



**Freddy Heinzl ziet volop kansen
voor Nederlandse bedrijven in Duitsland**

“Nederland moet weer Duits leren spreken”

Door Sjoerd Geurts

Er liggen volop kansen voor Nederlandse ondernemers in Duitsland. Maar als je deze wilt pakken, moet je wel goed beslagen voor de dag komen. Dat stelt Freddy Heinzl. Als Honorair Consul der Nederlanden en als voorzitter van de Nederlands-Duitse Businessclub probeert Heinzl Nederlandse ondernemers de weg te wijzen in een voor hen vreemde omgeving.

Freddy Heinzl is advocaat bij Anwaltskanzlei Strick in Kleef, een advocaten- en belastingadvieskantoor gespecialiseerd in Nederlands-Duitse betrekkingen. We ontmoeten Heinzl op een doordeweekse dag en nemen plaats in de bibliotheek van het kantoor. Daar blijkt al snel dat de landen Nederland en Duitsland als een rode draad door het leven van Freddy Heinzl lopen. Zijn moeder komt namelijk uit de Nederlandse gemeente Rijnwaarden en zijn vader uit het Duitse Emmerich. Hij is tweetalig opgevoed, al draagt hij zelf de Duitse nationaliteit. Desondanks studeerde Heinzl in zowel Nederland als Duitsland. "Ik heb me altijd geïnteresseerd in beide landen", zo legt hij uit. Het is dan ook niet vreemd dat hij in zijn dagelijkse praktijk als advocaat te maken heeft met beide landen. Zijn belangrijkste werk bestaat uit het bijstaan van Nederlanders in Duitsland. En daar houdt het 'Nederland-Duitsland gevoel' niet mee op. Heinzl is zoals gezegd ook nog eens voorzitter van de Nederlands-Duitse Businessclub en Honorair Consul der Nederlanden. Vanuit die laatste functie staat hij Nederlanders bij, maar probeert hij ook Nederlandse economische activiteiten in Duitsland te bevorderen. "Daarbij behoort in voorkomende gevallen ook het zoeken en vinden van ingangen die anders wellicht gesloten blijven."

Lonken

Het is een hele opsomming, maar duidelijk is dat Freddy Heinzl een echte Nederland-Duitsland specialist genoemd mag worden. Vanuit die positie merkt hij dagelijks dat veel bedrijven lonken naar het buitenland. Of Duitsland het nieuwe beloofde land is voor ondernemers? "Misschien wel, maar het is maar weinigen gegeven de stap echt te zetten", constateert Heinzl, die het wel logisch vindt dat zich meer Nederlandse bedrijven in Duitsland melden dan andersom. "Duitsland is namelijk zes keer zo groot als Nederland en heeft een groter afzetgebied. Als Duits bedrijf is de noodzaak daardoor minder groot om over de grens te kijken. Maar als succesvol bedrijf in Nederland, loop je sneller tegen de grenzen aan. Dan is Duitsland natuurlijk een prima gebied om je economische activiteiten uit te breiden. Maar denk er vooral niet te eenvoudig over."

De eerste waarschuwing is gegeven! Dat Duitsland interessant is voor Nederlandse ondernemers is logisch. Duitsland is binnen de eurozone een gezond land, zonder economische problemen. Terwijl de export vanuit Nederland voor 70 procent naar andere eurolanden gaat, doet Duitsland vooral zaken met landen elders in de wereld (65 procent). "Dat



is ook meteen de belangrijkste reden waarom Duitsland op dit moment een sterke economische basis heeft", zegt Heinzl. "Veel sterker dan Nederland, dat vooral zaken doet met andere tobende eurolanden." Desondanks is een stap over de grens niet eenvoudig, zo blijft hij waarschuwen. "Een ondernemer die zich gedwongen voelt om zaken te gaan doen met Duitsland en er dus niet enthousiast in stapt, begint bij voorbaat een verloren gevecht. Je moet je namelijk goed voorbereiden en het is belangrijk serieus marktonderzoek te doen. In Duitsland krijg je daarnaast te maken met allerlei andere regeltjes, vergunningen en wetten. De rol van de overheid in Duitsland is bijvoorbeeld heel anders dan in Nederland. Ga je er dus maar half voor, dan begin je te rijden in een doodlopende weg! Mijn eerste advies: bezint eer gij begint."

Duitse partner

Heinzl komt op stoom. "En dan zijn wij er nog niet", vervolgt hij gedreven. "Ik kan er geen ander woord voor, maar je moet hier heel gründlich aan de slag gaan. Probeer een partner te vinden in Nederland die ervaring

in Duitsland heeft. Die voor een stuk kennisoverdracht kan zorgen. Zoek daarna een partner in Duitsland waarmee je samen aan de slag gaat. Op deze wijze kun je netwerken combineren en kom je niet in een wirwar van regels en vergunningen terecht. Zoek dus de samenwerking aan beide kanten van de grens en probeer vooral niet zelf het wiel uit te vinden."

Er bestaan diverse platformen waar samenwerkingsverbanden kunnen ontstaan of informatie te vergaren is. "Bijvoorbeeld de bijeenkomsten van Lindus of die van de Nederlands-Duitse Businessclub. Daar is veel kennis aanwezig over deze materie. En gelukkig wordt die ook al toegepast. Kijk naar het initiatief rond het Logistiek Expertise Centrum in de Liemers. Daar bestaan al grensoverschrijdende contacten met de haven Emmerich, maar ook met de burgemeester van Emmerich. Zo hoort het." Tenslotte is er nog een belangrijke voorwaarde waar een Nederlandse ondernemer aan zou moeten voldoen volgens Heinzl. De basisregel is: spreek Duits! "Jongeren onder de dertig spreken amper Duits meer. Ze krijgen er geen les meer in en het interesseert ze niet. Ze leren wel Spaans, Frans en Chinees, maar spreken niet eens de taal van de buurman. Toch is het spreken van de Duitse taal een van de belangrijkste voorwaarden om hier te slagen. We moeten de jeugd weer Duits leren. Nederland moet weer Duits spreken. En je hoeft het echt niet vlekkeloos te kunnen praten. Sterker nog: steenkolen Duits of Rudi Carellduits vinden ze hier zelfs wel charmant, daar zijn Duitsers positief over. Dat horen ze liever dan oostblok Duits. Een advies aan bedrijven en overheid: stuur je medewerkers naar de Duitse cursus en zorg dat studenten kiezen voor een Duitse studie. In Kleef is sinds kort een hogeschool waar 68 nationaliteiten les krijgen. Maar geen enkele Nederlander! Onvoorstelbaar vind ik dat. En naast het beheersen van de taal is het ook goed om je een beetje te verdiepen in de Duitse cultuur. Als je aan al deze voorwaarden voldoet, dan gaat er voor Nederlandse ondernemers een mooie wereld open die vlak bij ligt, maar soms zo ver weg lijkt."

Nederlands-Duitse Businessclub

Informatie en ervaringen uitwisselen, netwerken vormen, belangen behartigen en dat alles grensoverschrijdend. Dat zijn de taken die de Nederlands-Duitse Businessclub zichzelf ten doel heeft gesteld. De Club heeft circa honderd leden uit allerlei branches die allemaal van de aanbiedingen profiteren. De Businessclub informeert zijn leden regelmatig over actuele kwesties. Voor Lindus-leden is het mogelijk een keer een bijeenkomst bij te wonen. Er worden workshops gegeven en netwerken gevormd. De bijeenkomsten worden gehouden in Kleef. Meer informatie is te verkrijgen via het secretariaat van Lindus.