

Internationales
Netzwerk-
büro



Internationaal
Netwerk-
bureau



Europäische Union
Europese Unie

Internationales Netzbüro: Das Sprungbrett zum Nachbarn



Weitere Informationen?
www.internationales-netzwerkbuero.de



Inhaltsangabe

- 3** Vorwort
- 4** Projektleitung und Matchmaker im Interview
- 7** Teilnehmer der Veranstaltungen und Sprechstunden kommen zu Wort
- 8** Veranstaltungen als Schlüssel zum grenzüberschreitenden Erfolg
- 10** Business im Nachbarland: Tipps von Experten
- 11** Das Internationale Netzwerkbüro: Fortsetzung folgt!

Vorwort

Vor Ihnen liegt die Abschlussbroschüre des INTERREG V-Projekts Internationales Netzwerkbüro.

Was Anfang 2016 mit einer ersten Idee der Wirtschaftsförderung Bocholt und der Gemeinde Oude IJsselstreek begann, Unternehmen über Landesgrenzen hinweg miteinander in Kontakt zu bringen, führte schließlich zu 12 deutsch-niederländischen Netzwerktreffen. Diese wurden von insgesamt etwa 600 Unternehmern besucht. Die deutsch-niederländische Grenzregion bekam dadurch einen wichtigen Innovationsimpuls. Zudem nutzten etwa 100 Unternehmer eine kostenlose und individuelle Beratung mit unserem Matchmaker Ronald Cieraad.

Diese Zahlen sprechen für sich. Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist ein spannendes Thema für Unternehmer. Gleichzeitig treten viele Fragen auf: Wie gehe ich vor, wenn ich in den Niederlanden oder in Deutschland Geschäfte machen möchte? Wie erhalte ich überhaupt Kontakte im Nachbarland? Fragen, die das Internationale Netzwerkbüro in den vergangenen Jahren beantwortet hat.

Die persönlichen Beratungen durch den Matchmaker sowie die themenbezogenen Netzwerkveranstaltungen bildeten den Kern unserer Aktivitäten. Doch nicht nur das grenzüberschreitende Netzwerken an sich stand im Mittelpunkt, vielmehr haben wir auch aktuelle Themen aufgegriffen, die für die Wirtschaft in beiden Ländern eine wichtige Rolle spielen – beispielsweise die Digitalisierung, der zunehmende Fachkräftemangel auf dem Arbeitsmarkt und die gegenseitige Anerkennung von Abschlüssen.

Dadurch, dass wir als Wirtschaftsförderung Bocholt und Gemeinde Oude IJsselstreek eng zusammengearbeitet haben, konnten wir viel erreichen. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Arbeit beendet ist, das ist sie noch lange nicht. Aus diesem Grund setzt das

Internationale Netzwerkbüro seine Aktivitäten auch nach Ablauf des INTERREG-Förderzeitraums fort.

Wir freuen uns daher besonders, mitteilen zu können, dass neben der Wirtschaftsförderung Bocholt und der Gemeinde Oude IJsselstreek auch die Gemeinde Aalten Partner des Internationalen Netzwerkbüros wird. Wir möchten unser Netzwerk noch weiter ausbauen und laden andere Interessenten herzlich ein, mit uns Kontakt aufzunehmen.

Lassen Sie uns unsere Kräfte über die Landesgrenzen hinweg bündeln, damit unsere Grenzregion wirtschaftlich noch stärker zusammenwächst – denn davon profitieren beide Seiten!

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Spaß und Inspiration.



Bert Kuster
Beigeordneter Gemeinde
Oude IJsselstreek



Ludger Dieckhues
Geschäftsführer Wirtschaftsförderungs-
und Stadtmarketing Gesellschaft
Bocholt mbH & Co. KG



Myriam Bergervoet
Projektleiterin Gemeinde
Oude IJsselstreek



Wendelin Knuf
Projektleiter Wirtschafts-
förderung Bocholt



Ronald Cieraad
Matchmaker

Interview

Projektleitung und Matchmaker im Interview

Interview mit Projektleiter Wendelin Knuf (Wirtschaftsförderung Bocholt), Projektleiterin Myriam Bergervoet (Gemeinde Oude IJsselstreek) und Matchmaker Ronald Cieraad.

Zwölf kostenlose Veranstaltungen mit insgesamt rund 600 Besuchern, über 100 persönliche, kostenlose Beratungsgespräche und 150 erfolgreiche Matches – das Internationale Netzwerkbüro blickt auf ein erfolgreiches Projekt mit Kernthemen wie Digitalisierung, gegenseitige Anerkennung von Abschlüssen, Personalthemen und Fachkräftemangel zurück. Projektleiter und Matchmaker ziehen Bilanz – und schauen nach vorne. Weil es auch nach dem Projekt noch einiges zu tun gibt!

Die Zusammenarbeit zwischen der Gemeinde Oude IJsselstreek und der Wirtschaftsförderung Bocholt kam zustande, weil...

MB: ...wir uns seit Jahren kennen. Seit jeher treffen sich unsere Verwaltungsvertreter (Vorstände und Verwaltungsfachleute) und die Wirtschaftsförderung Bocholt mehrmals im Jahr, um verschiedene Themen zu diskutieren. Und immer wieder kam man zu dem Schluss, dass wir sehr gut miteinander auskommen.

WK: ...und dann entstand der Plan, die Zusammenarbeit tatsächlich konkret anzugehen und gemeinsam das Internationale Netzwerkbüro aufzubauen. Mit dieser Idee haben wir bei der Euregio Rhein-Waal angefragt und sind auch dort auf Begeisterung gestoßen. Jedoch mit dem Hinweis, dass es sich um ein Pilotprojekt mit Ausstrahlung in die gesamte Region handeln sollte. So konnten wir mit dem Internationalen Netzwerkbüro starten.

Die Aufgabenverteilung war schnell geregelt...

WK: ...wir mussten nicht lange darüber nachdenken. Als Wirtschaftsförderung Bocholt sind wir ohnehin schon im Marketing für verschiedenste Veranstaltungen aktiv, so dass es logisch erschien, dass wir uns vorrangig um diesen Teil kümmern würden.

MB: ...und ich habe Erfahrung mit der Betreuung von Förderprojekten. Deshalb war ich im Namen der Gemeinde Oude IJsselstreek an der administrativen Abwicklung beteiligt.

Dann konnte der Matchmaker anfangen...

RC: In der Tat. In der Praxis war entscheidend, dass ich eine Art „Hausarztrolle“ besitze. Unternehmer melden sich meist mit einer bestimmten Idee für den Nachbarmarkt bei mir. Dann machte ich als „Generalist“ eine Bestandsaufnahme und entwickelte einen Vorschlag dafür, wie der Markteintritt im Nachbarland am besten aussehen könnte. Dies machte ich nicht auf der Grundlage einer festen Checkliste, sondern einfach während eines offenen Gesprächs, bei dem alles auf den Tisch kam. Falls es nötig erschien, verwies ich die Unternehmer an einen Experten.

Sie erhielten also Einblicke in Unternehmen?

RC: Das stimmt. Obwohl ursprünglich geplant war, Unternehmen im Rahmen eines festen Zeitfensters im Kompetenzzentrum in Bocholt zu beraten, erwies es sich in der Praxis für alle Beteiligten sinnvoller, die Unternehmen zu besuchen. Mit dem Vorteil, dass ich mir ein viel besseres Bild von dem jeweiligen Unternehmen machen konnte.

Das ist typisch deutsch:

RC: Die Deutschen sind weniger bereit, die Grenze für einen Termin zu überschreiten und eine Dreiviertelstunde im Auto zu sitzen – wenn sie nicht im Voraus wissen, was dabei herauskommt. Niederländer steigen einfach ins Auto und schauen, was sich ergibt.

WK: Die Deutschen arbeiten gerne nach einer festen Tagesordnung, auch wenn nur eine kleine Angelegenheit diskutiert werden muss.

Das ist typisch niederländisch:

WK: Irgendwo beginnen und dann sehen, wo das Schiff gestrandet ist. Die Pläne müssen nicht genau eingehalten werden, sondern sind gerade dafür gedacht, schrittweise angepasst zu werden. Im Gegensatz zu den Deutschen, die gerne einen detaillierten Plan erstellen, der dann exakt ausgeführt wird.

Das war auffallend:

RC: Der Gedankenaustausch über die Terminierung der Treffen. Als Niederländer sage ich: „Wir machen das nur am Abend nach der Arbeit. Falls es nichts bringt, macht es nichts und es kostet keine Arbeitszeit.“ Demgegenüber bevorzugen die Deutschen den Nachmittag für Meetings – während der Arbeitszeit und nicht nach „Feierabend“.

Das hat gut funktioniert:

WK: Mit unserem Angebot ist es uns gelungen, einen besonderen Mehrwert für Unternehmen zu schaffen. Wir bieten einen kostenlosen Service an, den die Handelskammer auf niederländischer Seite nicht mehr anbietet. Mit unseren kostenlosen Beratungsleistungen und kostenlosen Veranstaltungen unterscheiden wir uns von anderen Dienstleistern und haben als Internationales Netzwerkbüro eine Marktlücke geschlossen.

MB: Die Kombination aus Beratungs- und Netzwerkveranstaltungen. Wenn es um Geschäfte im Nachbarland geht, stehen mittelständische Unternehmer oft noch am Anfang. Viele von ihnen sind aufgrund ihrer Teilnahme an unseren Veranstaltungen für den Schritt über die Grenze motiviert. Für einen Schritt, den sie vorher vielleicht nicht in Erwägung gezogen haben. Gerade diese, häufig kleinen

Unternehmen haben weder die Zeit, die Kapazität noch die finanziellen Mittel, Informationen für den Schritt über die Grenze zu sammeln. Daher können sie unsere Unterstützung gut gebrauchen.

RC: Wir haben erhebliche Fortschritte dabei gemacht, ein Bewusstsein zu wecken. Angesichts unseres Standortes ist es logisch, Geschäfte auf der anderen Seite der Grenze zu tätigen. Mit unserer Hilfe haben sich viele Unternehmerinnen und Unternehmer konkret mit der Frage „Warum mache ich das nicht?“ befasst. Wir versuchen, ihnen zu vermitteln, dass sie es sehr positiv sehen sollten, dass ihr Unternehmen im Grenzgebiet angesiedelt ist. Dieser Standortvorteil bringt Chancen mit sich, die es zu nutzen gilt. Und wir helfen Ihnen gerne diesbezüglich weiter.

Die persönlichen Beratungen durch den Matchmaker und die Veranstaltungen bildeten den Kern der Aktivitäten des Internationalen Netzwerkbüros...

WK: ...und dabei haben wir begeisterte Reaktionen der Unternehmen erhalten. Das galt u. a. für das Treffen bei der Dorset Group in Aalten, wo es um Dialysierung in Unternehmen ging und für den grenzüberschreitenden Techniktag, bei dem junge Menschen technische Berufe kennenlernen konnten. Auch das Unternehmerfrühstück bei der Firma Kip oder der Besuch des Burgers Zoo in Arnheim außerhalb der Öffnungszeiten zum Thema Bionik/Bioinspiration waren Highlights in den letzten zwei Jahren. Beim grenzüberschreitenden Business-Frühstück in der Bedrijfstakschool Anton Tjink wurde außerdem deutlich, wie gut die Zusammenarbeit zwischen Bildungseinrichtungen in den Niederlanden und Deutschland bereits ist – und wie viel Potential noch in der gegenseitigen Anerkennung von Berufsabschlüssen steckt. Ein Tischler oder Maurer, der kein ausgebildeter Elektriker ist, benötigt in Deutschland ein spezielles Zertifikat, z.B. wenn er Steckdosen einsetzt. Auch wenn ein



niederländischer Tischler oder Maurer diese Zusatzausbildung in den Niederlanden absolviert hat, wird sie in Deutschland nicht anerkannt. Dies Beispiel zeigt, dass es für uns als Internationales Netzwerkbüro auch künftig noch viele Themen gibt, die wir grenzüberschreitend angehen möchten.

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit lohnt sich, denn...

MB: ...auch auf der anderen Seite der Grenze sind interessante Geschäftspartner und Mitarbeiter zu finden.

WK: ...die niederländische und deutsche Grenzregion stellt – abgesehen von der Staatsgrenze – im Grunde eine Arbeitsmarktregion dar. Vom gegenseitigen Austausch profitieren die Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze.

RC: ...die niederländische und die deutsche Arbeitsweise ergänzen sich perfekt. Darüber hinaus können neue Netzwerke erschlossen sowie Erfahrungen und Wissen gebündelt werden. Dies ist ein Mehrwert für Unternehmer aus der gesamten Region.

Haben Sie Tipps für Unternehmen, die ihre Aktivitäten auf der anderen Seite der Grenze entfalten möchten?

RC: Sprich mit Unternehmern, die den Schritt bereits gemacht haben. Auf diese Weise lässt sich herausfinden, wo Fallstricke lauern, wie sie Probleme gelöst haben und was gut gelaufen ist. Ich möchte den Niederländern empfehlen, das ein oder andere etwas „deutscher“ anzugehen.

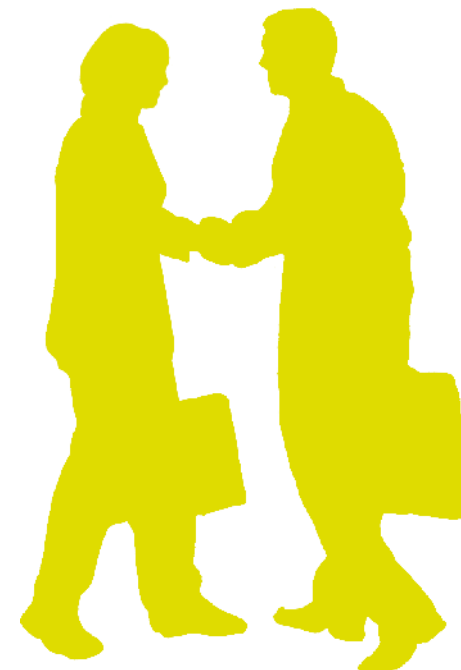
WK: Für die Deutschen gilt, dass sie ihrerseits etwas abenteuerlustiger sein dürften und es nicht immer notwendig ist, alles bis ins letzte Detail durchgeplant zu haben.

MB: Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete. Wenn man gut vorbereitet ist, können im späteren Prozess Probleme vermieden werden.

Die Zukunft des Internationalen Netzwerkbüros...

MB: ...sieht vielversprechend aus. Die Gemeinde Oude IJsselstreek und die Wirtschaftsförderung Bocholt werden im Jahr 2019 das Netzwerkbüro fortführen; dann wird auch die Gemeinde Aalten als dritter Partner dazustoßen. Die Budgets für diesen Zweck wurden bereits freigegeben. Zudem stehen Gespräche mit den Gemeinden Winterswijk und Oost Gelre an.

WK: ...sehe ich längerfristig möglicherweise in Form eines Deutsch-Niederländischen Businessclubs hier für unsere Grenzregion. Damit kann die Wirtschaft noch stärker an uns gebunden und eine noch breitere Basis geschaffen werden. Außerdem wäre ein Businessclub ein Netzwerk, das über einen längeren Zeitraum Bestand hat und sich als Austauschplattform mit Input durch Vorträge oder Ausflüge etablieren könnte. Unternehmen beiderseits der Grenze sehen sich dort regelmäßig, es entstehen vertrauensvolle Kontakte, die dann zu langfristigen Geschäftskontakten und Kooperationen führen.



Teilnehmer der Veranstaltungen und Sprechstunden kommen zu Wort

Chris Krabben, kommerzieller Geschäftsführer Hibernis B.V. (Winterswijk, NL)

„Wir haben am grenzüberschreitenden Techniktag und der Internationalen Matchingmesse in Bocholt sowie an einer Präsentation des Telekommunikationsstandards LoRaWAN teilgenommen. Dadurch konnten wir Kontakte zu deutschen Unternehmen knüpfen und erste Impulse für mögliche Kooperationen erhalten.

Auf der Matchingmesse kamen wir mit Studierenden in Kontakt, die auf der Suche nach einem Abschlusspraktikum waren. Dabei konnten wir ihnen weiterhelfen. Auf einer der Veranstaltungen durften wir auch als Referent auftreten und uns präsentieren.

Wir freuen uns sehr, dass das Internationale Netzwerkbüro die Aufmerksamkeit auf Themen wie das Fehlen von Fachkräften und Nachwuchs sowie die Digitalisierung lenkt. Gemeinsam können wir mehr erreichen und über Ländergrenzen hinweg voneinander lernen. Insofern ist das Internationale Netzwerkbüro ein ausgezeichnete Ansprechpartner für Unternehmen!“

Michael Quintern, Geschäftsführer Noke GmbH/ Noke BV (Bocholt, D/Winterswijk, NL)

„Als Unternehmen mit Wurzeln in Neuseeland und einer Niederlassung in Lübeck suchten wir nach Möglichkeiten, auch den niederländischen Markt zu erschließen. Allerdings wussten wir nicht, wo wir anfangen sollten. Über die Wirtschaftsförderung Bocholt sind wir mit dem Internationalen Netzwerkbüro und dessen Matchmaker Ronald Cieraad in Kontakt gekommen. Er und sein Netzwerk haben uns auf unserem Weg geholfen, insbesondere beim Aufbau einer Niederlassung in den Niederlanden. Ronald hat uns vor einer Reihe von Fallstricken bewahrt und uns vor allem viel Zeit und Mühe erspart. Inzwischen ist MyNoke in Winterswijk ansässig. Wir haben sogar unsere Deutschland-Niederlassung von Lübeck nach Bocholt verlegt, um näher an den Niederlanden zu sein. Ich kann jedem empfehlen, sich an das Internationale Netzwerkbüro zu wenden.“

Koen Mentink, Geschäftsführer Hittech Bihca B.V. (Winterswijk, NL)

„Unser Unternehmen erzielt 60 Prozent des Umsatzes in Deutschland. Je weniger Hürden in dieser Beziehung bestehen, desto besser ist es. Dabei spielt das Internationale Netzwerkbüro eine wichtige Rolle. Mit Blick auf künftige Perspektiven war der Techniktag für uns sehr erfolgreich. Es ist wichtig, dass wir auch langfristig über das richtige Personal verfügen. Daher ist es notwendig, Kinder und Jugendliche frühzeitig für einen technischen Beruf zu begeistern. Der Techniktag bot dafür eine hervorragende Plattform. Im Rahmen des Unternehmerfrühstücks in Terborg ist es uns auch gelungen, unsere Kooperation mit der Grunewald GmbH & Co. KG aus Bocholt zu intensivieren.“

Andre Weidmann, Verkaufsleiter Bereich Onlineshop LTT Group (Bocholt, D)

„Wir haben am zweiten Techniktag teilgenommen. Besonders gut hat uns gefallen, dass wir viele Kontakte zu niederländischen Unternehmen knüpfen und gleichzeitig Kinder für unsere Branche – die Veranstaltungstechnik – begeistern konnten. Und die Kinder hatten viel Spaß dabei, Dinge auszuprobieren, die für sie nicht alltäglich sind. Aus unserer Sicht ist es wichtig, Kinder schon frühzeitig für technische Berufe zu begeistern, da es hier oft an Fachkräften fehlt. Wir als Full-Service-Partner in der Show- und Veranstaltungstechnik sind auf die Produktion und den Handel von Bühnen- und Lichttechnik, Aluminium-Traversen, Messebau, DJ-Equipment und Eventdekoration spezialisiert – eine Branche, die für den Nachwuchs sehr spannend sein kann. Interessant war auch der grenzüberschreitende Aspekt des Techniktags: Wir arbeiten häufig mit niederländischen Unternehmen zusammen und möchten das in Zukunft ausbauen. Hier verknüpfen sich beide Elemente der Veranstaltung, denn es ist sicherlich nicht schlecht, wenn künftige Auszubildende auch die niederländische Sprache beherrschen.“



Chris Krabben



Michael Quintern



Koen Mentink



Andre Weidmann

Veranstaltungen als Schlüssel zum grenzüberschreitenden Erfolg

Im Mittelpunkt des Projekts Internationales Netzwerkbüro stand die Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen. Deshalb wurden zahlreiche Begegnungen deutscher und niederländischer Unternehmer initiiert, was zu interessanten Impulsen für die Wirtschaft in der Grenzregion und zu einem grenzüberschreitend aktiven Netzwerk aus Unternehmen sowie unternehmerischen Organisationen und Institutionen geführt hat. Inhaltlich ging es vor allem um die praktischen Aspekte des Geschäftsalltags. Mit welchen Unterschieden muss ich mich auseinandersetzen, wenn ich jenseits der Grenze Fuß fassen will? Wo soll ich überhaupt anfangen? Fragen, die u.a. in verschiedenen Veranstaltungen beantwortet wurden.

„Praktische Zusammenarbeit über die Grenzen hinweg“: Das war das Motto der Auftaktveranstaltung des Internationalen Netzwerkbüros. In Anwesenheit von Ton Lansink, damaliger Generalkonsul des Königsreichs der Niederlande, wurden deutsch-niederländische Unterschiede thematisiert. Henk Smits als D-NL-Experte für Standortfragen und Marketing

Bei diesem Unternehmerfrühstück haben die IHK Nord Westfalen und das Internationale Netzwerkbüro ihre Kräfte gebündelt. Mehr als 80 Unternehmer waren der Einladung der beiden

Was kann die Geschäftswelt von Silberrücken lernen? Eine ganze Menge, wie die dritte Veranstaltung des Internationalen Netzwerkbüros gezeigt hat. Constanze Mager, Biologin im Burgers' Zoo, präsentierte den rund 60 Teilnehmern das Themenfeld „Bio-Inspiration“ und nannte eine Vielzahl an Beispielen für Teamarbeit, Hierarchie und Führung aus dem Tierreich. Mager stellte Verbindungen zwischen dem Verhalten verschie-

Früh übt sich, wer ein Meister werden will: Nicht umsonst standen die Kinder bei den Techniktagen in 2017 und in 2018 in Bocholt im Mittelpunkt. Die ausstellenden Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden (jeweils rd. 40 Aussteller) zeigten sich begeistert von den Techniktagen (jeweils rund 3.000 Besucher). Die machten sich auf spielerische

Die technologische Entwicklung geht sehr schnell voran und die Unternehmen müssen darauf reagieren, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen. Die Kaak Group setzt sich für eine florierende Wirtschaft in der Grenzregion ein. Das Unternehmen begann als Hersteller von Backformen und Produktträgern und hat sich zu einem Partner von Industriebäckereien

2. März 2017 Auftaktveranstaltung brachte anschließend das Thema „Wirtschaftsförderung in Deutschland vs. Wirtschaftsförderung in den Niederlanden“ umfangreich zur Sprache, während Benedikt Kisner vom IT-Spezialisten Netgo einen Einblick in die Chancen und Stolperfallen bei der Expansion eines deutschen Unternehmens in die Niederlande gab.

6. April 2017 Unternehmerfrühstück bei der Kip GmbH Kooperationspartner gefolgt, um in Bocholt bei einem der größten Klebebandhersteller der Welt den Erfahrungsberichten über das grenzüberschreitende Business zu zuhören.

8. Mai 2017 Bio-Inspiration im Burgers' Zoo dener Tiere und dem der Mitarbeiter in einem Unternehmen her. Auch das Thema „Bionik“ wurde von einem Vertreter der Westfälischen Hochschule, Campus Bocholt den zahlreichen Teilnehmern anhand des D-NL-Projektes „Bionik in KMU“ nahe gebracht. Ein Rundgang durch den Zoo rundete das Programm ab.

9. September 2017 und 22. September 2018 Grenzüberschreitende Techniktage Weise mit der Technik vertraut und konnten herausfinden, ob ein technischer Beruf für sie in Frage kommt. Die Unternehmen nutzen die Chance, sich bei den potenziellen Ausbildungs- bzw. Nachwuchskräften und ihren Eltern bekannt zu machen - hinsichtlich des heutigen Fachkräftemangels nicht ganz unwichtig.

21. September 2017 Unternehmerfrühstück bei der Kaak Group und artverwandten Lebensmittelindustrien entwickelt. In dem Unternehmen arbeiten sowohl Niederländer als auch Deutsche. Im Rahmen des Frühstücks konnten Unternehmer interessante Vorträge über das grenzüberschreitende Arbeiten und Lernen hören und anschließend das Unternehmen besichtigen.





25. Januar 2018 Internet of everything

Wie sind Straßenbeleuchtung und Kühe über das Internet der Dinge (IdD) miteinander verbunden? Das erfuhren die Teilnehmer einer Veranstaltung bei der Rhiem Branding Solutions GmbH in Bocholt. Im Mittelpunkt stand das Low Range

Wide Area Network (LoRaWAN), ein offener Telekommunikationsstandard, der das traditionelle Mobilfunknetz ergänzt. Die Teilnehmer lernten schnell, dass man auf diese Weise fast alles mit dem Internet verbinden kann.



1. März 2018 Deutsch-Niederländisches Business Speed-Dating

Zehn Referenten, fünf Gesprächsrunden sowie die Themen Sprache & Kultur, Marketing & Vertrieb, Recht, Steuern und grenzüberschreitende Personalvermittlung/Arbeitnehmerüberlassung: Das waren die Zutaten des Deutsch-Nieder-

ländischen Business Speed-Datings in Bocholt. In Round-Table-Diskussionen unter der Leitung verschiedener Experten tauschten die Teilnehmer ihr Wissen und ihre Erfahrungen zu den Themen aus.



19. April 2018 Unternehmerfrühstück „SmartHub Achterhoek“ vs. „Digital Hub münsterLAND“

Wie können junge Menschen davon überzeugt werden, im Münsterland oder in der Achterhoek zu studieren und zu arbeiten? Und wie kann die digitale Wirtschaft in der Grenzregion gestärkt werden? Diese Fragen wurden beim

Unternehmerfrühstück bei der Dorset-Gruppe in Aalten beantwortet. Etwa 50 niederländische und deutsche Unternehmer waren anwesend, um über Smarthubs und Digitalisierung zu reden.



12. Juni 2018 Fußball als verbindendes Element

Ist der Fußball eine treibende Kraft beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden? Ja! Das wurde bei einer Veranstaltung beim Fußballverein 1. FC Bocholt deutlich. Robert Pinor, beim VVV Venlo verantwortlich für den Vereins-Businessclub, der auch etliche deutsche Unternehmen in seinen Reihen hat, ging

ausführlich auf die Frage ein, warum Fußball eine so wichtige Rolle beim Knüpfen von grenzüberschreitenden Geschäftskontakten spielt. Peter Hyballa, Profi-Fußballtrainer, betrachtete den Fußball als Netzwerkplattform für grenzüberschreitende geschäftliche Tätigkeiten genauer und unterhielt die Besucher mit seinem extrovertierten Auftreten.



11. Oktober 2018 Internationale Matchingmesse

Dem Nachwuchs gehört die Zukunft: Nicht umsonst standen Studierende im Mittelpunkt der Internationalen Matchingmesse in Bocholt. Rund 40 Unternehmen aus der deutschen und niederländischen Grenzregion präsentierten sich potenziellen künftigen Arbeitnehmern mit Praktikumsplätzen, Trainee-Programmen und Studienabschlussprojekten.

Auf diese Weise werden Studierende und angehende Absolventen frühzeitig in die Berufswelt einbezogen und Unternehmen sorgen rechtzeitig dafür, dass sie über gut ausgebildete Mitarbeiter verfügen. Beteiligt war nicht nur die Westfälische Hochschule, Campus Bocholt, sondern auch die Radboud Universität in Nijmegen.



9. November 2018 Unternehmerfrühstück bei der Technischen Fachschule Anton Tijndik

Die technologischen Entwicklungen sind nicht aufzuhalten und der Fachkräftemangel wächst. Die Mitarbeiter müssen ihr Wissen immer auf dem neuesten Stand halten. Gelingt das nicht, kann es Folgen für den Erfolg von Unternehmen haben. Um dieses Problem zu lösen, ist eine gute Zusammenarbeit

zwischen Wirtschaft und Berufsbildung notwendig. Mike Broekhuizen, Leiter der Technischen Fachschule Anton Tijndik, und Horst ter Wilde, Leiter des Berufskollegs Bocholt-West, gingen näher auf die Rolle der Berufsbildung für Unternehmen ein.

Business im Nachbarland: Tipps von Experten

Das Internationale Netzbüro kommt – wie es der Name schon verrät – nicht ohne Netzwerk aus. Verschiedene Experten aus unterschiedlichen Branchen haben daher einen Beitrag zu den von uns organisierten Veranstaltungen geliefert. Sie gaben Tipps zu diversen Aspekten der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit.

Frederik Wanink, Gründer und Geschäftsführer DNL Contact (Steinfurt, D)

„Deutsche Unternehmer sollten sich in den Niederlanden viel öfter das niederländische Sprichwort ‚Nooit geschoten is altijd mis‘ (‚Wer nicht wagt, der nicht gewinnt‘) zu Herzen nehmen. Umgekehrt sollten niederländische Unternehmer in Deutschland das Sprichwort ‚Stetiger Tropfen höhlt den Stein‘ immer im Hinterkopf haben.“

Frank Wöbbeking, Gründer und Geschäftsführer mediamixx GmbH (Kleve, D)

„Wer im Nachbarland geschäftlich aktiv werden will, sollte zunächst prüfen, ob sein Produkt oder seine Dienstleistung überhaupt für den anderen Markt passt. Im zweiten Schritt sollte man sich über die Mediennutzung seiner Zielgruppe auf der anderen Seite der Grenze informieren. Die Unterschiede können erheblich sein. Erst dann sollte man einen Marketingplan entwickeln und konkrete Maßnahmen planen.“

José de Baan Strick Rechtsanwälte & Steuerberater

José de Baan, STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater (Kleve, D)

„Geschäftliche Beziehungen sind keine Einbahnstraße. Diese Erkenntnis ist in den Niederlanden tief verwurzelt. Deshalb ist es besonders wichtig, seinen Partnern Kontakte und Aufträge zu gönnen. Man öffnet seine Netzwerke und unterstützt sich gegenseitig. Langfristig erhält man genau das zurück, was man auch gegeben hat.“

Jürgen van Aalst, Geschäftsführer JAWS B.V. (Terborg, NL)

„Meine Erfahrung ist, dass der Nutzen der Zusammenarbeit um ein Vielfaches größer ist als die Vorurteile, die wir über den anderen haben – vor allem, wenn es gelingt, das Beste aus beiden Kulturen in einem Unternehmen zusammenzubringen.“

Jürgen van Aalst JAWS



Frederik Wanink
DNL Contact



Frank Wöbbeking
mediamixx



Das Internationale Netzwerkbüro: Fortsetzung folgt!

Nach zwei Jahren, die mit Unternehmertreffen, Matchmakings und Beratungsgesprächen gefüllt waren, kann das Internationale Netzwerkbüro auf eine erfolgreiche Projektphase zurückblicken. Seit dem Start Anfang 2017 wurden viele Unternehmen über die Grenzen hinweg miteinander in Kontakt gebracht. Sie lernten die geschäftlichen Unterschiede im jeweiligen Nachbarland kennen, fanden potenzielle Kooperationspartner und setzten teilweise erste Schritte in den neuen Markt. Doch die Arbeit des Internationalen Netzwerkbüros ist noch lange nicht beendet, es hat sich gerade in den Köpfen der Unternehmen etabliert. Deshalb wird das Internationale Netzwerkbüro in 2019 fortgeführt. Die Initiative dazu liegt in Händen der Gemeinde Oude IJsselstreek sowie der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt (Wirtschaftsförderung Bocholt). Dabei sind sie auf der Suche nach weiteren Partnern, mit denen sie das Internationale Netzwerkbüro weiterentwickeln können. Zugesagt hat bereits die Gemeinde Aalten, zudem laufen Gespräche mit den Gemeinden Winterswijk und Oost Gelre sowie weiteren Gemeinden in der Region Achterhoek.

„Wir haben in den vergangenen beiden Jahren so gut zusammengearbeitet und so viel voneinander gelernt, dass wir die Kooperation unbedingt fortsetzen wollen“, betont Projektleiterin Myriam Bergervoet von der Gemeinde Oude IJsselstreek. Wendelin Knuf, Projektleiter seitens der Wirtschaftsförderung Bocholt, sieht der Zukunft optimistisch entgegen. „Dass die deutsch-niederländische Kooperation auch auf kommunaler Ebene hohe Priorität genießt, zeigt sich daran, dass sechs niederländische und fünf deutsche Bürgermeister aus der Grenzregion Ende November 2018 ein Strategiedokument unterzeichnet haben mit dem Ziel, auf sechs Gebieten (u.a. Wirtschaft) grenzüberschreitend eng zusammenzuarbeiten.“ Die Dienstleistungen des Netzwerkbüros bilden hier eine perfekte Ergänzung, so Knuf. „Wir sind Ansprechpartner für alle Unternehmen in der Grenzregion,

die auf der konkreten Suche nach geschäftlichen Möglichkeiten im Nachbarland sind. Sie können sich bei uns kostenfrei und individuell beraten lassen sowie an Veranstaltungen über alle Fragen rund um das grenzüberschreitende Geschäftsleben teilnehmen.“ Neben der Suche nach neuen Kooperationen mit den Kommunen soll jedoch auch der Austausch mit anderen grenzüberschreitend tätigen Akteuren und Netzwerken intensiviert werden. „Beispiele sind neben der Grenzhoppers-Gruppe die GrenzInfoPunkte, die Handelskammern, die Euregio-Akademie Willem V, Leonardo da Vinci Innovation D/NL, das Technologiezentrum Achterhoek, die Unternehmervereinigungen in der Achterhoek, das ICER Innovationszentrum, der AIW Unternehmensverband, der Niederländisch-Deutsche Businessclub Kleve und viele andere“, erklärt Bergervoet.

Nicht zuletzt hat das Internationale Netzwerkbüro festgestellt, dass bei Unternehmen das Interesse an binationaler Zusammenarbeit sehr groß ist. „Darauf wollen wir mit unseren Angeboten aufbauen“, so Knuf. Auf lange Sicht eventuell sogar in Form eines deutsch-niederländischen Businessclubs in der Grenzregion. „Auf diese Weise könnten wir die lokale Wirtschaft noch stärker in unsere Aktivitäten einbeziehen, das Netzwerken vereinfachen und die Unternehmen noch enger zusammenbringen – und eine noch breitere Basis schaffen.“ Die Projektleiter haben eine gemeinsame Vision: „Lassen Sie uns die Grenzregion als Einheit betrachten. Das ist für beide Seiten eine Win-win-Situation.“

Impressum

Herausgeber:

Internationales Netzwerkbüro

Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing
Gesellschaft Bocholt mbH & Co. KG

Osterstr. 23
46397 Bocholt
www.bocholt.de

Gemeente Oude IJsselstreek
Postbus 42
7080 AA Gendringen
www.oude-ijsselstreek.nl

www.internationales-netzwerkbuero.de
www.internationaal-netwerkbureau.nl

Redaktion:

mediamixx GmbH
Tiergartenstraße 64
47533 Kleve

Frank Wöbbeking
Julian Binn
Corine Konings
www.mediatrix.eu

Gestaltung:

Atelier Rombold
Maren Rombold
Treppkesweg 136
47533 Kleve

Partner



Mit freundlicher Unterstützung durch:
www.deutschland-nederland.eu



Myriam Bergervoet • Projektleiterin
Gemeente Oude IJsselstreek
Staringstraat 25 • 7081 BN Gendringen
Tel. 0031 31 5292437
m.bergervoet@oude-ijsselstreek.nl



Wendelin Knuf • Projektleiter
Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing
Gesellschaft Bocholt mbH & Co. KG
Osterstraße 23 • 46397 Bocholt
Tel. 0049 2871 294933-20
knuf@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de



Ronald Cieraad • Matchmaker
Cieraad Project Support
De Breide 1 • 6983 HG Doesburg
Tel. 0031 6 40165267
ronald@cieraadps.nl