen zijn bovendien uitgerust met lasrookafzuiging. In samenwerking met de beroepsvereniging worden regelmatig metingen uitgevoerd om de arbeidsveiligheid, gezondheid en geluidsbescherming van de medewerkers consequent te waarborgen. Ook op het gebied van duurzaamheid handelt het bedrijf toekomstgericht. „De stikstof die we nodig hebben voor de laserinstallaties, produceren we zelf – gevoed door onze eigen PV-installatie”, legt Rosing uit. \



Elsing-Brüning beschikt over een modern machinepark, waaronder diverse lasers voor nauwkeurig snijden.

Elsing-Brüning verfügt über einen modernen Maschinenpark, zu dem unter anderem auch verschiedene Laser für präzises Schneiden gehören.



Het team van Elsing-Brüning.
Das Team von Elsing-Brüning.

Elsing-Brüning

Metallverarbeitung mit höchster Präzision und Fertigungstiefe

 **Als Metallverarbeiter mit fast 175-jähriger Historie verbindet Elsing-Brüning in Gescher Flexibilität, Termintreue und eine hohe Fertigungstiefe. Der zertifizierte Schweißfachbetrieb ist heute ein zuverlässiger Partner für Industrie und Gewerbe – und durch die Nähe zur deutsch-niederländischen Grenze auch zunehmend in den Niederlanden aktiv.**

„Wir sind ein klassischer Blechverarbeiter – aber mit außergewöhnlicher Fertigungstiefe und einem sehr breiten Leistungsportfolio. Zu unseren Kunden zählt sowohl der kleine Garten- und Landschaftsbauer, der eine Beet-Abtrennung benötigt, als auch der große Chemiekonzern, der Spezialbauteile bestellt“, beschreibt Marion Rosing das Sortiment. Sie leitet das Familienunternehmen in sechster Generation.

Vom ersten Entwurf bis zu Endmontage

Aus einer kleinen Dorfschmiede 1854 entstanden, hat sich das Unternehmen über mehrere Standortwechsel hinweg kontinuierlich weiterentwickelt und ist seither in Gescher fest verwurzelt. Heute arbeiten rund 50 Mitarbeitende bei Elsing-Brüning. „Unsere Stärke ist die Komplettfertigung aus einer Hand. Wir decken nahezu alle Fertigungsschritte im eigenen Haus ab – vom ersten Entwurf im 2D- oder 3D-CAD-System bis zur Endmontage. Wir sind nicht auf externe Zulieferer angewiesen. Das gibt uns Geschwindigkeit, Qualitätssicherheit und Flexibilität“, erläutert Rosing die Vorteile. Für die Oberflächenbehandlung kooperiert das Unternehmen mit zuverlässigen Partnerbetrieben. Gefertigt werden unter anderem Laserteile, Laser-Kantteile, komplexe Schweißbaugruppen sowie Sondermaschinenbau. Das Team übernimmt auch ganze Baugruppenmontagen nach Kundenvorgabe. „Wir entwickeln in unserer Konstruktionsabteilung aber auch eigene Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden“, ergänzt Rosing.

Maschinenpark kontinuierlich modernisiert

Ein eigenes Lager mit über 200 Blechlagerplätzen sowie umfangreiche Materialbestände in verschiedenen Stahl- und Edelstahlqualitäten sorgen für schnelle Reaktionszeiten. Die Produktion ist dafür technisch bestens aufgestellt – dafür sorgt

Elsing-Brüning immer wieder mit entsprechenden Investitionen in den Maschinenpark. Zwei Flachbettlaser, davon ein moderner Faserlaser, die Laserzuschnitte mit einem Maß von 2x6 Meter und circa 25 Millimeter Stärke, sowie Maßen von 3x1,5 Meter und bis 40 Millimeter Stärke bearbeiten können, ermöglichen präzise Schnitte in Stahl und Edelstahl. Ergänzt wird der Maschinenpark durch Abkantpressen mit Winkelmesssystemen und Walzen, mit denen auch komplexe Geometrien wie Trichter oder Rohrkörper gefertigt werden können.

Die fertigen Bauteile liefert das Unternehmen deutschlandweit, aber auch darüber hinaus aus. Die Lage nahe der A31 ermöglicht kurze Wege in alle Richtungen. „Wir fahren regelmäßig Richtung Enschede und sind in den Niederlanden bereits gut vernetzt – hier sehen wir noch großes Potenzial, unseren Kundenkreis zu erweitern“, blickt Rosing voraus.

Mehrfach zertifiziert

Elsing-Brüning ist unter anderem nach ISO 9001 sowie für Schweißarbeiten an tragenden Bauteilen und Bausätzen für Stahltragwerke nach EN 1090-2 zertifiziert. Zusätzlich werden Anforderungen als Fachbetrieb nach dem Wasserhaushaltsgesetz erfüllt – etwa bei der Herstellung von Auffangwannen für Öle und Flüssigkeiten. Alle Hallen sind zudem mit Schweißrauchabsaugung ausgestattet. In Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft werden regelmäßige Messungen durchgeführt, um Arbeitsschutz, Gesundheit und Lärmschutz der Mitarbeitenden konsequent sicherzustellen. Auch in puncto Nachhaltigkeit agiert das Unternehmen zukunftsweisend. „Den Stickstoff, den wir für die Laseranlagen benötigen, produzieren wir selbst – gespeist durch unsere eigene PV-Anlage“, erläutert Rosing. \

deneco

„We spreken de taal van de cliënt“

■ Twee teams, twee landen, een sterke samenwerking voor grensoverschrijdend advies: met de Duits-Nederlandse adviescombinatie onder de naam deneco hebben Hoge & Berghaus Steuerberatungsgesellschaft (Ahaus) en Hendriksen Accountants en Adviseurs (Enschede) hun advieskennis gebundeld. Samen begeleiden zij kleine en middelgrote ondernemingen, maar ook agrarische bedrijven, bij hun zakelijke activiteiten in het andere land. In dit interview geven Thomas Berghaus, belastingadviseur, specialist in internationaal belastingrecht en directeur bij Hoge & Berghaus, en Matthias Kruit, adviseur MKB bij Hendriksen Accountants en Adviseurs, een inkijkje in de samenwerking.

Matthias Kruit, adviseur MKB bij Hendriksen Accountants en Adviseurs

Matthias Kruit, Berater für mittelständische Unternehmen bei Hendriksen Accountants en Adviseurs



In 2023 hebben jullie het Duits-Nederlandse merk deneco opgericht. Hoe is het partnerschap tussen jullie kantoren ontstaan?

Thomas Berghaus: De wortels van de samenwerking gaan inderdaad terug tot 1995. Toen was er een eerste contact in Enschede met een Nederlandse belastingadviseur, die later bij Hendriksen Accountants en Adviseurs werkte. We hebben af en toe samen cliënten begeleid. Met onze nieuwbouw in 2014 in Ahaus en de uitbreiding van ons team is het contact bestendigd, ook omdat we daardoor meer capaciteit hadden om Nederlandse cliënten te begeleiden die in Duitsland actief zijn. In 2016 zijn we, na een kennismakingsfase, concreet om de tafel gaan zitten om de samenwerking nader uit te werken.

Maar tot de oprichting van deneco was het nog een hele stap ...

Matthias Kruit: Ja, we hebben dit bewust stap voor stap ontwikkeld – ook omdat beide kantoren in hun eigen regio's zelfstandig moesten blijven werken. Na een fase van „voorzichtig aftasten“ is de samenwerking jaar na jaar versterkt. In 2023 hebben we vervolgens de volgende stap gezet en met deneco een gezamenlijk Europees merk opgericht, waaronder we de aanvragen uit beide landen bundelen en gezamenlijk adviseren.

Berghaus: Het was nooit ons doel om aan beide zijden hetzelfde adviespakket aan te bieden. Wij zien deneco vooral als een schakel waarbij Duitse en Nederlandse expertise worden samengebracht.

Laten we het concreet maken: met welke adviesdiensten ondersteunt u bedrijven?

Berghaus: Een van onze speerpunten is het verzorgen van jaarrekeningen en belastingaangiften. Daarnaast begeleiden we bedrijven vanaf het allereerste begin – dus al bij de oprichting, bijvoorbeeld wanneer een Nederlands bedrijf een vestiging in Duitsland wil opzetten. Dat omvat alles van de bedrijfsinschrijving en de registratie bij de belastingdienst tot de inschrijving in het transparantieregister of bij de Kamer van Koophandel. Tijdens de bedrijfsvoering nemen wij de financiële en loonadministratie voor onze rekening, met name wanneer er medewerkers in het buurland werkzaam zijn. In feite bieden wij een allround service die is afgestemd op wat de cliënten concreet nodig hebben.

Kruit: Juist op grensoverschrijdend gebied gaat het vaak om verschillen waar veel bedrijven geen oog voor hebben. In Duitsland zijn sommige regelingen strenger of anders vormgegeven dan in Nederland – bijvoorbeeld op het gebied van arbeidsrecht of de Duitse Gewerbesteuer.

Berghaus: Wij kennen de bijzonderheden in beide landen en wijzen op de mogelijkheden. Met onze specialisatie in internationaal belastingrecht en ervaring uit de praktijk kunnen wij cliënten zorgvuldig begeleiden bij complexe vraagstukken. ➤

deneco

„Die Sprache der Mandanten sprechen“

 **Zwei Teams, zwei Länder, ein starker Schulterschluss für die grenzübergreifende Beratung: Mit der deutsch-niederländischen Steuerberatung unter dem Namen „deneco“ haben die Hoge & Berghaus Steuerberatungsgesellschaft (Ahaus) und Hendriksen Accountants en Adviseurs (Enschede) ihre Beratungskompetenz gebündelt. Gemeinsam begleiten sie kleine und mittlere Unternehmen, aber auch landwirtschaftliche Betriebe, bei ihren Geschäftsaktivitäten im jeweils anderen Land. Im Interview geben Thomas Berghaus, Steuerberater, Fachberater für internationales Steuerrecht und Geschäftsführer bei Hoge & Berghaus, und Matthias Kruit, Berater für mittelständische Unternehmen bei Hendriksen Accountants en Adviseurs, einen Einblick in die Zusammenarbeit.**

Thomas Berghaus, belastingadviseur, specialist in internationaal belastingrecht en directeur van Hoge & Berghaus

Thomas Berghaus, Steuerberater, Fachberater für Internationales Steuerrecht und Geschäftsführer Hoge & Berghaus



2023 haben Sie die deutsch-niederländische Marke deneco gegründet. Wie ist die Partnerschaft zwischen Ihren Kanzleien entstanden?

Thomas Berghaus: Die Wurzeln der Zusammenarbeit reichen tatsächlich bis ins Jahr 1995 zurück. Damals gab es einen ersten Kontakt nach Enschede zu einem niederländischen Steuerberater, der später bei Hendriksen Accountants en Adviseurs gearbeitet hat. Wir haben immer mal wieder gemeinsam Mandanten betreut. Mit unserem Neubau 2014 in Ahaus und dem Ausbau unseres Teams hat sich der Kontakt verstetigt, auch weil wir dadurch mehr Kapazitäten hatten, um niederländische Mandanten zu betreuen, die in Deutschland aktiv sind. 2016 haben wir uns nach einer Kennlernphase konkret zusammengesetzt, um die Kooperation detaillierter auszuarbeiten.

Bis zur Gründung von deneco war es dann aber nochmal ein großer Schritt ...

Matthias Kruit: Ja, wir haben das bewusst schrittweise entwickelt – auch weil beide Kanzleien nach wie vor eigenständig in ihren jeweiligen Heimatgebieten arbeiten sollten. Nach einer Phase des „Abtastens“ hat sich die Zusammenarbeit von Jahr zu Jahr verstärkt. 2023 sind wir dann den nächsten Schritt gegangen und haben mit deneco eine gemeinsame europäische Marke gegründet, unter deren Dach wir die Anfragen aus beiden Ländern bündeln und gemeinsam beraten.

Berghaus: Unser Ziel war nie, dass wir in Deutschland niederländisches Steuerrecht einfach „mitmachen“. Vielmehr verstehen wir uns als Schnittstelle, über die wir gemeinsam mit unseren niederländischen Partnern die bestmögliche Lösung entwickeln. Es geht nicht darum, auf beiden Seiten das gleiche Repertoire anzubieten, sondern darum, die Expertise aus beiden Ländern zusammenzuführen und die Mandanten so abgestimmt zu beraten.

Machen wir es mal konkret: Mit welchen Beratungsleistungen unterstützen Sie Unternehmen?

Berghaus: Ein Schwerpunkt liegt auf Jahresabschlüssen nebst Steuerdeklarationen. Darüber hinaus begleiten wir Unternehmen von Anfang an – also schon bei der Existenzgründung, etwa wenn ein niederländisches Unternehmen eine Gesellschaft in Deutschland aufbauen möchte. Das reicht von der Gewerbeanmeldung über die Registrierung beim Finanzamt bis hin zum Transparenzregister oder zur Handwerkskammer. Im laufenden Betrieb übernehmen wir die Finanz- und Lohnbuchhaltung, gerade wenn Mitarbeiter im Nachbarland beschäftigt werden. Im Grunde bieten wir einen Rundum-Service, der sich daran orientiert, was die Mandanten brauchen.

Kruit: Gerade im grenzüberschreitenden Bereich geht es oft um Unterschiede, die viele Unternehmen nicht auf dem Schirm haben. ➤



De teams van beide kantoren adviseren gezamenlijk Duitse en Nederlandse ondernemingen bij hun grensoverschrijdende activiteiten.

Die Teams der beiden Kanzleien beraten deutsche und niederländische Unternehmen gemeinsam bei ihren grenzüberschreitenden Tätigkeiten.

 En: wij blijven op de hoogte van de fiscale ontwikkelingen. Wanneer regelingen veranderen, zoals momenteel door het aangepaste dubbelbelastingverdrag, kunnen wij onze cliënten daar direct op wijzen.

Hoe heeft u uw team hierop voorbereid?

Berghaus: Momenteel werken er bij ons ongeveer 40 medewerkers in Ahaus en vanaf 1 juli ook in Uelsen in Nedersaksen; acht collega's spreken Nederlands. Bij Hendriksen zijn er ongeveer 135 medewerkers op verschillende locaties – waaronder ook veel Duitstaligen. Wij vinden het belangrijk dat de contactpersonen de taal van de cliënten spreken – dat schept vertrouwen en vergemakkelijkt de samenwerking enorm. Bij fiscale zaken gaat het immers altijd ook om geld en soms om persoonlijke aangelegenheden.

Kruit: Binnen de samenwerking kunnen wij terugvallen op vier adviseurs met specifieke kennis van internationaal belastingrecht. Zij beschikken over kennis van relevante bepalingen van het Duitse recht en het EU-recht, zodat we bedrijven deskundig kunnen ondersteunen bij de strategische planning. Door de toetreding van Hendriksen tot de internationale belastingadvies- en accountancygroep PiaGroup vorig jaar zijn er bovendien contacten met andere experts.

Berghaus: Onze teams komen onder de merknaam deneco projectmatig samen – hetzij op de kantoorlocaties in Ahaus en Enschede, op afstand of bij de klant ter plaatse. De lijnen zijn dus kort. De vraag komt inmiddels niet meer alleen uit de grensregio, maar uit heel Duitsland en heel Nederland – deze positieve ontwikkeling van deneco bevestigt voor ons dat we hiermee precies de juiste stap hebben gezet. \

 In Deutschland sind manche Regelungen strenger oder anders ausgestaltet als in den Niederlanden – etwa im Arbeitsrecht oder bei der Gewerbesteuer.

Berghaus: Wir kennen die Besonderheiten in beiden Ländern und zeigen Gestaltungsmöglichkeiten auf. Mit unserer Spezialisierung im internationalen Steuerrecht und der Erfahrung aus vielen Fällen können wir unsere Mandanten sicher durch komplexe Fragestellungen führen. Und: Wir bleiben bei den steuerrechtlichen Themen am Ball. Wenn sich Regelungen, wie etwa aktuell durch das angepasste Doppelbesteuerungsabkommen, ändern, können wir unsere Mandanten direkt darauf hinweisen.

Wie haben Sie Ihr Team darauf eingestellt?

Berghaus: Aktuell arbeiten bei uns rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Ahaus und ab dem 1. Juli auch im niedersächsischen Uelsen, acht Kolleginnen und Kollegen sprechen Niederländisch. Bei Hendriksen sind es etwa 135 Mitarbeitende an mehreren Standorten – darunter auch viele deutschsprachige. Uns ist wichtig, dass die Ansprechpartner die Sprache der Mandanten sprechen – das schafft Vertrauen und erleichtert die Zusammenarbeit enorm. Schließlich geht es bei steuerlichen Angelegenheiten immer auch um Geld und mitunter um persönliche Angelegenheiten.

Kruit: Gemeinsam haben wir vier Fachberater für internationales Steuerrecht bei deneco. Sie kennen die Bestimmungen des deutschen und des EU-Rechts, sodass wir Unternehmen bei der strategischen Planung fachkundig unterstützen können. Durch den Beitritt von Hendriksen zur internationalen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgruppe PiaGroup im vergangenen Jahr bestehen außerdem Kontakte zu weiteren Experten.

Berghaus: Unsere Teams kommen unter der Marke deneco projektbezogen zusammen – entweder an den Standorten in Ahaus und Enschede, remote oder beim Kunden vor Ort. Die Wege sind also kurz. Die Nachfrage kommt inzwischen nicht mehr nur aus der Grenzregion, sondern bundesweit aus Deutschland und den gesamten Niederlanden – diese gute Entwicklung von deneco bestätigt uns, dass wir damit den richtigen Schritt gemacht haben. \

Grenzenloos groeien werkt met een lokale aanpak, maar met internationale marketing.

 Wanneer je in Nederland een stabiele positie hebt opgebouwd, lonkt al snel het buitenland. En groot gelijk. Internationale marketing opent de deuren naar een gigantisch groeipotentieel en nieuwe omzetstromen. Onze oosterburen vormen hierin vaak de eerste, logische stap. Met een markt die bijna vijf keer zo groot is als de Nederlandse, liggen de kansen in Duitsland voor het oprapen. Maar wie denkt dat een succesvolle Nederlandse marketingstrategie simpelweg vertaald kan worden naar de Duitse markt, komt vaak bedrogen uit.

Bij Dtch. Digitals geloven we niet in een 'one-size-fits-all' aanpak. Als we praten over internationale marketing, praten we over cultuur, uniek zoekgedrag en lokale wet- en regelgeving. Succes over de grens vraagt om méér dan alleen een taalkundige vertaling. Succes over de grens vraagt om échte lokalisatie en marktkennis.

De Duitse markt vraagt om 'nativiteit'

Duitsland is dichtbij, maar online gedraagt de Duitse consument zich anders dan de Nederlandse. Het zoekvolume is vele malen hoger en de concurrentie daarmee ook. Bovendien zoeken Duitsers anders, hechten ze extreem veel waarde aan keurmerken, punctualiteit en privacy en zijn ze loyaal aan merken die hun taal écht begrijpen. ➤

Grenzenlos wachsen: lokaler Ansatz, international vermarkten

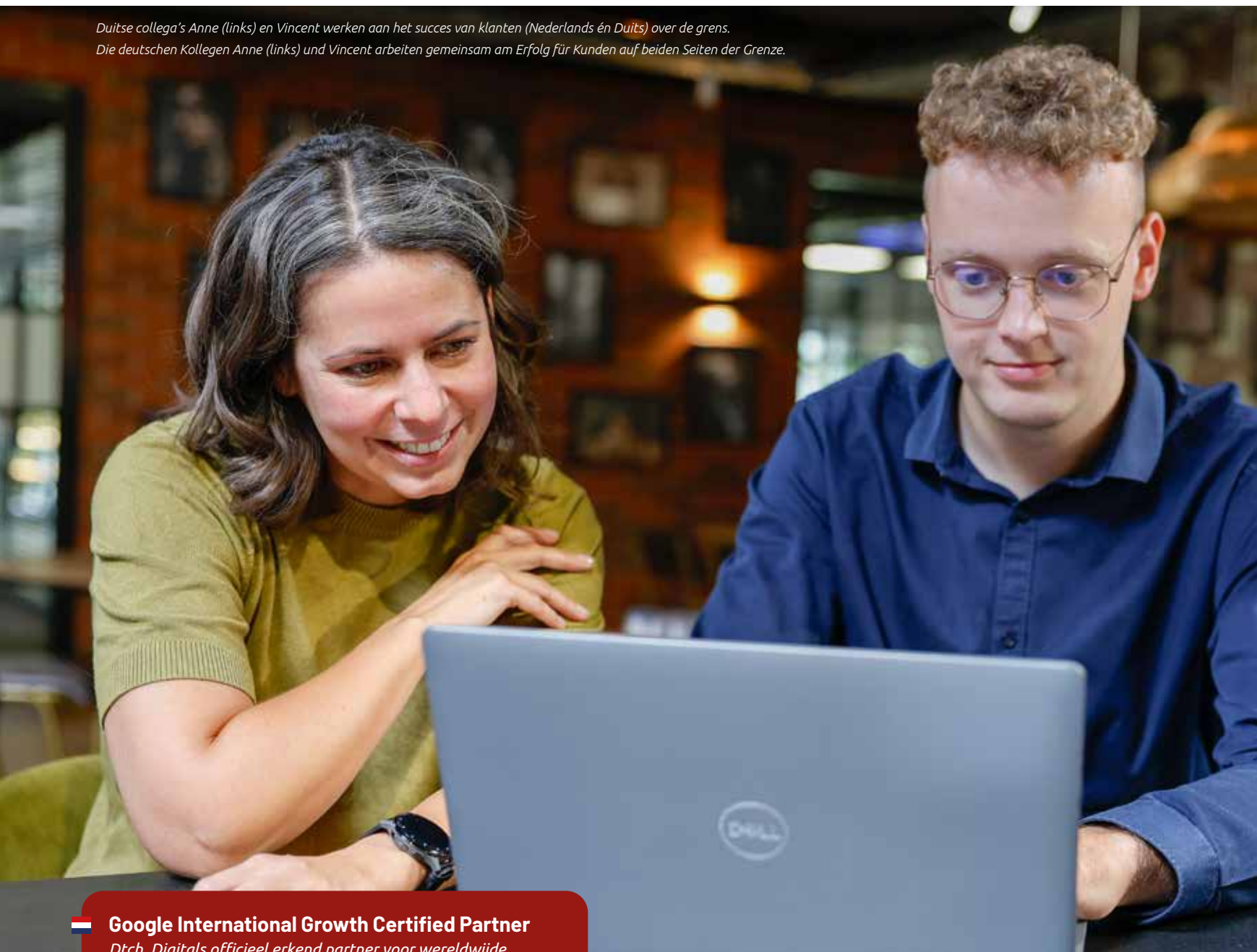
 Wer in den Niederlanden eine stabile Position aufgebaut hat, schaut schnell über die Grenze. Und das vollkommen zu Recht. Internationales Marketing öffnet Türen zu enormen Wachstumspotenzial und neuen Umsatzquellen. Für die Niederländer ist der östliche Nachbar dabei meistens der erste und naheliegendste Schritt. Mit einem Markt, der fast fünfmal so groß ist wie der niederländische, liegen die Chancen in Deutschland buchstäblich auf der Straße. Wer allerdings glaubt, eine erfolgreiche niederländische Marketingstrategie lässt sich einfach übersetzen, erlebt in der Praxis oft eine Enttäuschung.

Bei Dtch. Digitals glauben wir nicht an einen „One-size-fits-all“-Ansatz. Internationales Marketing bedeutet für uns: Kultur verstehen, Suchverhalten kennen und lokale Gesetze und Vorschriften berücksichtigen. Wer jenseits der Grenze erfolgreich sein will, braucht mehr als eine sprachliche Übersetzung. Er braucht echte Lokalisierung und tiefes Marktwissen.

Der deutsche Markt braucht echte Nativität

Deutschland liegt geografisch nah, doch online verhält sich der deutsche Verbraucher deutlich anders als der niederländische. Das Suchvolumen ist um ein Vielfaches größer, was automatisch mehr Wettbewerb bedeutet. Deutsche suchen zudem auf ihre eigene Art und Weise. Sie legen großen Wert auf Qualitätssiegel, Zuverlässigkeit und Datenschutz und bleiben Marken treu, die ihre Sprache wirklich beherrschen. ➤

*Duitse collega's Anne (links) en Vincent werken aan het succes van klanten (Nederlands én Duits) over de grens.
Die deutschen Kollegen Anne (links) und Vincent arbeiten gemeinsam am Erfolg für Kunden auf beiden Seiten der Grenze.*



Google International Growth Certified Partner

Dtch. Digital's officieel erkend partner voor wereldwijde expansie.

Naast de lokale successen is Dtch. Digital's officieel gecertificeerd als Google International Growth Partner. Deze exclusieve erkenning wordt alleen toegekend aan bureaus die aantoonbaar succesvol zijn in het schalen van bedrijven naar nieuwe buitenlandse markten.

Dankzij deze samenwerking hebben wij als bureau directe toegang tot wereldwijde marktinzichten, operationele ondersteuning en geavanceerde Google-tools. Of het nu gaat om marktselectie, lokalisatie of internationale logistiek, Dtch. Digital's heeft de expertise in huis om jouw merk grenzeloos te laten groeien.

 Bijvoorbeeld betaalmethodes zijn ook echt anders dan in Nederland. iDeal is inmiddels overgegaan naar Wero één uniform betaalsysteem voor heel Europa. Maar in Duitsland maken ze veel meer gebruik van PayPal, Klarna, Visa/Mastercard, Google-, Apple- of Amazon Pay. Blind experimenteren en Nederlandse tools klakkeloos overnemen in deze markt kost onnodig veel budget.

Om die reden hebben we binnen Dtch. Digital's een gespecialiseerd Team Duitsland opgezet. Dit team bestaat uit native Duitse digital marketing experts. Zij vertalen jouw ambities niet alleen letterlijk, maar vooral cultureel en strategisch naar de Duitse markt. Of het nu gaat om het opzetten van hoogpresterende Google Ads-campagnes, het optimaliseren van je vindbaarheid (SEO én AI) of het automatiseren en schalen van duizenden productvarianten op marktplaatsen zoals Kaufland.de. Ons team zorgt ervoor dat jouw merk direct vanaf de start autoriteit uitstraalt en de juiste snaar raakt.



 Zum Beispiel unterscheiden sich die Zahlungsmethoden stark von denen in den Niederlanden. iDEAL ist inzwischen in Wero übergegangen, ein einheitliches Zahlungssystem für ganz Europa. In Deutschland nutzt man jedoch weitaus häufiger PayPal, Klarna, Visa/Mastercard sowie Google, Apple oder Amazon Pay. Wer in diesem Markt einfach drauflos experimentiert, verbrennt unnötiges Budget.

Genau deshalb haben wir bei Dtch. Digitals ein spezialisiertes Team Deutschland aufgebaut. Dieses Team besteht aus muttersprachlichen deutschen Digital-Marketing-Experten. Sie übertragen Ihre Ambitionen nicht nur wörtlich, sondern vor allem kulturell und strategisch auf den deutschen Markt. Das gilt für leistungsstarke Google Ads-Kampagnen genauso wie für die Verbesserung Ihrer Sichtbarkeit in der Suchmaschine und KI-Systemen oder die Automatisierung und Skalierung tausender Produktvarianten auf Marktplätzen wie Kaufland.de. Unser Team stellt sicher, dass Ihre Marke von Anfang an Autorität ausstrahlt und die Zielgruppe wirklich erreicht.

Gemeinsam online wachsen, über jede Grenze hinweg

Als Full-Service-Digital Marketing-Agentur denken wir nicht in den Kategorien „Kunden und Agentur“. Wir setzen auf eine intensive Zusammenarbeit. Sie kennen Ihr Produkt und Ihren Markt. Wir wissen, wie wir mit digitalem Marketing Ihren internationalen Umsatz, Ihre Leads und Ihre Markenbekanntheit steigern. Dabei arbeiten wir immer mit klaren, messbaren Zielen.

Internationales Marketing darf kein Kostenpunkt sein. Es muss Ergebnisse bringen.

Mit unseren Büros in der Grenzregion, unter anderem in Borne und Gronau, sitzen wir mitten im Geschehen. Wir kennen die Dynamik des grenzübergreifenden Geschäfts aus erster Hand. Egal ob Sie gerade Ihre ersten Schritte auf dem deutschen Markt wagen oder direkt ganz Europa im Blick haben: Unser Team steht Ihnen zur Seite und bringt Ihre Wachstumsambitionen in die Realität. Denn wenn Sie wachsen, wachsen wir mit. So einfach ist das. \

Google International Growth Certified Partner

Dtch. Digitals ist offiziell anerkannter Partner für weltweite Expansion.

Neben den lokalen Erfolgen ist Dtch. Digitals offiziell als Google International Growth Partner zertifiziert. Diese exklusive Auszeichnung erhalten nur Agenturen, die nachweislich erfolgreich Unternehmen in neue ausländische Märkte führen.

Dank dieser Partnerschaft haben wir direkten Zugang zu weltweiten Markteinblicken, operativer Unterstützung und fortschrittlichen Google-Tools. Ob Marktuntersuchungen, Lokalisierung oder internationale Logistik: Dtch. Digitals hat das Know-How, um Ihre Marke grenzenlos wachsen zu lassen.

Samen online groeien, over elke grens

Als fullservice digital marketingbureau praten we niet graag over 'klant en bureau', maar over een intensieve samenwerking. Jij kent jouw product en markt, wij weten hoe we met digital marketing jouw internationale omzet, leads en naamsbekendheid kunnen maximaliseren. We sturen daarbij altijd op harde, kwantitatieve doelstellingen.

Internationale marketing mag geen kostenpost zijn, het moet resultaat opleveren.

Met onze kantoren in de grensregio (onder andere in Borne en Gronau) zitten we letterlijk en figuurlijk dicht op het vuur. We kennen de dynamiek van grensoverschrijdend zakendoen als geen ander. Of je nu je eerste stappen op de Duitse markt zet of direct heel Europa wilt veroveren, ons team van experts staat aan je zijde om jouw internationale groeiambities te realiseren. Want als jij groeit, groeien wij ook. Zo simpel is het. \

ARM DOORS groeit verder in Europa

Twents bedrijf levert hygiënische deuren inmiddels in elf landen

■ Wat begon als een veel gestelde klantvraag binnen Hydewa Benelux, groeide in korte tijd uit tot een internationaal bedrijf. ARM DOORS uit Enschede levert inmiddels hygiënische maatwerkdeuren in elf Europese landen en breidt nog altijd verder uit.



Akad Demirdag (links) en Dion ter Braak
Akad Demirdag (links) und Dion ter Braak

„We kregen steeds vaker de vraag: leveren jullie ook hygiënische deuren?“, vertelt Dion ter Braak, partner binnen Hydewa Benelux. „Vanuit Hydewa leveren we al jaren hygiënische wanden en plafonds, vooral voor de voedingsindustrie. Maar deuren moesten klanten elders inkopen.”

Van Twente naar Europa

Samen met compagnon Martijn de Vos besloot Dion zelf een oplossing te ontwikkelen. Dat werd ARM DOORS: specialist in industriële deuren voor omgevingen waar hygiëne cruciaal is. Het bedrijf is gevestigd op het Euregio-bedrijventerrein in Enschede-Oost en levert inmiddels in Nederland, België, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Frankrijk, Polen, Roemenië, Hongarije én sinds kort ook in Tsjechië en Slowakije.

Sterk én hygiënisch

De deuren worden vooral toegepast in de voedingsindustrie, farmacie, horeca en koel- en vriesruimtes. „Het materiaal moet sterk zijn, maar ook goed reinigbaar“, zegt Dion. De deuren zijn afgewerkt met polyester versterkt met glasvezel. Daardoor zijn ze slijtvast, hygiënisch en bestand tegen chemicaliën. Iedere deur wordt klantspecifiek geproduceerd, zonder standard voorraad.

Slimme online strategie

Een belangrijk onderdeel van de groei zit in de digitale aanpak. ARM DOORS werkte daarvoor samen met Crossmedia House uit Hengelo. Mede-eigenaar Akad Demirdag ontwikkelde samen met het bedrijf een online configurator waarmee klanten zelf hun deur kunnen samenstellen. ➤

‘ARM DOORS was de eerste met een online configurator voor industriële deuren.’



Deuren van ARM DOORS bij Microz in Geleen
Türen von ARM DOORS bei Microz in Geleen

ARM DOORS wächst weiter in Europa

Unternehmen aus Twente liefert hygienische Türen mittlerweile schon in elf Länder

Was als häufig gestellte Kundenfrage innerhalb von Hydewa Benelux begann, entwickelte sich in kurzer Zeit zu einem internationalen Unternehmen. ARM DOORS aus Enschede liefert mittlerweile hygienische Maßanfertigungstüren in elf europäische Länder und expandiert weiterhin.

„Wir wurden immer häufiger gefragt: Liefert ihr auch hygienische Türen?“, erzählt Dion ter Braak, Partner bei Hydewa Benelux. „Über Hydewa liefern wir seit Jahren hygienische Wände und Decken, vor allem für die Lebensmittelindustrie. Türen mussten die Kunden jedoch woanders einkaufen.“

Von Twente nach Europa

Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Martijn de Vos entschied sich Dion, selbst eine Lösung zu entwickeln. Daraus entstand ARM DOORS: Spezialist für Industrietüren in Bereichen, in denen Hygiene entscheidend ist. Das Unternehmen ist im Euregio-Gewerbegebiet in Enschede-Oost ansässig und liefert mittlerweile in die Niederlande, nach Belgien, Deutschland, Österreich, die Schweiz, Frankreich, Polen, Rumänien, Ungarn sowie seit Kurzem auch nach Tschechien und in die Slowakei.

Robust und hygienisch

Die Türen werden vor allem in der Lebensmittelindustrie, Pharmazie, Gastronomie sowie in Kühl- und Tiefkühlräumen eingesetzt. „Das Material muss robust, aber auch leicht zu reinigen sein“, sagt Dion. Die Türen sind mit glasfaserverstärktem Polyester verarbeitet. Dadurch sind sie verschleißfest, hygienisch und beständig gegen Chemikalien. Jede Tür wird kundenspezifisch gefertigt – ohne Standardlagerbestand.

Intelligente Online-Strategie

Ein wichtiger Bestandteil des Wachstums liegt im digitalen Ansatz. Dafür arbeitete ARM DOORS mit Crossmedia House aus Hengelo zusammen. Mitinhaber Akad Demirdag entwickelte gemeinsam mit dem Unternehmen einen Online-Konfigurator, mit dem Kunden ihre Tür selbst zusammenstellen können. ➤

„ARM DOORS war das erste Unternehmen mit einem Online-Konfigurator für Industrietüren.“

„ARM DOORS was de eerste met een online configurator voor industriële deuren“, vertelt Akad. „Klanten kunnen formaat, uitvoering en opties selecteren en direct een offerte aanvragen. Juist die eenvoud en snelheid werken ontzettend goed.“

Goed vindbaar in Europa

De website en configurator zijn beschikbaar in meerdere talen. Via gerichte online campagnes weet het bedrijf ook internationaal steeds beter gevonden te worden. „Zoektermen als koelceldeur of vriesceldeur leveren ons veel aanvragen op“, zegt Akad. „Dat is bijzonder in een markt waar sommige concurrenten al jarenlang actief zijn.“

Volgens Dion zorgt juist die combinatie van digitale zichtbaarheid en maatwerk voor groei. „Alles wat we doen moet schaalbaar zijn, zonder dat we persoonlijke service verliezen.“

Grote projecten dichtbij huis

Dat de aanpak werkt, blijkt uit de projecten die inmiddels worden uitgevoerd. Eerder leverde ARM DOORS al meer dan tachtig deuren aan Tecnotion in Almelo, leverancier van onderdelen voor ASML. Momenteel werkt het bedrijf aan een groot project in Enschede: de levering van ongeveer zestig deuren voor Mondial Pack op bedrijventerrein Marssteden. Het bedrijfspand stortte twee jaar geleden grotendeels in bij een brand. „Zulke bedrijven kiezen niet zomaar voor je“, zegt Dion. „Dat geeft vertrouwen.“

Blijven doorontwikkelen

Volgens Akad zit de kracht vooral in het blijven optimaliseren. „We verbeteren de configurator en campagnes continu op basis van gebruikersdata en feedback. Daardoor kunnen we steeds gerichter groeien.“

Voor Dion voelt het bedrijf ondanks de snelle ontwikkeling nog altijd als een beginfase. „We hebben iets neergezet dat er nog niet was. En de markt reageert daar heel positief op.“ \

‘Zulke bedrijven kiezen niet zomaar voor je. Dat geeft vertrouwen.’

„Solche Unternehmen entscheiden sich nicht einfach so für dich. Das schafft Vertrauen.“

„ARM DOORS war das erste Unternehmen mit einem Online-Konfigurator für Industrietüren“, erzählt Akad. „Kunden können Größe, Ausführung und Optionen auswählen und direkt ein Angebot anfordern. Gerade diese unkomplizierte und schnelle Arbeitsweise funktioniert hervorragend.“

Gut auffindbar in Europa

Die Website und der Konfigurator sind in mehreren Sprachen verfügbar. Durch gezielte Online-Kampagnen wird das Unternehmen auch international immer besser gefunden. „Suchbegriffe wie Kühlraumtür oder Tiefkühlraumtür bringen uns viele Anfragen“, sagt Akad. „Das ist bemerkenswert in einem Markt, in dem manche Wettbewerber bereits seit vielen Jahren aktiv sind.“

Laut Dion sorgt gerade die Kombination aus digitaler Sichtbarkeit und Maßarbeit für Wachstum. „Alles, was wir tun, muss skalierbar sein, ohne dass wir den persönlichen Service verlieren.“

Große Projekte in der Heimatregion

Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigt sich an den Projekten, die inzwischen umgesetzt werden. Bereits zuvor lieferte ARM DOORS mehr als achtzig Türen an Tecnotion in Almelo, einen Zulieferer von Komponenten für ASML.

Aktuell arbeitet das Unternehmen an einem großen Projekt in Enschede: der Lieferung von rund sechzig Türen für Mondial Pack im Gewerbegebiet Marssteden. Das Firmengebäude war vor zwei Jahren bei einem Brand größtenteils eingestürzt. „Solche Unternehmen entscheiden sich nicht einfach so für dich“, sagt Dion. „Das schafft Vertrauen.“

Kontinuierliche Weiterentwicklung

Laut Akad liegt die Stärke vor allem darin, sich ständig weiter zu optimieren. „Wir verbessern den Konfigurator und die Kampagnen kontinuierlich auf Basis von Nutzerdaten und Feedback. Dadurch können wir immer gezielter wachsen.“

Für Dion fühlt sich das Unternehmen trotz der schnellen Entwicklung noch immer wie in einer Anfangsphase an. „Wir haben etwas geschaffen, das es vorher noch nicht gab. Und der Markt reagiert sehr positiv darauf.“ \

NEDERLAND

ARM DOORS BV
Jaargetijdenweg 2
7532 SX Enschede

info@armdoors.nl
www.armdoors.nl

DEUTSCHLAND

ARM DOORS GmbH
Bahnhofstraße 35
48565 Steinfurt

info@armdoors.de
www.armdoors.de



Bei der Internationalen Matchingmesse treffen deutsche und niederländische Unternehmen auf Studierende aus dem Nachbarland.
Op de Internationale Matchingbeurs ontmoeten Duitse en Nederlandse bedrijven studenten uit het buurland.

Wirtschaftsförderung Bocholt Grenzen überwinden, Chancen nutzen

Die deutsch-niederländische Region Achterhoek-Bocholt bietet großes Potenzial für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Als Wirtschaftsförderung Bocholt begleiten wir Unternehmen dabei – ob bei ersten Marktkontakten, konkreten Kooperationsideen oder der Suche nach qualifizierten Nachwuchskräften. Neben einem Workshop „Markterschließung Niederlande“ mit Infos für die ersten Schritte in Richtung Niederlande, den wir mit der WFG Kreis Borken angeboten haben, ist die Internationale Matchingmesse am 15. Oktober 2026 in der Westfälischen Hochschule am Standort Bocholt ein etabliertes Format. Die Messe bringt deutsche und niederländische Unternehmen mit Studierenden zusammen – dies mit dem Ziel, passende Kontakte für Abschlussarbeiten, Praktika, Werkstudententätigkeiten oder den direkten Berufseinstieg zu ermöglichen. Außerdem ist sie eine Plattform für grenzüberschreitendes Netzwerken. Anmeldungen für Unternehmen unter: www.bocholt.de/internationalematchingmesse, Astrid Lukas, lukas@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de

Text / Fotografie Wirtschaftsförderung Bocholt

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

Wirtschaftsförderung Bocholt Grenzen overwinnen, kansen benutten

De Duits-Nederlandse regio Achterhoek-Bocholt biedt een groot potentieel voor grensoverschrijdende samenwerking. Als Wirtschaftsförderung Bocholt begeleiden wij bedrijven hierbij – of het nu gaat om eerste marktkontakten, concrete samenwerkingsideeën of de zoektocht naar gekwalificeerd jong talent. Naast een workshop „Marktonwikkeling Nederland“ met informatie voor de eerste stappen richting Nederland, die we samen met de WFG Kreis Borken hebben aangeboden, is de Internationale Matchingbeurs op 15 oktober 2026 in de Westfälische Hochschule in Bocholt een gevestigd evenement. De beurs brengt Duitse en Nederlandse bedrijven in contact met studenten – met als doel geschikte contacten te leggen voor afstudeerscripties, stages, werkstudentenbanen of een directe start van de loopbaan. Bovendien is het een platform voor grensoverschrijdend netwerken. Aanmeldingen voor bedrijven via: www.bocholt.de/internationalematchingmesse, Astrid Lukas, lukas@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de



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 puncttoeren 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

CorneXion GmbH

Een brug naar innovatie

 De „maakwi Campus“ in Heek is eigenlijk een hotspot voor thema's als energie en milieu. Maar ook op andere vlakken wordt op de campus aan de toekomst gedacht: met het in september 2023 gelanceerde innovatienetwerk „maakwi-connect“ geven de campus zelf en het bedrijf CorneXion uit Lingen samen een impuls aan grensoverschrijdende samenwerking. Leidinggevenden van regionale bedrijven komen hier bijeen voor workshops op ooghoogte, waar ze ervaringen en doelstellingen delen. Dit netwerk is echter meer dan alleen een lokaal evenement. Het campusteam rond de directeurs Markus Niewerth en Ludger Gausling heeft samen met CorneXion een succesvolle „proof of concept“ opgesteld voor de bedrijven in de regio, die van oudsher bekend staat om zijn midden- en kleinbedrijf, maar tegelijkertijd de radicale uitdagingen van de digitalisering het hoofd moet bieden.

Beide partners hebben dezelfde aanpak: CorneXion GmbH, met hoofdkantoor in Lingen (Ems) en een kantoor in Düsseldorf, en de „maakwi Campus“ willen sparringpartners zijn voor bedrijven. En dat is precies wat via „maakwi-connect“ tot uiting moet komen. „Het doel van ons netwerk is om gevestigde bedrijven in het Westmünsterland en daarbuiten gemakkelijker toegang te geven tot innovatieve start-ups uit heel Duitsland“, aldus Niewerth. En Andreas Bernaczek, oprichter en gecertificeerd innovatiemanager bij CorneXion, vult aan: „Van kleine middenstanders tot miljardenbedrijven: wij nemen iedereen mee.“

Zowel Bernaczek als Bastian Papen, directeur-aandeelhouder, hebben een klassieke achtergrond in het bankwezen en management. Bedrijfseconomische expertise en de dynamiek van de start-upwereld: de recente onderscheiding als „Innovator 2026“ door Focus Business is daar het bewijs van. Het kernteam van zes medewerkers coördineert vandaag de dag een netwerk van meer dan 100 aangesloten bedrijven, van Zuid-Nedersaksen via het Emsland en het Grafschaft Bentheim tot in het Münsterland. De regio herbergt zowel wereldmarktleiders als zeer gespecialiseerde ambachtelijke bedrijven. CorneXion ziet zichzelf daarbij als een katalysator die het overwegend landelijke gebied met innovatiecentra verbindt.

CorneXion GmbH

Ein Brückenschlag für Innovation

 Der „maakwi Campus“ in Heek ist eigentlich ein Hotspot für Themen wie Energie oder Umwelt. Am Campus wird aber auch an anderer Stelle in die Zukunft gedacht: Mit dem im September 2023 gestarteten Innovationsnetzwerk „maakwi-connect“ setzen der Campus selbst und das Lingener Unternehmen CorneXion gemeinsam einen Impuls für die Vernetzung über Grenzen hinweg. Führungskräfte regionaler Unternehmen treffen sich hier zu Workshops auf Augenhöhe, teilen Erfahrungen und Ziele. Dieses Netzwerk ist aber mehr als nur ein lokales Event-Format. Das Campus-Team um die Geschäftsführer Markus Niewerth und Ludger Gausling haben zusammen mit CorneXion ein erfolgreiches „Proof of Concept“ für die Unternehmen in der Region erstellt, die traditionell für ihre mittelständische Substanz bekannt ist, sich aber gleichzeitig den radikalen Herausforderungen der Digitalisierung stellen muss.

Beide Partner haben den gleichen Ansatz: Die CorneXion GmbH mit Hauptsitz in Lingen (Ems) und einem Büro in Düsseldorf und der „maakwi Campus“ wollen Sparringspartner für Unternehmen sein. Und genau das soll über „maakwi-connect“ zum Ausdruck kommen. „Das Ziel unseres Netzwerks ist es, etablierten Unternehmen im Westmünsterland und darüber hinaus, den Zugang zu innovativen Start-ups aus ganz Deutschland zu erleichtern“, formuliert es Niewerth. Und Andreas Bernaczek, Gründer und zertifizierter

Innovationsmanager bei CorneXion, ergänzt: „Vom kleinen Mittelständler bis zum Milliarden-Unternehmen: Wir nehmen alle mit.“

Sowohl Bernaczek als auch Bastian Papen, Geschäftsführender Gesellschafter, bringen eine klassische Banken- und Management-Vergangenheit mit. Betriebswirtschaftliches Handwerk und die Dynamik der Start-up-Welt: Die jüngste Auszeichnung als „Innovator 2026“ durch Focus Business ist ein Beleg dafür.

Van links: Andreas Bernaczek (CorneXion), Markus Niewerth (maakwi-connect), Bastian Papen (CorneXion) en Mario Dännebrink (maakwi-connect).
Von links: Andreas Bernaczek (CorneXion), Markus Niewerth (maakwi-connect), Bastian Papen (CorneXion) und Mario Dännebrink (maakwi-connect).

 De verantwoordelijken noemen hun aanpak „positief en toegankelijk“. In een wereld waarin begrippen als „disruptie“ en „transformatie“ vaak als inhoudsloze slogans door vergaderzalen spoken, richt men zich in Lingen op resultaten. Het portfolio reikt van begeleiding tot ISO-certificering in innovatiemanagement en het oplossen van concrete digitaliseringsproblemen in de inkoop. Deze thema's wil men via „maakwi-connect“ overbrengen naar het midden- en kleinbedrijf, zegt Niewerth. ➤



 Das Kernteam von sechs Mitarbeitenden koordiniert heute ein Netzwerk aus über 100 Mitgliedsunternehmen vom südlichen Niedersachsen über das Emsland und die Grafschaft Bentheim bis in das Münsterland hinein. Die Region beherbergt Weltmarktführer und hochspezialisierte Handwerksbetriebe gleichermaßen. CorneXion versteht sich dabei als Katalysator, der den eher ländlichen Raum mit Innovationszentren verbindet. „Positiv hemdsärmelig“ nennen die Verantwortlichen ihren Ansatz. In einer Welt, in der Begriffe wie „Disruption“ und „Transformation“ oft als inhaltsleere Schlagworte durch Konferenzräume geistern, setzt man in Lingen auf Ergebnisse. Das Portfolio reicht von der Begleitung bis zur ISO-Zertifizierung im Innovationsmanagement bis hin zur Lösung konkreter Digitalisierungsprobleme im Einkauf. Diese Themen wolle man über „maakwi-connect“ in den Mittelstand transportieren, sagt Niewerth.

Datenbank mit über 35.000 Start-ups

Besonders wertvoll für die regionalen Unternehmen ist der Zugriff auf eine weltweite und branchenübergreifende Datenbank mit über 35.000 Start-ups. Davon sind mehr als 1.000 bereits mit spezifischen Lösungen für den deutschen Mittelstand vorausgewählt. Ob

es um die Implementierung eigener ChatGPT-Instanzen oder die Optimierung von Lieferketten geht: Die Möglichkeiten sind vielfältig. Warum aber braucht ein gesundes Unternehmen überhaupt ein solches Netzwerk? „Viele KMU tun sich noch immer schwer mit Digitalisierung oder anderen Innovationsthemen, weil es keine klare Strategie gibt. So entsteht nur Aktionismus“, sagt Bernaczek. „Echte Ziele statt Zombie-Innovationssysteme: Dabei helfen wir mit maakwi-connect.“ Nicht als Unternehmensberater, sondern als Impulsgeber, als „Partner auf Augenhöhe“, wie Niewerth es formuliert.

Eine oft identifizierte Herausforderung ist das sogenannte „Innovator's Dilemma“. Viele Unternehmen seien so gut darin, ihr aktuelles Produkt zu optimieren, dass sie den Moment verpassen, in dem sich der Markt grundlegend ändert. Stattdessen müssten etwa 20 Prozent der Ressourcen in Themen fließen, die heute noch weit weg erscheinen, um ein Geschäftsmodell zukunftsfest zu machen. Und dafür soll „maakwi-connect“ am Hecker Campus eine Aufmerksamkeit schaffen – und Wege aufzeigen. Die Verortung des „maakwi Campus“ bringt zwangsläufig den Blick nach Westen mit sich. ➤

Database met meer dan 35.000 start-ups

Voor de toegang tot een wereldwijde en sectoroverschrijdende database met meer dan 35.000 start-ups is van grote waarde voor regionale bedrijven. Daarvan zijn er al meer dan 1.000 geselecteerd op basis van specifieke oplossingen voor het Duitse midden- en kleinbedrijf. Of het nu gaat om de implementatie van eigen ChatGPT-instanties of de optimalisatie van toeleveringsketens: de mogelijkheden zijn talrijk. Maar waarom heeft een gezond bedrijf überhaupt zo'n netwerk nodig? „Veel MKB-bedrijven hebben nog steeds moeite met digitalisering of andere innovatiethema's, omdat er geen duidelijke strategie is. Zo ontstaat er alleen maar actiegedrag”, zegt Bernaczek. „Echte doelen in plaats van zombie-innovatiesystemen: daar helpen we bij met maakwi-connect.” Niet als bedrijfsadviseur, maar als inspirator, als „partner op ooghoogte”, zoals Niewerth het formuleert.

Een vaak genoemde uitdaging is het zogenaamde „Innovator's Dilemma”. Veel bedrijven zijn zo goed in het optimaliseren van hun huidige product dat ze het moment missen waarop de markt fundamenteel verandert. In plaats daarvan zou ongeveer 20 procent van de middelen moeten worden besteed aan onderwerpen die vandaag de dag nog ver weg lijken, om een bedrijfsmodel toekomstbestendig te maken. En daarvoor moet „maakwi-connect” op de Heeker Campus aandacht creëren – en wegen wijzen.

Grens is een uitnodiging

De ligging van de „maakwi Campus” zorgt er onvermijdelijk voor dat de blik naar het westen is gericht. De grens met Nederland is in deze regio geen barrière, maar een uitnodiging. De Nederlandse economie wordt vaak gezien als een voorloper op het gebied van wendbaarheid en digitale netwerken. „maakwi-connect” maakt gebruik van deze geografische nabijheid: de uitwisseling met Nederlandse partners en het netwerken over de grens heen zijn een integraal onderdeel van de strategie. In een regio waar dagelijks veel forenzen en goederenstromen de grens overschrijden, is grensoverschrijdende innovatie geen „nice-to-have”, maar al lang ook economische realiteit. Samen met „maakwi”-initiatiefnemers Mario Dönnebrink en Markus Niewerth wil CorneXion dit op de „maakwi Campus” omzetten in concrete maatregelen.

Heek ligt strategisch gunstig aan de A31 en vormt een soort bruggenhoofd tussen het Grafschaft Bentheim, het Münsterland en de aangrenzende Nederlandse provincies. CorneXion is op zijn beurt al lang niet meer beperkt tot het noordwesten. Met het regionaal management voor het KI-Park Berlin verzorgt het bedrijf een opdracht die het in contact brengt met zwaargewichten als Bosch, VW en Schaeffler. Deze directe verbinding met de hoofdstad en met Europese AI-netwerken biedt bedrijven via „maakwi-connect” een bredere toegang tot kennis en expertise. Bernaczek en Niewerth omschrijven het doel voor de komende jaren dan ook als volgt: het succesvolle concept uit Heek en Lingen moet worden opgeschaald. De eerste plannen voor een uitrol naar andere regio's in Duitsland zijn al in gang gezet. Maar de kern blijft de „cultuurbrug”. Of het nu gaat om de verbinding tussen het Grafschaft Bentheim en het Münsterland of om de technologische overdracht tussen een Berlijnse AI-startup en een machinebouwer uit het Emsland: CorneXion en de „maakwi Campus” bouwen met „maakwi-connect” de bruggen. \



maakwi-connect maakt het mogelijk: netwerken via start-up pitch-evenementen en andere bijeenkomsten.

maakwi-connect macht es möglich: Vernetzung durch Start-up-Pitch-Events und andere Veranstaltungen.

Die Grenze zu den Niederlanden ist in dieser Region keine Barriere, sondern eine Einladung. Die niederländische Wirtschaft gilt oft als Vorreiter in Sachen Agilität und digitaler Vernetzung. „maakwi-connect” nutzt diese räumliche Nähe: Der Austausch mit niederländischen Partnern und die Vernetzung über die Grenze hinweg sind integraler Bestandteil der Strategie. In einer Region, in der viele Pendler und Warenströme täglich die Grenze queren, ist grenzüberschreitende Innovation kein „Nice-to-have”, sondern längst auch wirtschaftliche Realität. Gemeinsam mit „maakwi”-Impulsgeber Mario Dönnebrink und Markus Niewerth will CorneXion dies am „maakwi Campus” in konkrete Maßnahmen überführen.

Strategisch günstig an A31

Heek liegt strategisch günstig an der A31 und ist eine Art Brückenkopf zwischen der Grafschaft Bentheim, dem Münsterland und den angrenzenden niederländischen Provinzen. CorneXion wiederum ist längst nicht mehr auf den Nordwesten beschränkt. Mit dem Regionalmanagement für den KI-Park Berlin betreut das Unternehmen ein Mandat, das es mit Schwergewichten wie Bosch, VW und Schaeffler zusammenbringt. Dieser direkte Draht in die Hauptstadt und zu europäischen KI-Netzwerken sichert den Unternehmen über „maakwi-connect” einen breiteren Zugang zu Wissen und Kompetenzen. Das Ziel für die kommenden Jahre definieren Bernaczek und Niewerth daher so: Das erfolgreiche Konzept aus Heek und Lingen soll skaliert werden. Erste Planungen für einen Roll-out in andere Regionen Deutschlands laufen bereits. Doch der Kern bleibt die „Kulturbrücke”. Ob es die Verbindung zwischen der Grafschaft Bentheim und dem Münsterland ist oder der technologische Transfer zwischen einem Berliner KI-Startup und einem Emsländer Maschinenbauer: CorneXion und der „maakwi Campus” bauen mit „maakwi-connect” die Brücken. \

Dataportaal als „wingman“

Met behulp van kunstmatige intelligentie (AI) zullen bedrijven, hogescholen en instellingen uit het Duits-Nederlandse grensgebied in de toekomst automatisch worden geregistreerd en met elkaar worden verbonden. Het doel: innovatiepotentieel sneller identificeren en toeleveringsketens optimaliseren. Het digitale platform draagt de naam „Interactieve kennis- en technologieruimtes“ en is samen met andere partners opgestart door het TECH.LAND-initiatief (zie ook artikel op pagina 40) samen met andere partners opgestart. In dit interview geeft prof. dr. Jacco Pekelder van het Centrum voor Nederlandstudies aan de Universität Münster inzicht in het door het EFRE gesubsidieerde dataportaal.



prof. dr. Jacco Pekelder van het Centrum voor Nederlandstudies aan de Universität Münster
Prof. Dr. Jacco Pekelder vom Zentrum für Niederlandestudien an der Universität Münster

Prof. Dr. Pekelder, met het grensoverschrijdende netwerk TECH.LAND willen jullie de innovatiekracht en -cultuur van beide landen samenbrengen. Een AI-database moet daarbij helpen. Kunt u eens uitleggen hoe dat werkt ...

De achtergrond is in de eerste plaats dat er aan beide kanten weliswaar projecten en databases zijn ter bevordering van innovatie – bijvoorbeeld van Kennispunt Twente, de IHK of IT.NRW –, maar dat deze vaak ophouden bij de grens. Daarnaast zijn er clichés:

de Nederlandse economie wordt vaak te sterk geassocieerd met landbouw en minder met innovatief ontwikkelingswerk, terwijl veel kleine en middelgrote Duitse bedrijven helemaal niet de capaciteit en openheid hebben om zich intensief met het buurland bezig te houden. Dr. Fritz Jaeckel van de IHK Nord-Westfalen benaderde ons Centrum voor Nederlandstudies uiteindelijk met het verzoek om samen met het TECH.LAND-initiatief een grensoverschrijdende gegevensverzameling op te zetten. We hebben een 30 pagina's tellende gegevensmonitor opgesteld, maar wilden nog een stap verder gaan om ook echt praktisch nut te creëren.

De database?

Precies. We bouwen een platform waarop bedrijven hun gegevens en projecten kunnen opslaan, zodat ze gericht partners kunnen vinden. De database bestaat uit twee niveaus. Het eerste is een openbaar gedeelte waarin demografische en sectorinformatie van overheidsinstanties, evenals wetenswaardigheden over de vijf gedefinieerde TECH.LAND-clusters op regionaal niveau worden gebundeld en vrij toegankelijk zijn. Zo kunnen vorderingen, kansen en hiaten in de ontwikkeling zichtbaar worden gemaakt. Het tweede is een besloten gedeelte, waar het voor bedrijven dan heel concreet gaat om het vinden van geschikte zakenpartners aan de andere kant van de grens met behulp van AI – bijvoorbeeld voor gezamenlijke productontwikkelingen.

Het portaal dus als „wingman“?

Ja (lacht). We willen potentiële partners een duwtje in de rug geven. Bij ontwikkelingswerk rijst bij bedrijven bijvoorbeeld steeds weer de vraag: wat kunnen we zelf doen en waar hebben we externe partners nodig, bijvoorbeeld omdat bepaalde technische vaardigheden of machines ontbreken? Precies hier komt de database om de hoek kijken. Deze moet zichtbaar maken welke geschikte partners er in de nabije omgeving te vinden zijn – niet alleen aan de eigen kant van de grens. Tot nu toe wordt er te weinig gebruikgemaakt van deze regionale nabijheid. Dat is een nadeel, omdat daardoor veel concrete samenwerkingsmogelijkheden over het hoofd worden gezien.

Op basis van welke criteria selecteert de AI dan de geschikte partners?

Dat is nog toekomstmuziek. In de komende drie maanden werken we eerst de geschikte matchingcriteria uit. ➤

 Het project loopt in totaal drie jaar en is bewust zo opgezet dat het zich stap voor stap verder ontwikkelt en verbetert. De AI zal vooral een ondersteunende rol hebben: ze zorgt ervoor dat gegevens actueel worden gehouden en helpt bij het structureren van informatie. Ze kan bijvoorbeeld bedrijven clusteren per sector,

onderscheiden op producttype of sorteren tussen B2B- en meer consumentgerichte bedrijfsmodellen. Ook kan ze datasets over meerdere jaren vergelijkbaar maken en ontwikkelingen zichtbaar maken. Maar belangrijk is: de daadwerkelijke verbinding tussen bedrijven blijft menselijk. De AI vervangt het netwerkgesprek niet. \

TECH.LAND Datenportal

Datenportal als „Wingman“

 **Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) sollen Unternehmen, Hochschulen und Institutionen aus dem deutsch-niederländischen Grenzgebiet künftig automatisch erfasst und miteinander verknüpft werden. Das Ziel: Innovationspotenziale schneller identifizieren und Lieferketten optimieren. Die digitale Plattform läuft unter dem Namen „Interaktive Wissens- und Technologieräume“ und wird von der TECH.LAND-Initiative (siehe dazu auch Artikel Seite 40) mit weiteren Partnern angeschoben. Im Interview gibt Prof. Dr. Jacco Pekelder vom Zentrum für Niederlandestudien an der Universität Münster Einblicke in das EFRE-geförderte Datenprojekt.**

Herr Prof. Dr. Pekelder, mit dem grenzüberschreitenden Netzwerk TECH.LAND wollen Sie die Innovationskraft und -kultur beider Länder zusammenbringen. Helfen soll dabei eine KI-Datenbank. Erklären Sie bitte einmal, wie das funktioniert ...

Hintergrund ist zunächst, dass es auf beiden Seiten zwar Projekte und Datenbanken zur Innovationsförderung gibt – etwa von Kennispunt Twente, der IHK oder IT.NRW –, aber diese hören oft an der Grenze auf. Hinzukommen Klischees: Die niederländische Wirtschaft wird oft zu stark mit Landwirtschaft verbunden und weniger mit innovativer Entwicklungsarbeit, während viele kleine und mittlere deutsche Unternehmen gar nicht die Kapazitäten und Offenheit haben, sich intensiv mit dem Nachbarland zu beschäftigen. Dr. Fritz Jaekel von der IHK Nord Westfalen kam schließlich auf unser Zentrum für Niederlandestudien mit der Bitte zu, gemeinsam mit der TECH.LAND-Initiative eine grenzüberschreitende Datensammlung aufzubauen. Wir haben einen 30-seitigen Datenmonitor erstellt und wollten aber noch einen Schritt weiter gehen, um auch einen richtigen Praxisnutzen zu schaffen.

Die Datenbank?

Ganz genau. Wir bauen eine Plattform auf, in der Unternehmen ihre Daten und Projekte hinterlegen können, sodass sie gezielt Partner finden. Die Datenbank umfasst zwei Ebenen. Die erste ist ein öffentlicher Bereich, in dem demografische und Brancheninformationen von Behörden sowie Wissenswerte zu den fünf definierten TECH.LAND-Clustern auf regionaler Ebene gebündelt und frei zugänglich sein werden. Damit lassen sich Fortschritte, Chancen und Lücken in der Entwicklung sichtbar machen. Die zweite ist ein geschlossener Bereich, in dem es

dann für Unternehmen ganz konkret darum geht, mithilfe von KI passende Geschäftspartner auf der jeweils anderen Seite der Grenze zu finden – etwa für gemeinsame Produktentwicklungen.

Das Portal also als „Wingman“?

Ja (lacht). Wir wollen potenziellen Partnern auf die Sprünge helfen. In der Entwicklungsarbeit stellt sich zum Beispiel bei den Unternehmen immer wieder die Frage: Was können wir im eigenen Haus leisten und wo brauchen wir externe Partner, etwa weil bestimmte technische Fähigkeiten oder Maschinen fehlen? Genau hier setzt die Datenbank an. Sie soll sichtbar machen, welche passenden Partner es im näheren Umkreis gibt – nicht nur auf der eigenen Seite der Grenze. Diese regionale Nähe wird bislang zu wenig genutzt. Das ist ein Nachteil, weil viele konkrete Kooperationschancen dadurch gar nicht erst gesehen werden.

Nach welchen Kriterien wählt die KI denn die passenden Partner aus?

Das ist noch ein Stück weit Zukunftsmusik. In den kommenden drei Monaten erarbeiten wir erst einmal die passenden Matching-Kriterien. Das Projekt läuft insgesamt über drei Jahre und ist bewusst so angelegt, dass es sich Schritt für Schritt weiterentwickelt und verbessert. Die KI wird vor allem eine unterstützende Rolle haben: Sie sorgt dafür, dass Daten aktuell gehalten werden und hilft dabei, Informationen zu strukturieren. Zum Beispiel kann sie Unternehmen nach Sektoren clustern, nach Produktarten unterscheiden oder auch zwischen B2B- und stärker konsumentennahen Geschäftsmodellen sortieren. Ebenso kann sie Datensätze über mehrere Jahre hinweg vergleichbar machen und Entwicklungen sichtbar werden lassen. Wichtig ist aber: Die eigentliche Verbindung zwischen Unternehmen bleibt menschlich geprägt. Die KI ersetzt nicht das Netzwerkgespräch. \



Colofon / Impressum

Uitgever / Herausgeber

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

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

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

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

Jochem Vreeman (NL)
Anja Wittenberg (D)

Redactieteam / Redaktionsteam

Jochem Vreeman (NL)
Dominik Dopheide (D)
Carsten Schulte (D)
Anja Wittenberg (D)

Vertaling / Übersetzung

Karin Lubs
Jochem Vreeman

Fotografie / Fotografie

Lars Smook (NL)
Eric Brinkhorst (NL)
Carsten Schulte (D)
Anja Wittenberg (D)
Archief partners tenzij anders vermeld
Anzeigenpartner, sofern nicht anders angegeben

Verkoop / Verkauf

Team INN'twente
Team Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH

Druk / Druck

Veldhuis Media

Vormgeving / Grafik

Reclamemakers Holten, Rachèl Kok
Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH, Nadine Tenhaken &
Kerstin Albersmann

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 5.000 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 5.000 Exemplare.

Copyright / Urheberrecht

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

Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeber und anderer Urheberrechtsinhaber.

Aansprakelijkheid / Haftung

Deze uitgave is met de grootst mogelijk 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.

