

Der zweite Kritikpunkt ist einen unmittelbaren Bezug zu den Wichtigkeitswerten. Die Unternehmen halten „gute Schulen“ für wichtig, weil 35 Prozent der Befragten mit der Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften unzufrieden sind. 29 Prozent beklagen jedoch die Ausbildungsreife der Schulabgänger. Kleve bildet diesbezüglich leider keine Ausnahme, allerdings dürfte der Prozent-

in direktem Zusammenhang mit den viel zitierten Ausbildungsdefiziten, die viele Unternehmen bei Bewerbern und ihren Auszubildenden bemängeln. Gleichwohl sehen die Arbeitgeber die Schulen in der Pflicht, diesbezüglich etwas zu tun. Die Problemfokusbereiche in der Studie deuten auf einen möglichen Handlungsbedarf hin, wie die wirtschaftliche Attraktivität verbessert werden kann. Es werden

den Schienenverkehr eine sehr geringe Bedeutung, gleichwohl zeigen sich 43 Prozent sehr unzufrieden mit der Situation. Die schlechte Anbindung an die Autobahn wird als besonders deutlicher Problemfokus identifiziert. Dazu kommt, dass auch andere Infrastrukturwerte vom verarbeitenden Gewerbe als verbesserungswürdig eingestuft werden.

■ **Nachgefragt**

„Netzwerkfähigkeiten ausbauen!“

Der Honorarkonsul der Niederlande, Freddy Heinzl, über wirtschaftliche Aktivitäten im Grenzgebiet.

Herr Heinzl, die Standortfaktorenanalyse belegt, dass die Grenznähe zu den Niederlanden von den Unternehmen als besonders positiv empfunden und bewertet wird. Wie beurteilen Sie als Honorarkonsul der Niederlande die wirtschaftlichen Aktivitäten mit unseren niederländischen Nachbarn?

Sieht man sich die ausgeglichene Handelsbilanz zwischen beiden Ländern an sowie die Bemühungen der Politik, die grenzüberschreitende Zusammenarbeit aktiv zu fördern, haben wird durchweg Grund zur Freude. Gerade die Aktivitäten des in unserer Region verankerten Niederländisch-Deutschen Businessclubs tragen dazu bei, dass Unternehmer von beidseits der „Grenze“ Kontakt zu einander aufnehmen und im Nachbarland wirtschaftliche Aktivitäten entfalten. Hier knüpfen Unternehmer aus den verschiedensten Branchen in informeller Atmosphäre neue Kontakte, tauschen Informationen und Erfahrungen aus oder legen Eckpunkte einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit fest. Der Mehrwert für regional verankerte Unternehmer liegt in der Verbreiterung ihres geschäftlichen Netzwerks. Da passiert auch viel. Entscheidende Voraussetzung für eine funktionierende Zusammenarbeit über die „Grenze“ hinweg ist indes, dass auch politisch-infrastrukturell gemeinsam geplant wird. Und in dieser Hinsicht muss ich leider feststellen, dass von einer gemeinsa-

men Raum- und Verkehrsplanung kaum die Rede sein kann. Desweiteren haben wir in den vergangenen Jahren immer wieder feststellen müssen, dass die Niederländer stärker auf den deutschen Markt drängen, als dies umgekehrt der Fall ist. Das hat natürlich nicht zuletzt mit der Rezession im Nachbarland zu tun, die niederländische Unternehmer in Deutschland nach neuen Absatzmärkten suchen lässt. Ich stelle aber generell fest, dass die Bereitschaft der Deutschen, sich für den niederländischen Markt zu interessieren, gering ist. Das ist schade, zumal es in Holland durchaus Anzeichen dafür gibt, dass man dort deutsches Handwerk schätzt.

Die Staatsgrenzen in Europa sind verschwunden. Es ist existiert ein freier Markt. Ist das wirklich so? Besteht Aufklärungsbedarf, um nationales Recht zu erklären?

Unternehmer, die im EU-Ausland Geschäfte machen (wollen), sehen sich quasi per Definition mit der Tatsache konfrontiert, dass es ein einheitliches Europa eben nicht gibt. Ob Arbeitsmarkt, Immobilienkauf oder beim Sozialversicherungsregelwerk – wenn etwa ein niederländisches Unternehmen eine Betriebsstätte in Deutschland eröffnet, bekommt es mit deutscher Gesetzeslage zu tun. Deutschland hat sein Bürgerliches Gesetzbuch wie die Niederlande ihres haben. Und das gilt



auch für das Steuerrecht. Die gesetzlichen Regeln weichen trotz vieler Ähnlichkeiten oder für alle geltenden EU-Richtlinien häufig ab von den niederländischen. Ich erlebe das in meiner Tätigkeit als Rechtsberater für niederländische Unternehmer, die auf dem deutschen Markt aktiv sind oder werden wollen und Beratung nachfragen, fast täglich. Ja, der freie Markt existiert, maßgeblich sind jedoch nach wie vor die jeweils nationalen Gesetze.

Was können wir aus Ihrer Sicht von den Niederländern lernen?

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie diesen stelle ich bei niederländischen Unternehmern fest, dass sie sich aufgrund stagnierender Nachfrage im eigenen Land geradezu gezwungen sehen, nach neuen Absatzmärkten Ausschau zu halten. Und das tun sie auch ganz offensiv. Dabei stellen Niederländer selbstverständlicher und ungezwungener als die meisten Deutschen den Kontakt zu anderen her. Generell kann man feststellen, dass die Netzwerkfähigkeiten bei niederländischen Unternehmern stärker entwickelt sind als bei ihren deutschen Kollegen. Bei deutschen Unternehmern der jüngeren Generation sehe ich in dieser Hinsicht inzwischen Bewegung. Die haben erkannt, dass man ja aus diesem Grund Mitglied einer Unternehmerplattform wie dem Niederländisch-deutschen Businessclub wird.