

VERSLAG

ROZ EVENT 'Ondernemen in Duitsland'

Woensdag
27 november
2013

Ondernemerscentrum H164,
Enschedeestraat 164
Hengelo



OOSTWERK

STRICK
Rechtsanwälte & Steuerberaters


EUREGIO



WORLD TRADE CENTER
TWENTE

 **PALIO**
INTERNATIONAL

Gothaer
Wir machen das.

THO
TAAL
servicebureau



partner in ondernemen

MASTERCLASS 1

Juridische valkuilen bij het zakendoen in Duitsland STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater

De Duitse markt groeit en dat is belangrijk voor Nederland. Duitsland is voor Nederland de 'toegang' tot de rest van de wereld. De Nederlands-Duitse handelsbetrekkingen zijn goed en daar kunnen Nederlandse ondernemers van profiteren. Maar hoe komt u op de Duitse markt terecht? Wat is de strategie? Alexander Cramer, *Rechtsanwalt*, wees de deelnemers op de succesfactoren en (juridische) valkuilen bij het oprichten van een vestiging in Duitsland. Investeren in een goede voorbereiding is van groot belang wanneer u als Nederlandse ondernemer 'over de grens' succes wilt boeken. Een goed begrip van de specifieke Duitse handelsregels en -wetten vormt de basis voor duurzaam zakelijk succes in Duitsland.

Er zijn verschillende strategieën om de Duitse markt te betreden:

> *Exporteren vanuit Nederland naar Duitsland*

Zorg er dan voor dat u weet met wie u zaken doet en leg alles schriftelijk vast.

> *Agenten / importeurs*

> *Duitse buitendienstmedewerker*

Dit is een betere keuze dan via een agent/importeur. Dit houdt wel in dat u te maken krijgt met de Duitse Werkgevers Wet en Duits arbeidsrecht.

> *Duitse Partner / Joint venture*

Vaak is de verdeling 50/50 tussen het Nederlandse en Duitse bedrijf. Dit kan problemen opleveren bij het eventueel uit elkaar gaan. Zorg er daarom voor dat alles goed is vastgelegd; van wie is het product, etc.

> *Nieuw opgerichte Duitse dochteronderneming*

Duitsers doen liever zaken met Duitsers. Daarom is het aan te raden een soort GmbH op te richten met een Duits adres. De Duitser moet zien en het gevoel krijgen dat het echt een Duits bedrijf is. Denk bij de oprichting van een Duitse onderneming onder andere aan de rechtsvorm, marketing, wet- en regelgeving, algemene voorwaarden, contracten, vergunningen, belasting, financiering van bedrijfsactiviteiten en natuurlijk aan de Duitse zakencultuur.

> *Overname Duits bedrijf*

Zorg ervoor dat u goed weet wat u wilt kopen en bekijk ook de risico's (contracten met medewerkers, fiscus, etc.). Koop eventueel alleen delen van het bedrijf.

MASTERCLASS 2

Ondernemen in Duitsland: tips en trucs uit de praktijk ROZ & Palio/Talentedpark Winterswijk

Waarom zakendoen in Duitsland? Duitsland ligt dichtbij en biedt kansen. Duitsland kent een grote afzetmarkt. Alleen de aan Nederland grenzende deelstaten Nordrhein Westfalen en Nedersaksen zijn samen al drie keer zo groot dan Nederland. De economie is stabiel en groeiende, er is een goede infrastructuur en er zijn geen invoerheffingen. De Duitse taal en cultuur zijn vergeleken met andere landen redelijk overeenkomstig.

Ga uw kansen op de Duitse markt onderzoeken en vervolgens benutten. Een goede voorbereiding is het halve werk; het vergroot de kans op slagen en helpt u de Duitse manier van zakendoen onder de knie te krijgen. Maak een exportplan en denk daarbij aan de strategische keuze, de interne en externe analyse, het invullen van de marketingmix, het in kaart brengen van de formaliteiten (wetten en regels, verzekeringen, belastingen) en het financiële plan. Gaat u vervolgens de Duitse markt op? Houd dan rekening met de omgangsvormen, hiërarchie, de focus op inhoud en detail, het vastleggen van afspraken en een goede beheersing van de Duitse taal.

Joris Mekenkamp, ondernemersadviseur bij het ROZ, bracht deze theorie onder de aandacht. Vervolgens vroeg hij Henk ten Dolle, eigenaar Palio, zijn praktijkervaringen te

delen. Henk vertelde waarom hij zaken wilde doen in Duitsland, hoe zijn voorbereiding verliep en hoe het nu gaat met zijn Duitse avontuur. Tot slot gaf hij de aanwezigen enkele tips mee, maar ook wat u vooral niet moet doen wanneer u zaken wilt doen in Duitsland.

MASTERCLASS 3

Hoe komt uw boodschap in Duitsland over? Cultuurverschillen als storende factoren in de zakelijke communicatie *servicebureau THOTAAL*

Duitsers doen graag zaken in het Duits en op z'n Duits. Hoewel Nederland en Duitsland buurlanden zijn, zijn er wel degelijk verschillen in bedrijfscultuur en denkwijze. En die kunnen storende factoren zijn in de communicatie. In deze masterclass ging Marita Tholey in op de verschillen in omgang met elkaar, de vergadercultuur, hiërarchie, taal, humor en verkoopargumenten. Wie deze verschillen kent en begrijpt heeft meer kans van slagen op de Duitse markt. Want succesvol zakendoen staat en valt met effectieve communicatie.

Duitsers en Nederlanders hebben verschillende eigenschappen. Duitsers zijn specialisten, idealistisch en meer gericht op de lange termijn. Zij wensen een goede prijs-kwaliteitsverhouding met de nadruk op kwaliteit. Nederlanders zijn ondernemers, pragmatisch en waarderen een goede prijs-kwaliteitsverhouding met de nadruk op prijs. Nederlanders willen aardig gevonden worden en het moet gezellig zijn. Duitsers willen vooral competent gevonden worden en gerespecteerd worden. Duitsers zijn van de details; gebruik geen zinnen als 'de details spreken we later wel' of 'het komt wel goed'. Duitse klanten waarderen Nederlandse leveranciers om hun flexibiliteit, oplossingsgerichtheid, meedenken en het beheersen van de Duitse taal. Duitse bedrijven hebben bij Nederlandse ondernemers moeite met de betrouwbaarheid en het nakomen van afspraken. Nederlandse ondernemers hebben volgens hen te weinig waardering voor details, te weinig focus op het opbouwen van een relatie en te veel focus op snelle business.

Zorg voor effectieve communicatie; stem uw communicatiemiddelen af op de Duitse markt en gebruik de juiste verkoopargumenten.

MASTERCLASS 4

Oprichting van een bedrijf of vestiging in Duitsland *STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater*

Het oprichten van een bedrijf of vestiging in Duitsland moet een bewuste keuze zijn. Een goede voorbereiding is een must. Denk hierbij aan de inrichting van het verkoopkantoor, de marktbenadering en de productielocatie (belasting van gemeente verschilt nogal eens). Bijkomstig voordeel is dat u in Duitsland ten opzichte van Nederland goedkoper industriegrond kunt aankopen.



U kunt als bedrijf ook gebruik maken van een postadres in Duitsland. Houd er dan rekening mee dat de Belastingdienst u ziet als ondernemer in Duitsland met de daarbij behorende belastingplicht. Het is niet aan te bevelen, want Duitse zakenmensen vinden vertrouwen ontzettend belangrijk. Als ze merken dat ze zaken doen met een postadres, vinden ze dat niet prettig. Bij structurele bedrijfsactiviteiten is het advies om een Duits bedrijf op te richten. Alexander Crämer besprak alle ondernemersvormen, waarbij de GmbH (de bv) het meest uitgelicht werd.

Voor het opstarten van een GmbH moet u een plan van aanpak maken. U moet nagaan of u een vergunning moet aanvragen. Wanneer u start als ambacht of als uitzendbureau heeft u al een vergunning nodig. Als ambacht heeft u het diploma Mäister nodig. Als Nederlander kunt u een uitzonderingsvergunning krijgen. Dan moet u een EG-verklaring opvragen bij de KvK waarin staat dat u al minimaal 2 jaar in dat vak hebt gewerkt. De reden hiervan is het waarborgen van de kwaliteit. Vergunningen dienen ook vooraf geregeld te worden, achteraf zijn de kosten veel hoger.

Verdere onderwerpen die belangrijk zijn bij het plan van aanpak van een GmbH zijn firma, zetel, doelstelling van de vennootschap, aandeelhouders, hoogte stamkapitaal en directeuren. Als u een GmbH opricht, moet het onder een andere werkmaatschappij gehangen (structuur) worden.

Zijn er meerdere aandeelhouders? Dan moet u enkele zaken goed regelen zoals statuten toestemmingsplicht, recht op voorkoop (opties), intrekken van aandelen, waardebeoordeling van aandelen, opzeggen van vennootschap en arbitrageclausule. Het voordeel van een GmbH ten opzichte van de Nederlandse BV is dat er geen minimumsalaris voor de directeur opgegeven hoeft te worden.

MASTERCLASS 5

Administratie en verzekeringen: goede basis voor ondernemen in Duitsland Oostwerk administratief bedrijf & Gothaer Versicherungen

Peter Veldhuis en Cees van 't Veer, beiden werkzaam bij Stichting Oostwerk, gaven de geïnteresseerden tijdens de workshop uitleg over de verschillen in het fiscale stelsel tussen Duitsland en Nederland. Zo werd ingegaan op de BTW/Mehrwertsteuer en de inkomstenbelasting (Einkommensteuer). In de praktijk blijkt het soms best lastig te zijn om erachter te komen waar u nu belastingplichtig bent. Stel dat u in Nederland woont en u heeft een bedrijf in Duitsland, of andersom. En hoe zit het als u de helft van de week in Duitsland woont bij de Duitse vestiging van uw bedrijf en de rest van de week in Nederland woont dichtbij uw Nederlandse vestiging? En dan kent Duitsland ook nog bijzondere vormen van belasting zoals bedrijfsbelasting (Gewerbsteuer) en kerkbelasting (Kirchensteuer). Tijdens de workshop kwamen al deze onderwerpen aan bod.

Henk-Jan Morsink, werkzaam bij Gothaer Versicherungen, geboren Twentenaar maar al jarenlang woonachtig en werkzaam in Duitsland, gaf uitleg over Duitse verzekeringen. Er zijn op dit gebied veel overeenkomsten tussen Duitsland en Nederland, maar zeker ook verschillen. Zo is de zorgverzekering in Duitsland veel duurder dan in Nederland. Ook kent Duitsland wat meer een claimcultuur dan Nederland. Als u bij hevige sneeuwval de stoep van uw (vakantie)woning niet schoonveegt en iemand glijdt uit voor uw deur, dan loopt u in Duitsland het risico aansprakelijk te worden gesteld omdat u verplicht bent uw stoep vrij te houden van sneeuw en ijs. Overigens is dit in Nederland ook het geval, alleen worden er nauwelijks claims voor ingediend. Henk-Jan wist dankzij zijn jarenlange ervaring de aanwezigen goed te informeren over de verzekeringsmaterie.

MASTERCLASS 6

Starten in Duitsland: van plan tot eerste opdracht *WTC Twente*

Deze masterclass omvatte de relevante aspecten voor een succesvolle start in ons buurland Duitsland. Waar bent u goed in en wat kunt u daarmee in Duitsland bereiken? Om een antwoord te krijgen op deze vraag is de SWOT-analyse van de organisatie, zowel intern als extern, van groot belang. Past export in uw ondernemingsdoelstelling? Is de organisatiestructuur geschikt voor export? Is er budget om de grens over te gaan? Is het product geschikt voor export? Naar aanleiding van deze vragen en een kosten-baten analyse moet u afwegen of zakendoen in het buitenland geschikt is voor uw bedrijf en product/dienst.

Bij gebleken geschiktheid gaat u over tot de volgende stap. Welk land en/of welke markten kiest u? Maak een analyse van uw thuismarkt, maar ook van de macro- en meso-omgeving. Heeft u de keuze voor een land gemaakt? Dan kunt u overgaan tot de operationele uitwerking. Welke (verkoop)partners worden ingezet en welke entreestrategie hoort hierbij? Bepaal de marketingmix, stel het budget vast en stel een actieplan op. Jan Temmink, CMP, sloot de masterclass af. Hij vertelde waarom Duitsland een goede keuze is als exportland en hoe cultuurverschillen benut kunnen worden. Hij benoemde succesfactoren en cruciale keuzes die van belang zijn bij zakendoen in Duitsland.

MASTERCLASS 7

Gevolgen van ondernemen in Duitsland voor de sociale zekerheid *Euregio*

Hoe zit het met uw ziektekostenverzekering wanneer u als ondernemer in Duitsland werkzaam bent? Wat zijn de gevolgen wanneer u in beide landen werkt? Wat gebeurt er met uw oudedagsvoorziening als u in Duitsland gaat werken? Als u niet verzekerd bent voor de sociale verzekeringen, hoe moet u dat dan oplossen? Op deze vragen en meer gaf adviseur Herman Lammers van Euregio antwoord.

Werknemerschap gaat voor zelfstandigheid bij de bepaling onder welke wetgeving u valt betreffende de sociale zekerheid. Europese wetgeving overruled hierbij de landelijke wetgeving. Wat betreft de sociale verzekering bent u verzekerd in het land waarin u werkt. Wanneer valt u onder de Duitse sociale zekerheid: meer dan 75% van uw werkzaamheden vinden plaats in Duitsland en minder dan 25% in Nederland. In dat geval bouwt u ook geen AOW meer op. Duitsland kent geen volksverzekering, dit moet u zelf regelen. Duitsland kent geen wettelijk pensioensysteem. In Nederland bouwt u een vast pensioen op, in Duitsland hangt het af van de inleg. Deze en meer onderwerpen kwamen aan bod.



MASTERCLASS 8

Bouwopdrachten en -projecten in Duitsland STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater

De Duitse bouwbranche is booming; 'over de grens' worden nog opdrachten verstrekt. Vooral voor ondernemers die nieuwe markten willen aanboren liggen hier kansen. Maar werk uitvoeren in Duitsland betekent wel rekening houden met de vaak iets andere regelgeving. Alle relevante vraagstukken waarmee u als bouwondernemer of installatiebedrijf te maken krijgt bij het uitvoeren van werkzaamheden in Duitsland, kwamen aan de orde. Het is belangrijk dat u weet wat er in een contract staat en of u aan de verplichtingen kunt voldoen.

Alexander Cramer gaf uitleg over het meedingen naar en het uitvoeren van bouwprojecten, de beginselen van de Duitse VOB/B (algemene verdragsvoorwaarden voor de uitvoering van bouwwerkzaamheden) en de voorwaarden voor de inschrijving bij het Duitse ambachtenregister (*Handwerksrolle*).

PANELDISCUSSIE

Duitse en Nederlandse bestuurders over het belang van grensoverschrijdend ondernemen

In een interviewronde onder leiding van Bert Otten Otten (vice-voorzitter PvdA en voormalig wethouder Hengelo) gaven een aantal Duitse en Nederlandse bestuurders hun visie op het thema 'Ondernemen in Duitsland'. Wat is het belang van grensoverschrijdend ondernemen voor de regionale economie? In het panel:

- > Sander Schelberg, burgemeester gemeente Hengelo
- > Pieter van Zwanenburg, lid Dagelijks Bestuur Regio Twente, portefeuille Economische Zaken en wethouder gemeente Hof van Twente
- > Yuri Liebrand, wethouder gemeente Oldenzaal
- > Volker Pannen, burgemeester Bad Bentheim
- > Sonja Jürgens, burgemeester Gronau
- > Andrea Severiens, Kreishandwerkerschaft Borken

Enkele interessante constatering en conclusies die tijdens de discussie naar voren kwamen:

- > Beide Duitse burgemeesters, Volker Pannen en Sonja Jürgens, bevestigden dat er voldoende werkgelegenheid over de grens is, bijvoorbeeld in de bouw, waar Nederlandse bedrijven maar ook werknemers van kunnen profiteren.
- > We zien dat een flink aantal Nederlanders in Duitsland werkt, maar ze maken nog steeds voornamelijk gebruik van de voorzieningen in Nederland.
- > Het aantal Nederlanders dat in Duitsland woont neemt toe. In 2000 woonden in Bad Bentheim 600 Nederlanders. Inmiddels is dit aantal gestegen naar 2000.
- > In Gronau is de Nederlandse taal opgenomen in het basispakket op scholen. Het aantal studenten dat Nederlands spreekt is flink toegenomen. In Nederland daarentegen neemt het aantal Duitssprekende studenten veel minder snel toe.

Zowel de Duitse als Nederlandse bestuurders gaven aan graag met elkaar om tafel te willen om te bekijken hoe grensoverschrijdend ondernemerschap, maar ook werken in loondienst over de grens gestimuleerd kan worden.