



Honorair consul Freddy B. Heinzl:

# Zakendoen in Duitsland biedt kansen

Grensoverschrijdend ondernemen biedt kansen voor MKB-ers in deze grensstreek. Duitsland is 6 maal groter dan Nederland en telt maar liefst 82 miljoen inwoners, een enorme markt die absoluut ruimte biedt voor slimme, goed voorbereide ondernemers. We spraken met Freddy B. Heinzl LL.M., honorair consul van

Nederland in Kleve, advocaat bij STRICK - Rechtsanwälte & Steuerberater en voorzitter van de Nederlands-Duitse Businessclub, over cultuurverschillen, obstakels, valkuilen, maar vooral ook over business opportuniteiten aan de andere kant van de grens.



"Ik ben geboren en getogen in Emmerich, mijn moeder was Nederlandse en mijn vader Duitser", verklaart Freddy Heinzl meteen zijn uitstekende beheersing van de Nederlandse taal. "Na mijn middelbare school vervulde ik mijn dienstplicht in Duitsland en ging Rechten studeren in Keulen. In Duitsland is dat een tweedelige opleiding, waarbij je eerst een universitaire opleiding volgt en examen doet. Daarna volg je drie jaar een opleiding gerelateerd aan een rechtbank (Landgericht) in een district, voor mij was dat Kleef. Je bent dan drie jaar in overheidsdienst en volgt allerlei gerichte juridische opleidingen. Na een tweede staatsexamen krijg je de 'Befähigung zum Richteramt'. Alle juristen volgen in Duitsland dus in eerste instantie dezelfde opleiding. Vervolgens studeerde ik twee jaar Nederlands Recht aan de Universiteit in Nijmegen, toen nog KUN. Ik behaalde de mr-titel en omdat ik als buitenlander deze studie postdoctoraal heb afgesloten, krijg je de titel LL.M (legum magister, of Master of Laws) achter je naam." Freddy Heinzl leerde in 1991 Peter Strick van de gelijknamige advocatenpraktijk in Kleef kennen en trad toe tot de praktijk. Peter Strick overleed drie jaar geleden en nu leidt hij met drie maten het kantoor. In 1995 waren Freddy Heinzl en Peter Strick nauw betrokken bij de oprichting van de Nederlands-Duitse Businessclub Kleve, een platform voor Nederlandse en Duitse ondernemers in de grensregio met meer dan 70 leden. Freddy Heinzl is voorzitter van deze Businessclub. Hij vervolgt: "Hermann van Ameln, voormalig directeur van de Commerzbank Kleve was ook een van de oprichters. Hij was hier vanaf 1993 tevens Nederlandse consul en vroeg of ik zijn opvolger wilde worden. Hij droeg me voor bij het Ministerie van Buitenlandse Zaken en in 2010 werd ik officieel benoemd tot honorair consul."

### Welke voorwaarden worden er gesteld aan deze benoeming?

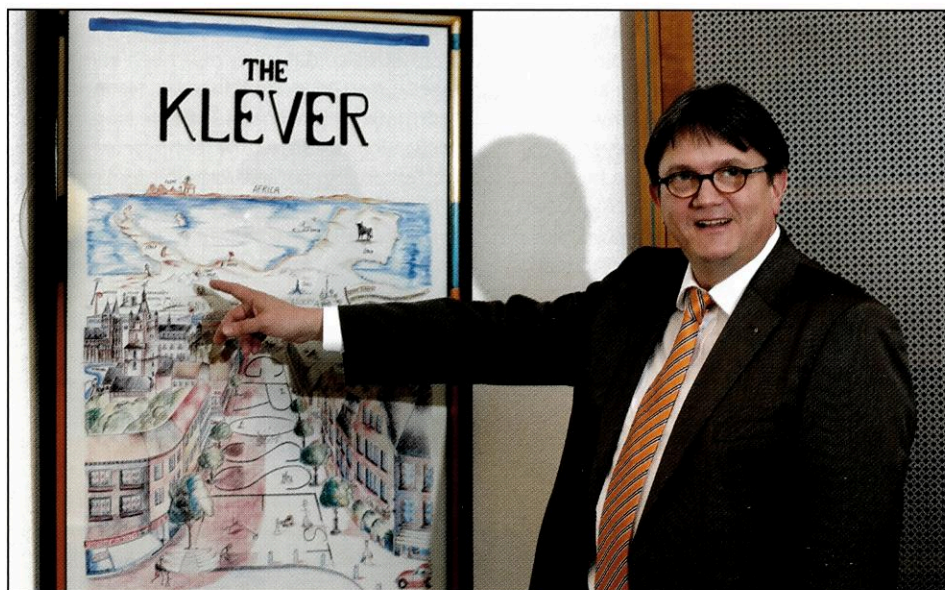
"Het is belangrijk dat de persoon weet wat er aan beide kanten van de grens gebeurt en ook beide talen spreekt. Met mijn Nederlandse 'roots' was dat geen probleem. Het is ook belangrijk dat je deze functie kunt faciliteren, dat wil zeggen dat je beschikt over kantoorruimte, personeel en secretariële faciliteiten. Die krijg je niet van de Nederlandse staat. Honorair consul is, in tegenstelling tot de beroepsconsul die diplomaat is, een onbezoldigde functie. Duitsland kent 11 consulaten die rayongebonden zijn. Mijn rayon is grofweg 'Regierungsbezirk Düsseldorf', het gebied ten noorden van Düsseldorf tot aan de landgrens. In het grensgebied zijn de rayons vaak kleiner, omdat daar de meeste consulaten zijn gevestigd. Honorair consul is zeker niet alleen een 'ere-

baantje', het brengt behoorlijk wat werk met zich mee. Bij de reguliere consulaire taken ging het vroeger o.a. om het verstrekken van paspoorten aan Nederlanders die hier wonen. Nu loopt dat via het consulaat generaal in Düsseldorf of via een loket bij gemeente Montferland. Wel waarmerken we hier officiële documenten zoals diploma's en akten. Van Nederlanders die hier wonen en hier hun AOW of pensioen ontvangen, controleren we of ze nog in leven zijn en terecht de bedragen ontvangen. Bij rampen waarbij Nederlanders betrokken zijn, zoals een paar jaar geleden bij de Loveparade, zijn we aanspreekpunt voor familieleden. De tweede taak is meer gericht op de onderlinge relatie tussen de twee landen. Hier in de grensstreek leggen we contacten om afstemming te vinden tussen overheden. Onder meer bij grensoverschrijdende infrastructuurlijke vraagstukken, zoals een busverbinding vanuit en naar Duitsland. Of bijvoorbeeld bij criminaliteitsbestrijding in de grensstreek. In Nederland is de burgemeester hoofd van politie, in Duitsland is de politie heel anders georganiseerd. De overheden verschillen in aanpak en structuur en met de juiste bemiddeling voorkom je dat mensen langs elkaar heen communiceren of met de verkeerde personen in gesprek zijn. We matchen overheden, maar kunnen ook bedrijven met elkaar in contact brengen. Zoekt een Nederlands bedrijf een bepaalde partner in deze grensstreek, dan weten wij de weg en kunnen hen daarbij van dienst zijn. Een derde taak is de 'waakhondfunctie'. Wij houden ontwikkelingen in de gaten die voor het Nederlandse bedrijfsleven interessant of juist ongewenst zijn. Zo werd er bijvoorbeeld in Duitsland een belastingmaatregel ingevoerd waarbij een Nederlands bedrijf dat hier zaken doet en mogelijk belastingplichtig is, op voorhand 15% van het bruto factuurbedrag moest afdragen aan de

Duitse fiscus. Deze maatregel was een ramp voor Nederlandse bedrijven, omdat ze pas een jaar later die 15% bij de Duitse fiscus mogelijk konden terugkrijgen. Als je dan ook nog maar een krappe marge van bijvoorbeeld maar 5% hebt, ben je dus aan het voorfinancieren. In de grensstreek signaleerden we het negatieve effect van deze belastingmaatregel. Uiteindelijk is er een regeling gekomen waarbij je als buitenlands bedrijf in Duitsland een belastingnummer krijgt en ontheffing kan aanvragen. Je bent dan wel in beeld bij de Duitse fiscus. Op het eind van het jaar vindt er dan een onderlinge afrekening plaats tussen de Nederlandse en Duitse fiscus, zodat je als bedrijf je belasting correct afdraagt in het land waar je belastingplichtig bent."

### Waarom gaat het in Duitsland economisch beter dan in Nederland?

"Duitsland heeft de maakindustrie in eigen land gehouden en niet de fout gemaakt die te verkassen naar Oost-Europa of Azië. Nederlandse bedrijven spelen een belangrijke rol als toeleverancier voor deze Duitse bedrijven, maar zijn zelf vaak minder bekend bij de eindgebruiker. Vraag een Duitser naar de naam van een Nederlands bedrijf en hij komt niet verder dan Philips en Heineken. Merken als Siemens, AEG, Miele, BMW, Mercedes en VW zijn internationaal bekende merken. Duitsland exporteert veel buiten Europa, Nederland exporteert zo'n 70% naar Europese landen waaronder veel crisislanden. We moeten echter de economische groei in Duitsland ook niet overdrijven. Met de huidige 1,5-2% groei zitten we op dit moment weliswaar boven de andere Europese landen, maar twintig jaar geleden kenden we riantegroeicijfers van 8 tot 11 procent. Duitse consumenten zijn ook minder angstig dan Nederlandse consumenten. 'Der Rubel muss rollen', is een Duits gezegde. De Nederlander





is gestresst door hoge hypotheeklasten, bang voor zijn pensioen, onzeker over zijn baan en houdt daarom de spaarcenten liever vast. De Duitse regering doet er alles aan om geen indruk te geven dat er alleen maar wordt bezuinigd, maar laat zien dat er ook wordt geïnvesteerd. De Duitse consument is daardoor positiever gestemd. Nederlandse banken lenen nauwelijks nog geld, Duitse banken zijn wat scheutiger. De huizenmarkt is in Duitsland stabiel, we kenden hier geen 110 procent hypotheekverstrekking waarbij ook de vakantie en de nieuwe auto was meegefinancierd. Duitse banken gaven tot 80% hypotheek, de rest moest je uit eigen middelen bijdragen. De Nederlandse huizenmarkt zit hierdoor op slot en ook dat vertraagt het economisch herstel."

### Hoe kunnen bedrijven uit de grensstreek het beste in Duitsland aan de slag?

"Zoek een goede partner. Bijvoorbeeld een ander Nederlands bedrijf dat in Duitsland al succesvol is. Of een Duitse partner die al de juiste contacten heeft en de weg kent. Duitsland is dichtbij, maar heeft een heel andere wet- en regelgeving. Informeer je vooraf goed en leg contacten met interessante organisaties zoals Euregio of de Nederlands-Duitse Businessclub. Bezoek beurzen, kijk wat hier te koop is en hoe men hier zaken doet. In deze grensstreek zijn er bijvoorbeeld goede kansen voor Nederlandse uitzendbedrijven, die branche is hier nog niet zo sterk ontwikkeld. Er is veel belangstelling voor de Nederlandse maakindustrie. Zo doen onder meer metaalbedrijven uit de Achterhoek hier goede zaken. Ook voor de hoveniers- en tuinbranche liggen hier marktkansen. Dat één bedrijf vijfveraanleg tot en met bestrating verzorgt, kent men hier niet. In Duitsland moet je dan vaak vijf verschillende bedrijven inschakelen. Nederlandse design en mode zijn in Duistland erg gewild, dat geldt ook voor architectuur. Men vindt Nederlandse producten chique en trendy. Ook in de zorgsector liggen hier volop kansen. Nederlandse fysiotherapeuten en andere medische beroepen staan hier vanwege de goede opleiding goed aangeschreven. Veel Duitse studenten schrijven zich in bij de Radboud Universiteit en de HAN. Aan onze Hochschule Rhein-Waal in Kleve studeren studenten uit maar liefst 68 landen, vreemd genoeg geen Nederlandse studenten. Duitsland is voor Nederlandse jongeren blijkbaar niet sexy genoeg. Men denkt te snel aan de stereotypen 'Bier, Bockwurst und Lederhose'. Omdat het Duitse taalonderwijs in Nederland ook nog eens op een zijspoor is gezet, nam de belangstelling voor Duitsland navenant af. Jammer, maar gelukkig leggen de burgemeesters in de grensstreek en minister Timmermans weer de nadruk op het belang van de Duitse taalbeheersing."



Freddy B. Heinzel LL.M., honorair consul van Nederland in Kleve

### Wat zijn de cultuurverschillen tussen de MKB-er en de KMU-er (Kleine und mittlere Unternehmen)?

"Nederlandse ondernemers hebben een grotere bereidheid om grensoverschrijdend te ondernemen. De Duitse ondernemer kijkt liever eerst naar zijn eigen grote achterland. Duitse ondernemers denken eerst na over een mogelijk probleem of risico, de oplossing komt later wel. Zij willen graag vanaf het begin weten wat ze op het eind kunnen verwachten. De Nederlander is minder probleemgeoriënteerd en kijkt wel hoe het loopt of 'waar het schip strandt'. Ze koppen op voortschrijdend inzicht en bedenken U-bocht constructies om obstakels te omzeilen. De Duitser denkt langer na over een samenwerking of een deal, de Nederlander begeeft zich wat gemakkelijker op dun ijs, met het risico dat hij er doorheen kan zakken. Je kunt in Duitsland als Nederlands bedrijf niet onvoorbereid aan de slag. Men hecht hier aan structuur en hanteert strikte wetten en regels. De overheid hier kent geen 'artikel 5' en ziet niets door de vingers. Je kunt met hen geen 'handje klap' doen, Gesetz ist Gesetz. In Nederland maakt men wetten en formuleert tegelijkertijd het gedoogbeleid. Voor het woord 'gedoogbeleid' bestaat niet eens een Duitse vertaling! Nederlanders zijn een handelsvolk, gewend om te onderhandelen. Duitsers zijn een maakvolk, wij willen doelgericht produceren. Dat is een substantieel verschil bij het zaken doen met elkaar. Duitsland kent ook niet de netwerkcultuur zoals in Nederland. Ondernemers zijn meer solisten die soms niet eens weten wat hun buurman-onder-

nemer doet. De enige grote ondernemersvereniging naar Nederlands voorbeeld is hier het 'Unternehmensforum Kleverland' en dat is pas 10 jaar oud. De laatste jaren komt het idee van business clubs hier wat meer op gang en werkt men ook volop aan grensoverschrijdende contacten. Wij hebben hier nog een inhaalslag te maken."

### Misschien nog enkele praktische tips voor Nederlandse ondernemers?

"Leer de Duitse taal en spreek Duitse ondernemers zoveel mogelijk aan in het Duits. Dat wordt zeer op prijs gesteld, maar is ook essentieel bij het zakendoen. Neem gemaakte afspraken serieus. De gemaakte afspraak over de levering van producten en leverdatum is heilig. Nederlanders kunnen hier nog weleens te 'flexibel' in zijn. Dat is wel meteen de laatste keer dat een Duitser met je zakendoet. Afspraak is hier afspraak, 'Ein Mann, ein Wort'. In Nederland wordt overal over gediscussieerd, de Duitser houdt daar niet van en is meer to the point. 'Klipp und klar'. Zoek naar de juiste partners, organisaties en adviseurs. Je mag dan in de regio Heumen wereldbekend zijn, in Duitsland ben je een blackbox en moet je je nog eerst bewijzen. In Duitsland heerst nog de stropdassencultuur. Casual op een zakelijke afspraak komen is hier not-done. De eerste indruk is hier bepalend. Goed verzorgd, nette zakelijke kleding en vooral goed gepoetste schoenen zijn hier een must. Duitsland biedt goede kansen voor Nederlandse ondernemers, maar ken de spelregels en wees voorbereid op de verschillen in wetgeving en cultuur."