



Mittelstandsinitiative
BeNeLux-NRW

Märkte in Bewegung –
Ihr Weg in die Nachbarländer

Perspektiven für den Mittelstand im Benelux-Raum

Die 2013 gegründete „Mittelstandsinitiative BeNeLux-NRW“ soll die engen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Nordrhein-Westfalen und seinen Nachbarländern Niederlande, Belgien und Luxemburg für kleine und mittlere Betriebe in NRW öffnen und besser nutzbar machen. Mit praxisnahen Hilfestellungen und unbürokratischer Unterstützung teilen Berater und Unternehmer ihre Erfahrungen und bilden so einen einzigartigen Wissenspool für die Erschließung neuer Märkte.

In der durch ihre Wirtschaftskraft und Vielfalt geprägten Region liegen enorme Potenziale, die nur gemeinsam ausgeschöpft werden können. Das viel beschworene Schlagwort der Synergie – in der Initiative findet es seine Entsprechung im wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen.

Die vorliegende Broschüre zeigt die Chancen auf, die grenzüberschreitende Kooperationen bieten. Hierin sowie auf dem Portal der Mittelstandsinitiative BeNeLux-NRW unter www.mi-benelux-nrw.de finden Sie zudem Ansprechpartner, die Sie auf Ihrem Weg in die Benelux-Länder begleiten.

Ich lade Sie herzlich dazu ein, diese Angebote zu nutzen.

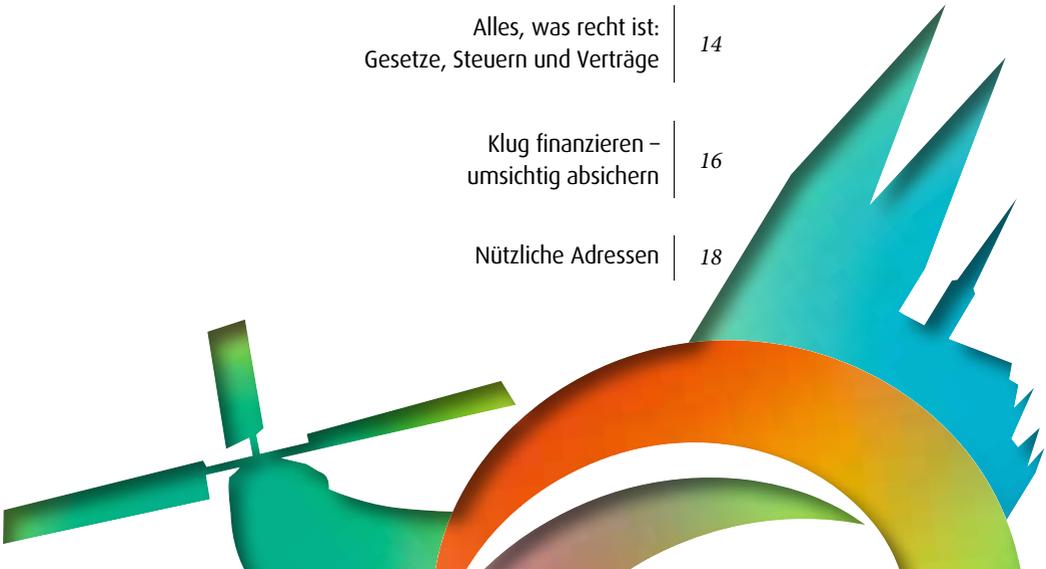


Garrelt Duin,
*Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie,
Mittelstand und Handwerk des Landes
Nordrhein-Westfalen*



Inhalt

Perspektiven für den Mittelstand im BeNeLux-Raum	2
Erfolgsbeispiel: Terhalle Holzbau	4
Grenzenlose Geschäfte in der Region BeNeLux-NRW	6
Aus der Praxis der Außenwirtschaftsberatung	8
Die ersten Schritte: Informationen sammeln – Grundlagen schaffen	10
Kontakte und Networking – das A und O für Ihren gelungenen Start	12
Alles, was recht ist: Gesetze, Steuern und Verträge	14
Klug finanzieren – umsichtig absichern	16
Nützliche Adressen	18



Erfolgsbeispiel: Terhalle Holzbau



Dicke Fische in der VIP-Lounge

Josef Terhalle gründete das Unternehmen Terhalle Holzbau im Jahr 1986 zunächst als kleine Zimmerei mit drei Mitarbeitern auf dem elterlichen Hof in Ahaus-Ottenstein, wenige Kilometer von der niederländischen Grenze entfernt.

Ohne das frühe Engagement im Ausland hätte das Unternehmen sicher nicht den rasanten Wachstumskurs der letzten Jahre einschlagen können. Bis zu dreißig Prozent des Jahresumsatzes von etwa 35 Mio. Euro erwirtschaftet es inzwischen jenseits der Grenze und beschäftigt heute mehr als 200 Mitarbeiter. Aufgrund steigender Nachfrage nach Tischlerarbeiten eröffnete Terhalle schon wenige Jahre nach dem Start zusätzlich eine eigene Schreinerei. Mit der Erstellung und Montage der ersten Häuser in Holzrahmenbauweise wurde dann 1992 begonnen. Abgerundet wird die Produktpalette heute mit der Herstellung von Fenstern, Fassaden und der Errichtung schlüsselfertiger Gebäude.

„In den Niederlanden erzielen wir den größten Umsatz im hochwertigen Baubereich“, sagt Josef Terhalle. Seine Kundschaft reicht vom Privatkunden bis zum öffentlichen und industriellen Sektor, das Angebot vom komplexen Holzrahmenbau-Entwurf bis zur Dachkonstruktion für ein reetgedecktes Haus, die durch seine Zimmerei errichtet wird. Einen „dicken Fisch“ zog das Familienunternehmen im Nachbarland kürzlich mit dem Ausbau der 2.000 Quadratmeter großen VIP-Lounge im hochmodernen Fußballstadion des niederländischen Erstligisten FC Twente Enschede an Land.

Sprachprobleme mit seinen niederländischen Kunden kennt Terhalle nicht. Im Grenzbereich sprechen so gut wie alle das „Münsterländer Platt“ oder einen dem Niederländischen ähnlichen Dialekt. „Im Großraum Amsterdam kommt man allerdings ohne Englisch-Kenntnisse nicht weiter“, erläutert Terhalle, der intern auch Niederländisch-Kurse zur Fortbildung initiiert. Schon seit vielen Jahren ermuntert der Chef seine Auszubildenden im Rahmen eines Lehrlingsaustauschs zudem, Erfahrungen im Ausland zu sammeln, außer in den Niederlanden inzwischen sogar in Finnland, Frankreich oder Skandinavien.

Ganz wichtig ist dem Vorstandsmitglied des Innungsverbands des Zimmerer- und Holzbaugewerbes Westfalen und Mitbegründer der Zimmerer-Innung Borken auch das Verständnis der Mentalität der niederländischen Nachbarn. Deshalb lädt Terhalle die Bauleiter seines niederländischen Partnerunternehmens regelmäßig zu geselligen Gemeinschaftsabenden mit seinen Mitarbeitern ein. Bei einem Gläschen Münsterländer Korn verflüssigt sich dann so manches Missverständnis wie im Flug.

Grenzenlose Geschäfte in der Region BeNeLux-NRW

BeNeLux: Ein attraktiver und vielfältiger Markt, ebenso chancenreich wie erreichbar für den deutschen Mittelstand. Für NRW spielt die Region eine Schlüsselrolle beim Export. Rund ein Viertel aller deutschen Ausfuhren nach Belgien, Luxemburg und in die Niederlande stammt aus Nordrhein-Westfalen. 2012 bezogen unsere Nachbarn Waren im Gesamtwert von über 32 Mrd. Euro aus NRW – Tendenz steigend.

Niederlande

16 Mio. Einwohner
41.548 km² Fläche
€ 600,6 Mrd. BIP
€ 19,81 Mrd. Einfuhren aus NRW

*An dieser Stelle liegt eine Karte mit aktuellen Veranstaltungen für Unternehmen mit BeNeLux-Bezug bei. Eine aktuelle Version erhalten Sie regelmäßig unter:
www.mi-benelux-nrw.de*

Belgien

11 Mio. Einwohner
30.528 km² Fläche
€ 376,23 Mrd. BIP
€ 11,04 Mrd. Einfuhren aus NRW



Nordrhein-Westfalen

17 Mio. Einwohner

34.097 km² Fläche

€ 582,1 Mrd. BIP

Luxemburg

537.039 Einwohner

2.586 km² Fläche

€ 44,42 Mrd. BIP

€ 1,28 Mrd. Einfuhren aus NRW

Aus der Praxis der Außenwirtschaftsberatung



„Eine Tasse Kaffee wirkt manchmal Wunder ...“

Wolfram Lasseur kennt die Tipps und Tricks für erfolgreiche Geschäfte in BeNeLux aus dem Effeff. Er ist Referent für Außenwirtschaft bei der IHK Mittlerer Niederrhein und weiß: vieles läuft auch auf der informellen Ebene. Darum sorgt er mit seinem Team für einen regen Austausch zwischen Unternehmern aus BeNeLux und NRW.

Kontakte auf informeller Ebene

Eine Tasse Kaffee kann auch das Geschäft beleben, zumindest, wenn sie beim „Open Coffee Brüggen“ serviert wird – einer erfolgreichen Netzwerkveranstaltung im Grenzgebiet. „Persönliche Kontakte, die auf einer informellen Ebene geknüpft werden, münden nicht selten in langfristigen Geschäftsbeziehungen“, so der Auslandsexperte. Das Open-Coffee-Konzept ist so einfach wie bestechend: Regelmäßig treffen sich Unternehmer und Geschäftsleute auf eine Tasse Kaffee oder Tee. Die Kosten dafür werden von einem Sponsor übernommen. Im Gegenzug präsentiert er sein Unternehmen vor den Teilnehmern. Lasseur rät, bei der IHK nach Terminen ähnlicher Events zu fragen: „Schneller und unkomplizierter kommt man nicht in Kontakt.“

Warum auf eigene Faust, wenn es doch im Team geht

Seit über dreißig Jahren berät Wolfram Lasseur Unternehmer beim Aufbau ihres Auslandsgeschäfts und ein Ende ist nicht in Sicht: „Ich mache weiter, solange es mir Spaß macht!“ Er stammt aus Mönchengladbach, „fast in Holland, gefühlt gab es dort nie eine Grenze“. Dennoch: Auch wer im nahen Nachbarland Dienstleistungen erbringen will, sollte nicht auf Expertenwissen und die Erfahrungen anderer Unternehmer verzichten. „Die rechtlichen und steuerlichen Regelungen sind zu unterschiedlich, die möglichen Geldbußen zu hoch, als dass man den ersten Schritt auf eigene Faust versuchen sollte“, rät der Experte. Eine Zusammenarbeit mit Unternehmen vor Ort hilft, diese Klippen zu umschiffen. „Die Kammern helfen gerne bei der Suche nach möglichen Partnern“, so Lasseur.

Business-Matching: Speed Dating für Unternehmer

Jeder Unternehmer kann bei seiner Kammer individuelle Beratungen in Anspruch nehmen, vor allem die gemeinsam mit der niederländischen Kamer van Koophandel organisierten populären Beratertage helfen weiter. Häufig wird der Berater dabei mit sich ähnelnden Fragestellungen konfrontiert. Dies nimmt der Auslandsexperte zum Anlass, entsprechende Informationsangebote zu unterbreiten. Vor allem das bereits viermal veranstaltete Deutsch-Niederländische Wirtschaftsforum nutzen viele Unternehmen, um sich bei Juristen, Steuerberatern und anderen Experten in wenigen Stunden komprimiert Ratschläge zu holen. Die Resonanz ist hoch – 600 Teilnehmer besuchten das Forum im November 2013. Attraktiv ist diese Veranstaltung auch wegen der „Business-Matchings“, bei denen Unternehmer aus den Niederlanden und Deutschland in kurzer Zeit untereinander austauschen, was sie suchen und zu bieten haben. „Freunde treffen und Kooperationen fördern“ lautete das Motto des Forums, wobei der Kooperationsbegriff durchaus weitgefasst ist: „Die Niederländer sind erfahrene Handelsleute mit guten internationalen Beziehungen, von denen auch deutsche Unternehmer profitieren können.“



Die ersten Schritte: Informationen sammeln – Grundlagen schaffen

Gut informiert ist halb gewonnen! Wer sich gründlich vorbereitet, erzielt auf dem neuen Markt schneller Erfolge – ob in Belgien, den Niederlanden oder Luxemburg. Anlaufstellen und Geschäftskontakte, unterschiedliche Gepflogenheiten im Zielland, Rechtsfragen oder was auch immer Sie zum erfolgreichen Start im BeNeLux-Raum benötigen: Profitieren Sie als Unternehmer von den Experten im landesweiten Netzwerk der Außenwirtschaft.

Ein starkes Team für Ihre Geschäfte im BeNeLux-Raum

Einen breit gefächerten Service – von der ersten Information bis zur fundierten Beratung – bieten Ihnen die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern des Landes, die beiden Auslandshandelskammern für die Niederlande sowie Belgien und Luxemburg sowie Verbände, Cluster und viele weitere Initiativen. Sie sind zudem eingebunden in ein dichtes Netzwerk von in- und ausländischen Experten – angefangen bei geeigneten Dolmetschern und Übersetzern über Rechts- und Steuerexperten bis hin zu Kreditinstituten. Vielfältige Beratungsangebote zu Finanzierungsfragen sowie konkrete Finanzierungshilfen und Förderungen bietet Ihnen die NRW.BANK. Zentrale Kontaktadressen finden Sie ab Seite 18.

Eine fundierte externe Beratung verbessert nicht nur Ihre Chancen beim Markteintritt, sondern auch bei den Banken. Häufig ist sie sogar Voraussetzung für die Kreditvergabe.

Expertentipps und Austausch: Info-Veranstaltungen in Nordrhein-Westfalen

Workshops, Seminare, Berater- und Außenwirtschaftstage oder Business-Frühstücke: NRW-weit werden Veranstaltungen zu den drei Ländern sowie zu verschiedenen Branchen und Themen angeboten. Übrigens: Nutzen Sie diese Angebote gezielt zum Austausch mit anderen Unternehmern. Bauen Sie ruhig Ihr eigenes Netzwerk auf – passgenau abgestimmt auf Ihren Bedarf. Weitere Tipps zu wertvollen Kontakten finden Sie auf der nächsten Seite.

Der ExportNavigator auf dem Online-Portal www.nrw-international.de führt Sie Schritt für Schritt zu allem, was Sie über grenzüberschreitende Geschäfte wissen müssen. Die Datenbank des Portals bietet Ihnen zudem einen umfassenden Überblick über nationale und internationale Veranstaltungen sowie die Messebeteiligungen und Unternehmerreisen im Rahmen der NRW-Außenwirtschaftsförderung.



Kontakte und Networking – das A und O für Ihren gelungenen Start

Erfahrene Exporteure wissen: Gute Kontakte sind wertvoll – allerdings für ein einzelnes Unternehmen oft schwierig zu finden. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, die sich Ihnen bieten. Welche dies sind, erfahren Sie hier.

Eindrücke aus erster Hand – Unternehmerreisen und Messen

Einen neuen Markt erkunden, erste Kontakte knüpfen, ein Gefühl für die Bedürfnisse Ihrer Kunden entwickeln, die Chancen des eigenen Angebots ausloten – das gelingt Ihnen am besten direkt vor Ort. Die ideale Eintrittskarte für Ihr Unternehmen auf einem ausländischen Markt: eine Messe, Kooperationsbörse, Fachveranstaltung oder Unternehmerreise mit dem Ziel Belgien, Niederlande oder Luxemburg.

Kooperations- und Geschäftspartner: Ihr direkter Weg zu lohnenden Kontakten

Potenzielle Partner lassen sich auf viele Arten finden: auf Veranstaltungen, Messen, Branchentreffen, in Businessclubs oder durch Vermittler. Auch bestehende Netzwerke eignen sich bestens zur Gewinnung neuer Kontakte. Kooperationen oder Geschäfte, die durch persönliche Verbindungen zustande kommen, bieten immer die größte Aussicht auf Erfolg. Viele Kammern unterhalten eigene Betriebsdatenbanken oder Betriebsinformationssysteme für eine passgenaue Recherche. Ein hervorragender Weg sind zudem elektronische Marktplätze im Internet wie die Export Community des Außenwirtschaftsportals des Bundes unter www.ixpos.de. Weitere Angebote für Ihre Geschäftspartner-Suche finden Sie auf Seite 22.

Andere Länder, andere Sitten – auch bei Nachbarn

Selbst unter direkten Nachbarn gibt es Unterschiede in der Businesskultur. Achten Sie auf die jeweiligen Gepflogenheiten. Das schafft Vertrauen und verhindert Missverständnisse beim Start. Ein guter ‚Eisbrecher‘ ist zudem, wenn Sie zumindest einige Worte in der Landessprache beherrschen. Viele Partner des Netzwerkes Außenwirtschaft bieten entsprechende praxisnahe Sprachkurse an – oft sogar branchenbezogen.

Oft unterschätzt: Auch im BeNeLux-Raum selbst gibt es große Unterschiede im Miteinander. In Luxemburg achtet man besonders auf gute Umgangsformen und ein zurückhaltendes Auftreten. Der Beginn von Geschäftskontakten verläuft eher formal. In den Niederlanden ist man hingegen schnell beim ‚Du‘. Das ist aber nicht zu vergleichen mit einem ‚Du‘ bei uns. Im dreisprachigen Belgien ist die richtige Sprachwahl übrigens ein sensibles Thema.



Alles, was recht ist: Gesetze, Steuern und Verträge

Auch bei Geschäften mit den Ländern des BeNeLux-Raumes sind eine Vielzahl rechtlicher Bestimmungen und formaler Regelungen zu berücksichtigen. Wichtig ist es, hier den Überblick zu behalten. Wann ist zum Beispiel ein Vertrag im jeweiligen Land gültig und „wasserdicht“, welche Zahlungs- und Lieferbedingungen gelten dort? Wann gilt das Arbeitnehmerentsende-Gesetz? Welche Besonderheiten müssen Sie bei Mindestlohn oder Urlaubsregelungen beachten?

Auf klarer Basis starten

Die Zusammenarbeit mit Ihren Partnern in Belgien, den Niederlanden oder Luxemburg sollten Sie eindeutig regeln, um allen Beteiligten Rechtssicherheit zu geben. Auch wenn am Anfang einer Geschäftsbeziehung häufig eine informelle Kooperation steht, schaffen Sie mit einer vertraglichen Grundlage die Basis für eine Win-win-Situation, von der beide Seiten profitieren.

Steuern: Wegweiser nutzen

Den richtigen Weg aus dem Steuerlabyrinth der Länder Belgien, Niederlande und Luxemburg sollten Sie sich von einem Steuerberater zeigen lassen – am besten von Beginn an. Allgemeine Fragen zum grenzüberschreitenden Steuerrecht in Belgien und den Niederlanden beantwortet die Finanzverwaltung NRW unter der kostenfreien Servicenummer 0800 1011352 (Team GW0). Auch die Finanzverwaltungen der einzelnen Länder informieren Sie umfassend im Internet – zum Teil sogar in deutscher Sprache.

Arbeits- und Gewerberecht: Nicht auf die leichte Schulter nehmen

Auch wenn es um arbeits-, sozialversicherungs- oder gewerberechtliche Regelungen geht, gilt es, einige wichtige Unterschiede zu beachten. So ist zum Beispiel bei der Erbringung von Dienstleistungen in Luxemburg eine Meldung vor Beginn der Tätigkeit erforderlich – jedenfalls bei Vorhaben im Bereich Handwerk, Bau oder Industrie. Ausländische Unternehmer, die in Belgien Arbeitnehmer beschäftigen, müssen diese bereits vorab registrieren. Diese sogenannte „Limosa-Meldung“ – unter www.limosabe.be – gilt auch für Selbständige, selbst wenn sie sich nur vorübergehend in Belgien niederlassen. Die Sätze für Sozialabgaben unterscheiden sich von Land zu Land. Sie werden unter Umständen am Ort der Leistungserbringung fällig – also im Ausland.

Holen Sie sich von Anfang an einen fachkundigen Experten Ihrer Kammer mit ins Boot, der Sie bei allen Schritten in den BeNeLux-Ländern begleitet.

Für Arbeitnehmer bietet das Grenzpendlerportal www.grenzpendler.nrw.de Informationen und Ansprechpartner zu allen Fragen um grenzüberschreitendes Arbeiten.



Klug finanzieren – umsichtig absichern

Neue Märkte in den BeNeLux-Ländern zu erschließen lohnt sich – ist aber auch mit Investitionen und finanziellen Risiken verbunden. Mit zahlreichen Förderprogrammen erleichtern das Land Nordrhein-Westfalen, der Bund und die Europäische Union daher das grenzüberschreitende Engagement mittelständischer Unternehmen. Die Bandbreite reicht von der Kostenübernahme bei Beratungsleistungen bis zur maßgeschneiderten Exportfinanzierung.

Den Überblick behalten: Förderlotsen bieten erste Orientierung

Ideal zur ersten Orientierung: der Förderlotse auf www.nrwbank.de sowie die Online-Förderdatenbank des Bundes auf www.ixpos.de. Sie bieten Ihnen einen umfassenden Überblick über die vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten und Förderangebote. Bei der Auswahl des passenden Förderangebots für Ihr Unternehmen sowie bei der Antragstellung unterstützen Sie auch die Außenwirtschaftsberater Ihrer IHK und Handwerkskammer.

Finanzieren und Absichern: Ein breites Angebot für Ihren Bedarf

Die Experten Ihrer Hausbank oder der NRW.BANK informieren Sie zudem, wie Sie Ihre Exporte finanzieren und absichern können – abgestimmt auf Ihre individuelle Situation und Risikobereitschaft. Zur Finanzierung Ihrer Aktivitäten in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg stehen Ihnen unter anderem die Förderprogramme NRW.BANK.Ausland Export und NRW.BANK.Ausland Invest zur Verfügung. Zentrale Anlaufstelle für die Unternehmen ist die Abteilung EU- und Außenwirtschaftsförderung der NRW.BANK. Sie vermittelt Ihnen darüber hinaus auch Informationen, Kontakte und Ansprechpartner in Ihrem Zielland.

Förderberatung der Europäischen Union: Spezialisierte Beratung

Neben Ihren Ansprechpartnern bei den Kammern bieten auch weitere Partner des Netzwerks von NRW.International spezialisierte Beratungen an – zum Beispiel NRW.Europa zu Finanzierungsfragen oder Förderprogrammen der Europäischen Union (EU). Es lohnt sich, auch diese zu nutzen. Informationen und Beratung hierzu bietet NRW.Europa: www.nrw-europa.de.

Das grenzüberschreitende Regionalprojekt „2 connect business“ berät kleine und mittlere Unternehmen in der Euregio Rhein-Waal sowie einigen angrenzenden Gebieten kostenfrei und individuell in allen Fragen rund um deutsch-niederländische Geschäftsbeziehungen.

Nützliche Adressen

Industrie- und Handelskammern

IHK Aachen

Frank Malis
Tel. (0241) 4460-223
frank.malis@aachen.ihk.de
www.aachen.ihk.de

IHK Arnsberg, Hellweg-Sauerland

Klaus Wälter
Tel. (02931) 878-141
waelter@arnsberg.ihk.de
www.ihk-arnsberg.de

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Harald Grefe
Tel. (0521) 554-230
h.grefe@bielefeld.ihk.de
www.bielefeld.ihk.de

IHK Bonn/Rhein-Sieg

Alina Turnwald
Tel. (0228) 2284-144
E-Mail: turnwald@bonn.ihk.de
www.ihk-bonn.de

IHK Lippe zu Detmold

Andreas Henkel
Tel. (05231) 7601-21
henkel@detmold.ihk.de
www.detmold.ihk.de

IHK zu Dortmund

Wulf-Christian Ehrich
Tel. (0231) 5417-246
w.ehrich@dortmund.ihk.de
www.dortmund.ihk.de

IHK zu Düsseldorf

Dr. Gerhard Eschenbaum
Tel. (0211) 3557-220
eschenbaum@duesseldorf.ihk.de
www.duesseldorf.ihk.de

Niederrheinische IHK Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg

Dr. Thomas Hanicke
Tel. (0203) 2821-284
hanicke@niederrhein.ihk.de
www.ihk-niederrhein.de

IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Veronika Lühl
Tel. (0201) 1892-243
veronika.luehl@essen.ihk.de
www.essen.ihk24.de

Südwestfälische IHK zu Hagen

Frank Herrmann
Tel. (02331) 390-220
herrmann@hagen.ihk.de
www.hagen.ihk.de

IHK zu Köln

Alexander Hoeckle
Tel. (0221) 1640-550
alexander.hoeckle@koeln.ihk.de
www.ihk-koeln.de

IHK Mittlerer Niederrhein Krefeld-Mönchengladbach-Neuss

Stefan Enders
Tel. (02131) 9268-562
enders@neuss.ihk.de
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

IHK Mittleres Ruhrgebiet

Dr. Hans-Peter Merz
Tel. (0234) 9113-133
merz@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

IHK Nord Westfalen

Prof. Dr. Bodo Risch
Tel. (0251) 707-298
risch@ihk-nordwestfalen.de
www.ihk-nordwestfalen.de

IHK Siegen

Manuela Haase
Tel. (0271) 3302-154
manuela.haase@siegen.ihk.de
www.ihk-siegen.de

IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

Hugo Sattler
Tel. (0202) 2490-500
h.sattler@wuppertal.ihk.de
www.wuppertal.ihk24.de

Handwerkskammern und Fachverbände

HWK Aachen

Peter Havers
Tel. (0241) 471-180
peter.havers@hwk-aachen.de
www.hwk-aachen.de

HWK Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld

Kerstin Naumann
Tel. (0521) 5608-414
kerstin.naumann@handwerk-owl.de
www.handwerk-owl.de

HWK Dortmund

Gabriele Röder-Wolff
Tel. (0231) 5493-406
gabriele.roeder-wolff@hwk-do.de
www.hwk-do.de

HWK Düsseldorf Handwerkszentrum Ruhr

Marie-Theres Sobik
Tel. (0208) 82055-58
marie.sobik@hwk-duesseldorf.de
www.hwk-duesseldorf.de

Nützliche Adressen

HWK zu Köln

Geschäftsstelle Bonn
Bernd Krey
Tel. (0228) 60479-90
krey@hwk-koeln.de
www.hwk-koeln.de

HWK Münster

Dr. Willi Quandt
Tel. (0251) 5203-208
willi.quandt@hwk-muenster.de

HWK Münster in der Emscher-Lippe-Region

Martin Hellmich
Tel. (0209) 38077-31
martin.hellmich@hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

HWK Südwestfalen

Ulrich Dröge
Tel. (02931) 877-116
ulrich.droege@hwk-suedwestfalen.de
www.hwk-suedwestfalen.de

LFH – Unternehmerverband Handwerk NRW e. V.

Dr. Frank Wackers
Tel. (0211) 300652-13
wackers@lfh-nrw.de
www.lfh-nrw.de

Fachverband des Tischlerhandwerks Nordrhein-Westfalen

Christoph Korte
Tel. (0231) 912010-29
korte.nrw@tischler.de
www.tischler-nrw.de

Kreishandwerkerschaft Borken

Hildegard Bongert-Boekhout
Tel. (02861) 89209-15
h.bongert@kh-borken.net
www.kh-borken.de

Weitere Institutionen und Verbände

NRW.BANK EU- und Außenwirtschaftsförderung

Ingrid Hentzschel
Tel. (0211) 91741-1474
ingrid.hentzschel@nrwbank.de
www.nrwbank.de

Architektenkammer Nordrhein-Westfalen

Markus Lehrmann
Tel. (0211) 4967-24
lehrmann@aknw.de
www.aknw.de

**Ingenieurkammer-Bau
Nordrhein-Westfalen**

Dr. Wolfgang Appold
Tel. (0211) 13067-148
appold@ikbaunrw.de
www.ikbaunrw.de

**NRW.Europa
c/o ZENIT GmbH**

Dr. Herbert Rath
Tel. (0208) 30004-0
info@zenit.de
www.nrw.enterprise-europe-germany.de

**Deutsch-Niederländische
Handelskammer | DNHK**

Hauptsitz in Den Haag

Tel. +31 (0)70 3114100
info@dnhk.org
www.dnhk.org

Büro Düsseldorf

Tel. (0211) 498720
duesseldorf@dnhk.org

Auslandshandelskammern

**Deutsch-Belgisch-Luxemburgische
Handelskammer | AHK debelux**

Zweigstelle Brüssel

Tel. +32 (0)2035040
ahk@debelux.org
www.debelux.org

Zweigstelle Luxemburg

Tel. +352 435853
luchamcom@cc.lu
www.debelux.org

Zweigstelle Köln

Tel. (0221) 2575477
debelux@koeln.ihk.de

Nützliche Adressen

Außenwirtschaftsportale des Bundes und des Landes NRW

iXPOS – Außenwirtschaftsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Tipp: die Export-Community zur
Geschäftspartnersuche
www.ixpos.de

gtai – Germany Trade & Invest

Tipp: Publikationen wie ‚Recht kompakt‘,
‚Verhandlungspraxis kompakt‘, ‚Lohn-
und Lohnnebenkosten‘ oder ‚Branche
kompakt‘ – jeweils zu Ihrem Zielland
www.gtai.de

NRW.International mit ExportNavigator, Förderkompass und Veranstaltungsdaten- bank

Tipp: der NRW.ExportNavigator sowie
der NRW.Förderkompass
www.nrw-international.de

Grenzüberschreitende Netzwerke, Initiativen und Businessclubs

Euregio

www.euregio.eu/de

Euregio Maas-Rhein (D | B | NL)

www.euregio-mr.com/de

Euregio Rhein-Maas-Nord (D | NL)

www.euregio-rmn.de

Euregio Rhein-Waal (D | NL)

www.euregio.org

2 connect Business

www.2connectbusiness.de

Deutsch-Niederländisches Gründerportal

www.starter-portal.eu/de

Grenzpendlerportal

www.grenzpendler.nrw.de

Businessclub Belgien

Euregio Aachen Business Club
www.euregio-aachen-businessclub.de

Businessclub Luxemburg

www.businessclub-luxemburg.de

Deutsch-Niederländischer Businessclub CCI Aachen-Maastricht

www.cci-aachen-maastricht.com

Partner

Niederländisch-Deutscher Businessclub Kleve

www.denis.org

Businessclub Maas-Rhein

www.bc-maasrhein.com

Euregio-Businessclub

www.euregiobusinessclub.nl

Euregio Aachen Business Club

www.euregio-aachen-businessclub.de



WESTDEUTSCHER HANDWERKSKAMMERTAG



Handwerk
international



Ministerin für Bundesangelegenheiten,
Europa und Medien
des Landes Nordrhein-Westfalen



Gefördert vom
Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



Impressum

Herausgeber:



Konzeption, Gestaltung und Produktion:

Seidl PR & Marketing GmbH, Essen

V. i. S. d. P.: Almut Schmitz, Geschäftsführung

RW.International GmbH

Redaktion: Alexandra Aulbach, NRW.International GmbH

Dr. Roswitha Theis, Wirtschaftskommunikation

Fotos:

istockphoto.com/EduLeite (Seite 1/24)

istockphoto.com/sculpiés (Seite 4)

istockphoto.com/stockroll (Seite 8)

istockphoto.com/Yuri (Seite 10)

istockphoto.com/kupicoo (Seite 12)

istockphoto.com/MaslennikovUppsala (Seite 14)

istockphoto.com/BartekSzewczyk (Seite 16)

Stand: Dezember 2013

NRW.International GmbH
Außenwirtschaftsförderung
für Nordrhein-Westfalen

Völklinger Str. 4
40219 Düsseldorf

info@mi-benelux-nrw.de
www.mi-benelux-nrw.de

