



WIRTSCHAFTSPROFIL **NIEDERLANDE**

IMPRESSUM



Deutsch-Niederländische Handelskammer
Nederlands-Duitse Handelskamer



Deutsch-Niederländische Handelskammer
Nederlands-Duitse Handelskamer

Deutsch-Niederländische Handelskammer (DNHK)
Nederlands-Duitse Handelskamer (DNHK)

Postbus 80533
NL-2508 GM Den Haag
www.dnhk.org

Geschäftsführer:
Günter Gölker

Aktualisierung Juli 2014:
Elisabeth van Bezooijen, Kathrin Heidler, Jessy Rashed,
Sonja van Sloten, Julia Striegl, Ulrike Tudyka

Redaktion
Dr. Lars Gutheil (verantwortlich)
T 0031 (0)70 3114 157
E l.gutheil@dnhk.org
Stand: Juli 2014

Layout:
TODOSmedia
Da Costastraat 2 hs
1053 ZB Amsterdam

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise –
nur mit vorheriger, ausdrücklicher Genehmigung. Trotz
größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.



INHALTS- VERZEICHNIS

1. LANDESPROFIL

1.1. Zahlen, Daten, Fakten	4
1.2. Geschichte	4
1.3. Wirtschaftsgeographie	5

2. WIRTSCHAFT IM ÜBERBLICK

2.1. Wirtschaftliche Eckdaten und Entwicklung des BIP	6
2.2. Wirtschaftliche Entwicklung	6
2.3. Außenhandel	7
2.4. Wichtige Branchen	9
2.5. Gesamtwirtschaftlicher Ausblick	9
2.6. Wachstumsbranchen 2014	10
2.7. SWOT-Analyse Niederlande 2014	11

3. GESCHÄFTSTÄTIGKEITEN IN DEN NIEDERLANDEN

3.1. Handelsvertretung	12
3.2. Eigenes Personal	12
3.3. Zweigniederlassung und Gründung einer Tochtergesellschaft	13
3.4. Steuern	14
3.5. Sozialversicherung	15

4. GESCHÄFTSKULTUR

4.1. Niederlande-Knigge	18
4.2. Tipps im Umgang mit niederländischen Geschäftspartnern	17

5. WICHTIGE ADRESSEN

6. ORGANIGRAMM

1.1. ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

NAME:	Königreich der Niederlande										
FLÄCHE:	41.500 km ²										
STAATSGEBIET:	Niederlande, Aruba, Curacao, Sint Maarten, Niederländische Antillen										
STAATSFORM:	Konstitutionelle Monarchie mit parlamentarischem Regierungssystem, Zweikammerparlament										
STAATSOBERHAUPT:	Willem-Alexander, König der Niederlande (seit 2013)										
REGIERUNGSCHEF:	Mark Rutte, VVD (seit 2010)										
HAUPTSTADT:	Amsterdam (811.200 Einwohner)										
REGIERUNGSSITZ:	Den Haag (506.400 Einwohner)										
POLITISCHE AUFTEILUNG:	12 Provinzen, 408 Gemeinden										
AMTSSPRACHEN:	Niederländisch, Friesisch										
BEVÖLKERUNG:	16,83 Mio. Einwohner (Juli 2014), 406 Einwohner/km ²										
ALTERSSTRUKTUR (IN %):	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>< 20 Jahre</td> <td>22,8</td> </tr> <tr> <td>20-39 Jahre</td> <td>24,5</td> </tr> <tr> <td>40-64 Jahre</td> <td>35,3</td> </tr> <tr> <td>65-79 Jahre</td> <td>13,1</td> </tr> <tr> <td>> 80 Jahre</td> <td>4,3</td> </tr> </tbody> </table>	< 20 Jahre	22,8	20-39 Jahre	24,5	40-64 Jahre	35,3	65-79 Jahre	13,1	> 80 Jahre	4,3
< 20 Jahre	22,8										
20-39 Jahre	24,5										
40-64 Jahre	35,3										
65-79 Jahre	13,1										
> 80 Jahre	4,3										

Quelle: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (Juli 2014)

1.2. GESCHICHTE

Die Niederlande bestanden bis über das Mittelalter hinaus aus mehreren unabhängigen Territorien. Erst Kaiser Karl V. (1500-1558) vereinigte die Ländereien mit dem heutigen Belgien und Luxemburg zu den „Niederen Landen“. Städte wie Amsterdam, Brügge, Gent und Antwerpen entwickelten sich zu Zentren des Handels und ließen ein wohlhabendes Bürgertum entstehen.



Nach dem 80-jährigen Freiheitskampf der nördlichen Provinzen gegen Spanien wurde die Republik der Vereinigten Niederlande im Westfälischen Frieden von 1648 in Münster anerkannt. Der Süden blieb unter habsburgischer Herrschaft. Im 17. Jahrhundert, dem „Goldene Zeitalter“ der Niederlande, erlebte das Land eine wirtschaftliche und kulturelle Blüte. Die Gründung der Vereinigten Ostindischen Kompanie (VOC) 1602 belebte den Seehandel mit Südostasien. Die Niederlande wuchsen zu einer Weltmacht heran.

Zwischen 1795 und 1813 waren die Niederlande als Vasallenstaat Frankreich einverlebt. Erst 1815 kam es zum Zusammenschluss der nördlichen und südlichen Provinzen. Wilhelm Friedrich Prinz von Oranien-Nassau wurde zum ersten König ernannt. Seither besteht eine Erbmonarchie. 1830 spalteten

sich die südlichen Niederlande ab und proklamierten den Staat Belgien. Damit war die heutige Grenze des Landes festgelegt.

Die Niederlande sind seit 1952 Mitglied der Europäischen Union und gehören daneben der Benelux-Gemeinschaft, der NATO und den Vereinten Nationen an.

1.3. WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE

Die Niederlande sind das am dichtesten besiedelte Land Europas. Die Bevölkerung konzentriert sich in der Randstad, dem Gebiet zwischen den westlichen Großstädten Amsterdam, Rotterdam, Utrecht und Den Haag. Die Voraussetzungen der Randstad als Motor für die niederländische Wirtschaft sind denkbar gut: Viele auf dem Seeweg angelieferte Waren werden über den viertgrößten Hafen der Welt in Rotterdam (Güterumschlag 2013: 440,5 Mio. Tonnen) in das europäische Hinterland transportiert. Gleichzeitig beheimatet die Hauptstadt Amsterdam mit dem Flughafen Schiphol auch einen der größten internationalen Flughäfen Europas. 2013 war Schiphol mit einem Frachtaufkommen von ca. 1,5 Mio. Tonnen und 52,6 Mio. Passagieren der drittgrößte Flughafen Europas nach Frankfurt am Main und Paris-Charles-de-Gaulle. Neben

großen Warenaumschlagplätzen verfügen die Niederlande über eine leistungsfähige Infrastruktur, hochqualifizierte Arbeitskräfte, unternehmerfreundliche Genehmigungsverfahren und günstige rechtliche Rahmenbedingungen. Jede Landesregion setzt dabei ihre eigenen, individuellen wirtschaftlichen Schwerpunkte.

Ungefähr ein Viertel der niederländischen Landesoberfläche liegt unter dem Meeresspiegel. Ohne ein komplexes System aus Deichen, Pumpen, Kanälen und Gräben wäre auf dieser Fläche eine dauerhafte Besiedlung nicht möglich. Ingenieurtechnische Höchstleistungen haben es ermöglicht, dem Meer rund 10 Prozent an Land abzugewinnen. Dieses „Neuland“ wird Polder genannt.

NÖRDLICHE NIEDERLANDE
Die nördlichen Niederlande (Provinzen Groningen, Friesland und Drenthe) sind seit jeher ein landwirtschaftlich geprägtes Gebiet, wobei die Erdöl- und Erdgasgewinnung in der Nordsee eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Die Nahrungs- und Genussmittelindustrie zählen ebenfalls zu den tragenden Industriezweigen der Region.

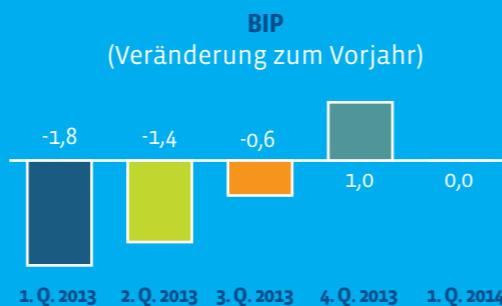
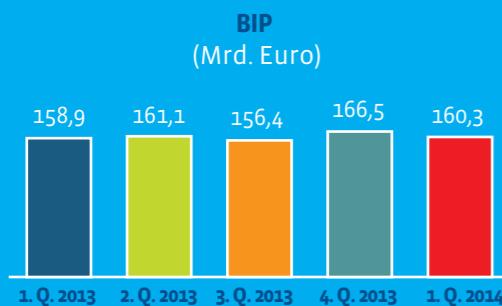


WESTLICHE NIEDERLANDE
Der westliche Teil der Niederlande (Provinzen Utrecht, Noord- und Zuid-Holland) ist das Dienstleistungszentrum des Landes. Im Städtedreieck Randstad sind zahlreiche Import- und Exportfirmen sowie Handelshäuser, Banken, Börsen und Versicherungen beheimatet. Der Rotterdamer Hafen sorgt außerdem für eine Konzentration des erdölverarbeitenden Gewerbes und der chemischen Industrie.

SÜDLICHE NIEDERLANDE
Den Süden der Niederlande (Provinzen Noord-Brabant, Zeeland und Limburg) prägt das produzierende Gewerbe. Hierzu zählen vor allem die Elektrotechnik und die Chemieindustrie. Außerdem verfügen die südlichen Provinzen über hervorragenden Gleis- und Straßenverbundungen. Sie verbinden die Niederlande mit dem Rhein-Ruhrgebiet und Mitteleuropa.

2.1. WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN UND ENTWICKLUNG DES BIP

ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS



WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

BRUTTOINLANDSPRODUKT 2013: 642,8 Mrd. Euro
VERÄNDERUNG BIP ZUM VORJAHRS: -0,7 Prozent
BIP PRO KOPF: 38.420 Euro

WIRTSCHAFTSWACHSTUM: -0,5 Prozent (1. Quartal 2014)
ARBEITSLOSIGKEIT: 8,5 Prozent (Mai 2014)
INFLATIONSRATE: 0,9 Prozent (Juni 2014)
Quelle: CBS (Juli 2014)

2.2. WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

ENTWICKLUNG DES BIP

In der ersten Jahreshälfte 2013 befanden sich die Niederlande in einer von der europäischen Finanzkrise verursachten Rezession. Obwohl das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes im zweiten Halbjahr wieder in den positiven Bereich zurückkehrte, stand am Ende des Jahres ein Minus in Höhe von 0,8 Prozent zu Buche. Grund dafür war die krisenbedingte geringe Nachfrage sowohl auf dem Binnenmarkt als auch im europäischen Ausland. 2014 gewinnt die niederländische Wirtschaft wieder an Dynamik gewinnen. Das Centraal Planbureau (CPB) rechnet mit einem Wirtschaftswachstum von 0,8 Prozent. Erste Anzeichen des Aufwärtstrends zeichnen sich bereits in der Industrie und der Baubranche ab. Die industrielle Produktion wächst bereits seit Oktober 2013. Im Bausektor zeigt sich eine ähnliche Entwicklung seit Dezember.

KONSUM

Der Konsum der privaten Haushalte ist seit zweieinhalb Jahren rückläufig. 2013 nahm er um insgesamt 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr ab. Ursache ist zum einen die kontinuierlich sinkende Kaufkraft der Niederländer. 2013 lag der Rückgang bei 0,75 Prozent. Zum anderen trugen die Risiken am Immobilienmarkt zur Zurückhaltung bei. 2013 fielen die Preise für Wohnimmobilien laut Statistikamt (CBS) auf das Niveau von 2003

und lagen damit etwa 20 Prozent unter den Spitzenwerten von 2008. Der Rückgang des privaten Konsums war laut CBS etwa zur Hälfte auf die sinkenden Häuserpreise zurückzuführen.

ARBEITSMARKT

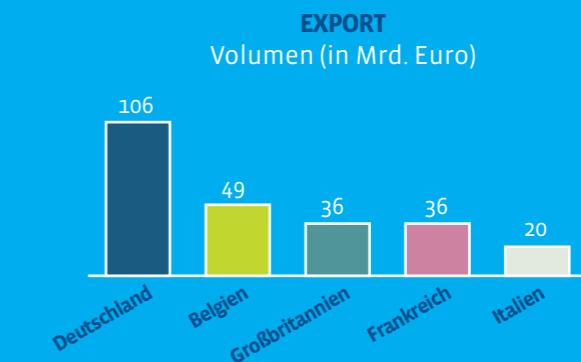
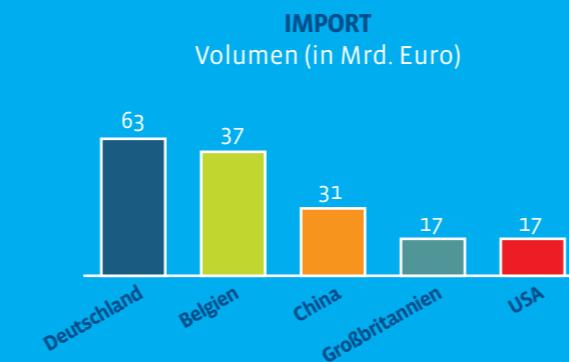
Die Arbeitslosenzahlen sind seit Jahresbeginn 2014 kontinuierlich gestiegen. Damit hält der Negativtrend aus dem Vorjahr an. Die höchsten Arbeitslosenzahlen verbuchen die Provinzen Flevoland, Groningen und Friesland. Im Juni 2014 waren etwa 657.000 Personen ohne Arbeit. Das entspricht 8,7 Prozent der Berufsbevölkerung. Die Anzahl offener Stellen ist allerdings gewachsen. Vor allem in den Branchen IT, Handel, Bau und Gastronomie sind viele Stellen unbesetzt.

INVESTITIONEN

Nachdem die Unternehmensinvestitionen 2013 noch um 3,9 Prozent schrumpften, zeigen die niederländischen Unternehmen seit Anfang 2014 eine zunehmende Investitionsbereitschaft. Laut Angaben des CBS lagen die betrieblichen Investitionen im März dieses Jahres bereits um 5,8 Prozent über dem Vorjahresniveau. Investiert wird vor allem in Neubauten, Computerausstattung und Maschinen.

2.3. AUSSENHANDEL

DIE WICHTIGSTEN HANDELPARTNER DER NIEDERLANDE 2013



AUSSENHANDEL 2013

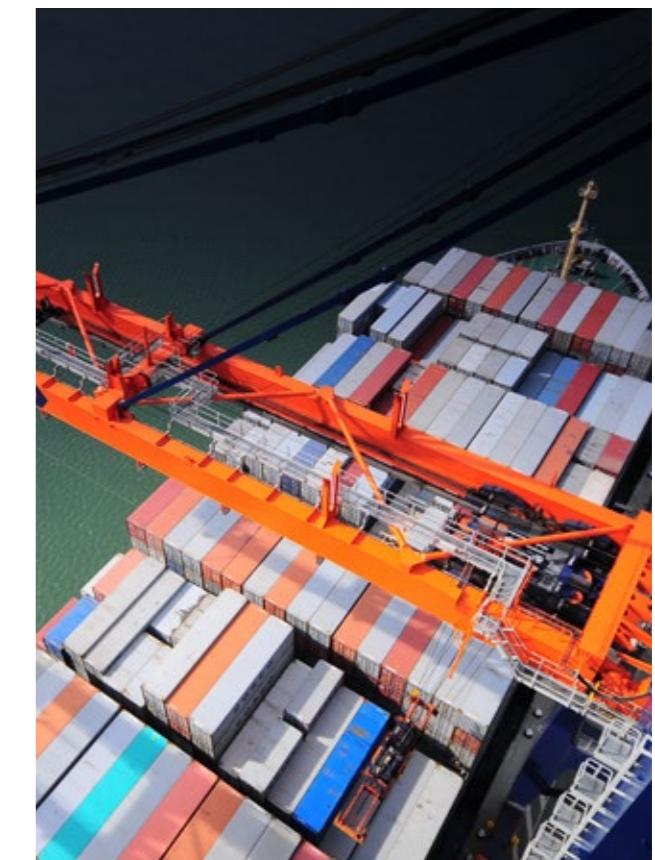
WARENIMPORTE: 384,3 Mrd. Euro
AUS DEUTSCHLAND: 62,8 Mrd. Euro

WARENEXPORTE: 433,8 Mrd. Euro
NACH DEUTSCHLAND: 105,9 Mrd. Euro
Quelle: CBS, (Juli 2014)

Der Außenhandel gilt als wichtige Konjunkturstütze der niederländischen Wirtschaft. Auch im Krisenjahr 2013 haben die Exporte leicht zugenommen. Der Zuwachs ist vor allem der Wiederausfuhr zuzuschreiben. Sie stieg um 4,4 Prozent. In den Niederlanden produzierte Waren legten dagegen lediglich um 1 Prozent zu. Insgesamt wurden Waren im Wert von 433,8 Mrd. Euro exportiert. Rund ein Viertel der gesamten Ausfuhr ging nach Deutschland. Elektrotechnische und chemische Produkte, Erdöl- und Erdgas sowie Maschinen gehörten zu den wichtigsten Exportgütern im bilateralen Handel. Deutschland ist damit die wichtigste Exportbestimmung niederländischer Güter.

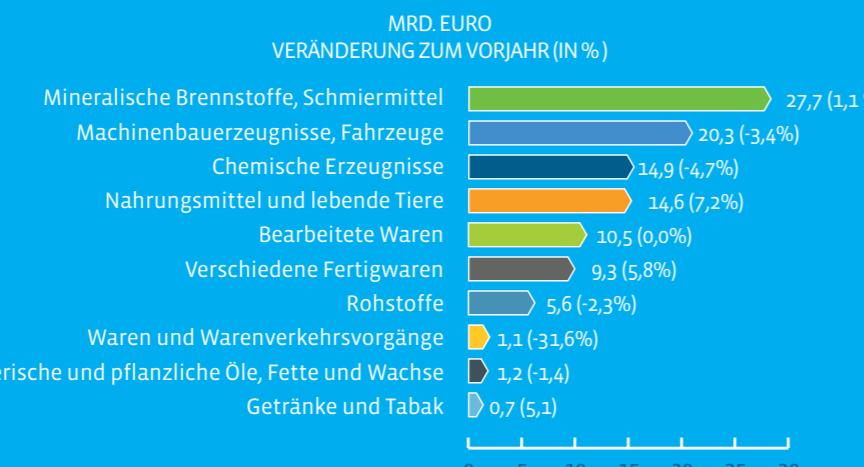
Auch hinsichtlich des Imports ist Deutschland der wichtigste Handelspartner. 2013 kam rund ein Sechstel der Gesamteinfuhr aus Deutschland. Zu den wichtigsten Gütern zählen dabei chemische Erzeugnisse, Maschinen und Nahrungsmittel. Aus deutscher Sicht belegen die Niederlande nach Frankreich, den USA und Großbritannien den 4. Platz der wichtigsten Lieferländer.

Insgesamt haben die Niederlande 2013 Waren im Wert von 62,8 Mrd. Euro eingeführt. Das sind 1,3 Prozent weniger als im Vorjahr. Einen deutlichen Rückgang verzeichneten die Importe von Eisen- und Stahlerzeugnissen. Sie sanken um 13,9 Prozent.

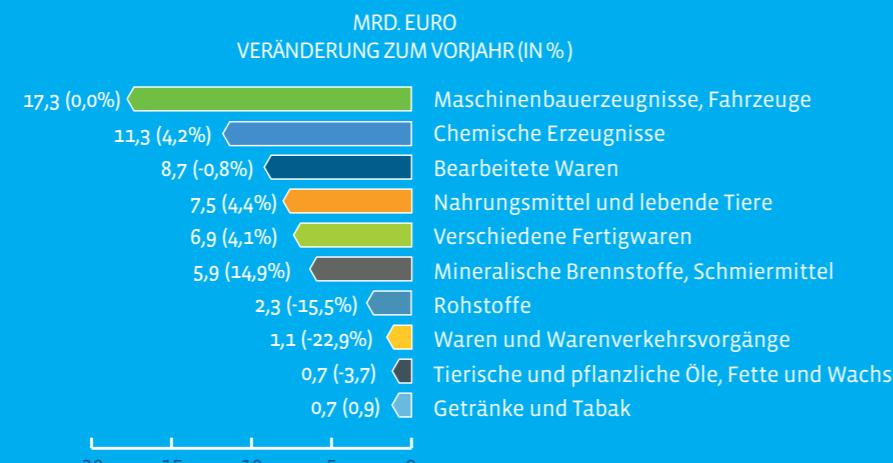


2.3. AUSSENHANDEL

EXPORT DER NIEDERLANDE NACH DEUTSCHLAND 2013 - WARENGRUPPEN



IMPORT DER NIEDERLANDE AUS DEUTSCHLAND 2013 - WARENGRUPPEN



Quelle: CBS (Juli 2014)

2.4. WICHTIGE BRANCHEN

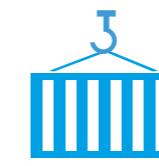
Die treibenden Säulen der niederländischen Wirtschaft sind die Sektoren Dienstleistung, Handel, Industrie und Landwirtschaft. Mit einem Anteil von fast 62 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) ist der Dienstleistungssektor der größte Wirtschaftsbereich. Fast vier Fünftel aller Er-

werbstätigten ist dort beschäftigt. Ihm folgen die Industrie mit rund 25 Prozent, der Staat mit 11 Prozent, und schließlich die Landwirtschaft und Fischerei mit einem Anteil von etwas über 2 Prozent am BIP.



DIENSTLEISTUNG

Der niederländische Dienstleistungssektor zeichnet sich durch zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen aus. Nur 4 Prozent der Unternehmen haben laut CBS mehr als 250 Mitarbeiter. Banken und Versicherungen, juristische Berater, Transport- und Logistikdienstleister sowie IT-Dienstleister gehören zu den wichtigsten Arbeitgebern des Sektors.



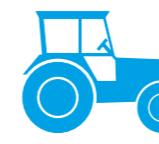
HANDEL

Die historische Grundlage des niederländischen Außenhandels bildet die Seefahrt im 17. Jahrhundert. Noch heute spielt die niederländische Hafenindustrie eine bedeutende Rolle im internationalen Handel. Der Hafen Rotterdam ist mit seinen 17.500 Hektar Hafengebiet das größte Logistik- und Industriezentrum Europas. Rund 450 Mio. Tonnen Fracht werden hier jährlich umgeschlagen.



INDUSTRIE

Die Industrie setzt sich aus den Branchen Rohstoff- und Brennstoffverarbeitung, Chemie sowie Elektronik-, Metall-, Nahrungs- und Genussmittelindustrie zusammen. Etwa 887.400 Personen arbeiten in der Branche. Sie erwirtschaften einen jährlichen Umsatz von rund 320 Mrd. Euro.



LANDWIRTSCHAFT

Die Niederlande sind eine der größten Agrarexportnationen der Welt. Mehr als die Hälfte der Gesamtfläche der Niederlande wird landwirtschaftlich genutzt. Deutschland ist für den niederländischen Agrarsektor das wichtigste Abnehmerland. 28,5 Prozent der Agrarprodukte gingen 2013 nach Deutschland. Insgesamt erzielte der Sektor einen Umsatz von 79 Mrd. Euro.

2.5. GESAMTWIRTSCHAFTLICHER AUSBLICK

Die niederländische Wirtschaft erholt sich. 2014 soll die Wirtschaftsleistung wieder im Plus liegen. Grund dafür sind zunehmende Exporte und das Anziehen der Inlandskonjunktur. Das staatliche Planungsbüro CPB prognostiziert ein Wirtschaftswachstum von 0,8 Prozent. Mit einer Erholung auf dem Arbeitsmarkt und dem Anstieg des privaten Konsums rechnet das CPB allerdings erst ab 2015. Unternehmen halten sich bei der Anstellung von neuem Personal vorerst zurück. Die Arbeitslosenquote wird daher im Laufe des Jahres leicht ansteigen und bei etwa 7,3 Prozent liegen. Positive Auswirkungen auf das Lohnniveau hat der wirtschaftliche Aufschwung aber bereits in diesem Jahr. Das Netto-Einkommen der Haushalte stieg im ersten Quartal 2014 um 0,2 Prozent.

Das Haushaltsdefizit wird 2014 bei etwa 2,9 Prozent liegen und 2015 weiter sinken. Auch die Staatsverschuldung soll in den kommenden Jahren weniger stark wachsen als bisher. Damit erfüllen die Niederlande 2014 erstmals wieder die Maastrichter-Konvergenzkriterien, die ein maximales Haushaltsdefizit von 3 Prozent erlauben.

Die Wirtschaftserholung in der Eurozone sorgt auch für eine Steigerung des Exports. Seit Jahresbeginn wächst das Exportvolumen kontinuierlich. Im April 2014 lag das Volumen laut CBS 2 Prozent über dem Vorjahresniveau. Auch 2015 soll der Außenhandel zulegen. Grund dafür ist mitunter der Anstieg des Welthandels.



2.6 WACHSTUMSBRANCHEN 2014



MASCHINEN UND ANLAGENBAU

Der ausgesprochen exportabhängige Markt für Maschinen erholt sich. Seit dem dritten Quartal 2013 steigt die Nachfrage nach Maschinen und Anlagen wieder. Bis 2020 sollen die Ausfuhren um jährlich 4,5 Prozent zulegen. Für deutsche Unternehmen ergeben sich Chancen auf dem Gebiet der Energieeffizienz und bei den „grünen“ Technologien. Im Außenhandel mit Maschinen ist Deutschland sowohl wichtiges Lieferland als auch bedeutender Abnehmer niederländischer Ausrüstungen.



MEDIZINTECHNIK

Die Medizintechnik gilt als eine der wachstumsstärksten Branchen der Niederlande. Sie konnte in den vergangenen Jahren jährlich um etwa 5 Prozent zulegen. Auch für 2014 prognostiziert die ING Bank ein Umsatzplus von 4 Prozent. Hotspot der Branche ist die Stadt Leiden. Hier haben sich zahlreiche Unternehmen rund um den Science Park angesiedelt. Deutschland gilt als wichtigstes Lieferland der Branche. Medizintechnische Produkte mit einem Warenwert von 2,4 Milliarden Euro werden jährlich aus Deutschland importiert.



WASSERTECHNIK

Die Ingenieure und Wasserbauer der Niederlande zählen zu den besten ihres Fachgebiets. Sie sind bekannt für ihre innovativen Gezeitenkraftwerke, Kanal- und Hafenbauten, Sperrwerke und schwimmende Häuser. Rund 160 Wasserbauunternehmen zählt die Niederlande insgesamt. Sie erzielen einen jährlichen Umsatz von rund 1 Mrd. Euro. Bis 2020 soll sich der Umsatz verdreifachen. Auf dem Gebiet des Offshore-Baus sieht die Branchenvereinigung Vereniging van Waterbouwers das größte Wachstumspotential.



ERNEUERBARE ENERGIEN

Um bis 2020 das Ziel von 14 Prozent nachhaltigen Stroms im Energiemix zu erreichen, setzen die Niederlande vorwiegend auf Windenergie. Rund 150 neue Windanlagen sollen bis 2017 circa 55 Kilometer nördlich der westfriesischen Inseln Schiermonnikoog und Ameland entstehen. Es ist das weltweit größte Offshore-Windanlagenprojekt. Doch auch die Sektoren Abfallverbrennung, Erdwärme, Biomasse und Biogas treiben die Energiewende voran. Die niederländische Regierung unterstützt die Stromgewinnung aus regenerativen Quellen mit Fördermitteln in Höhe von 3,5 Mrd. Euro.



TRANSPORT UND LOGISTIK

Der Transport- und Logistiksektor profitiert 2014 vom wirtschaftlichen Wachstum in der Eurozone. Vor allem der Transport von Chemikalien und Stahl nimmt auf Grund der hohen Nachfrage in Westeuropa zu. Logistikdienstleister profitieren außerdem von der Zunahme der Online-Verkäufe und der damit steigenden Nachfrage nach Kurierdiensten. Die Rabobank rechnet für 2014 mit einem Wachstum von 0,6 Prozent.



KREATIVINDUSTRIE

Die niederländische Kreativindustrie ist eine der am stärksten international ausgerichteten Sektoren des Landes. Sie umfasst die Teilbereiche Design, Architektur, Mode, Gaming, Werbung, Entertainment, Musik und Film. Rund 107.000 Unternehmen gehören der Branche an. Sie erwirtschaften einen jährlichen Umsatz von 9,7 Mrd. Euro. Seit 2011 gehört die Kreativindustrie zu den neun Topsektoren der Niederlande.

Quellen: Rabobank, CBS, GTal

2.7 SWOT-ANALYSE NIEDERLANDE 2014



Quellen: Rabobank, CBS, GTal

3.1. HANDELSVERTRETUNG

Unternehmen betreten einen neuen Markt häufig in Zusammenarbeit mit einer Handelsvertretung. Die Handelsvertretung ist nach Artikel 7:428 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs ebenfalls ein Unternehmen, das damit betraut ist, entgeltlich Verträge für den Auftraggeber zu vermitteln. Als Gegenleistung für die Vermittlung erhält die Handelsvertretung häufig eine Provision.

Auf den Vertrag zwischen dem Unternehmen und der Handelsvertretung ist niederländisches Recht anwendbar, wenn nichts Abweichendes vereinbart worden ist und der gewöhnliche Leistungsort der Handelsvertretung die Niederlande ist. Obwohl das niederländische Handelsvertreterrecht dem deutschen Handelsvertreterrecht ähnelt, gibt es einige Besonderheiten. Dazu gehören ein Anspruch

auf Mindestlohn und Kündigungsschutz der Handelsvertretung, wenn diese nur für eine geringe Anzahl von Auftraggebern tätig ist. Ebenso wie nach deutschem Recht kann die Handelsvertretung einen Ausgleichsanspruch haben, wenn der Vertrag mit dem Unternehmen endet.

Wenn der Vertrag mit der Handelsvertretung als abhängiges Beschäftigungsverhältnis zu bewerten ist, entsteht Lohnabgabepflicht für den Auftraggeber. Auftraggeber können diesem Risiko vorbeugen, indem sie von der Handelsvertretung die Vorlage einer sogenannten VAR verlangen. Mit der VAR, die beim niederländischen Finanzamt abgegeben wird, wird die Einkunftsart des Handelsvertreters qualifiziert. Das Verfahren zur Abgabe der VAR soll ab 2015 nur noch elektronisch abgewickelt werden.

3.2. EIGENES PERSONAL

PERSONALSUCHE

Eine weitere Möglichkeit zur Bearbeitung eines Markts ist die Beschäftigung von eigenem Personal. Für die Suche nach geeignetem Personal bieten sich in den Niederlanden mehrere Möglichkeiten an. Es gibt zum Beispiel verschiedene Online Stellenportale sowie die Option eine Stelle über Social Media zu verbreiten. Die herkömmliche Möglichkeit, in der Presse zu inserieren wird nur noch selten in Anspruch genommen. Eine Firma kann auch immer die niederländische Arbeitsagentur (UWV) zur Vermittlung einschalten. Zudem gibt es zahlreiche Beratungsunternehmen, die bei der Personalsuche unterstützen. Die Deutsch-Niederländische Handelskammer ist Unternehmen ebenfalls bei der Personalsuche behilflich und veröffentlicht auf ihrer Webseite Stellenanzeigen. Für Arbeitgeber, die kein Arbeitgeberrisiko eingehen möchten, bieten zahlreiche Zeitarbeitsunternehmen Leiharbeitnehmer an.

ARBEITSRECHT

Das niederländische Arbeitsrecht wird von deutschen Arbeitgebern oft als sehr arbeitnehmerfreundlich erfahren. Es kennt einen allgemeinen Mindestlohn und einen gesetzlichen Urlaubsgeldanspruch. Zudem gibt es viele allgemeinverbindliche Tarifverträge sowie allgemeinverbindliche Pensionskassen. Eine unangenehme Überraschung für deutsche Arbeitgeber ist häufig die lange Entgeltfortzahlungsverpflichtung von 104 Wochen bei Arbeitsunfähigkeit sowie die damit einhergehenden Wiedereingliederungsverpflichtungen und das ordentliche Kündigungsverbot während Arbeitsunfähigkeit.

Der niederländische Kündigungsschutz ist streng. Die in 2015 in Kraft trenden Änderungen im niederländischen Arbeitsrecht werden nicht zu einer Lockerung des Kündigungsschutzes führen. Ab dem 01.07.2015 wird es zudem einen gesetzlichen Abfindungsanspruch geben, der den Übergang in ein neues Arbeitsverhältnis erleichtern soll. Wegen des Kündigungsschutzes sollten sich Arbeitgeber bei einer Ersteinstellung eine Befristung des Arbeitsvertrags überlegen.

Zu beachten ist weiter, dass die Beschäftigung eines Arbeitnehmers in den Niederlanden dazu führen kann, dass das Unternehmen eine Betriebsstätte in den Niederlanden im Sinne des Doppelbesteuerungsabkommens Deutschland-Niederlande unterhält. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Arbeitnehmer eine Abschlussvollmacht hat und davon auch gewöhnlich Gebrauch gemacht. Das Unterhalten einer Betriebsstätte führt in der Regel dazu, dass die Umsätze, die die Betriebsstätte erzielt, in dem Land der Betriebsstätte zu versteuern sind. Die vertragliche Gestaltung und die praktische Handhabung sollten daher genau geprüft werden.

Die Deutsch-Niederländische Handelskammer bietet allgemeine Merkblätter zum niederländischen Arbeitsrecht sowie Einzelfallberatung zum niederländischen Arbeitsrecht an.

3.3. ZWEIGNIEDERLASSUNG UND GRÜNDUNG EINER TOCHTERGESELLSCHAFT

ZWEIGNIEDERLASSUNG

Für deutsche Unternehmen kann die Eintragung einer Zweigniederlassung („filiaal“) in das niederländische Handelsregister (geführt von der örtlich zuständigen „Kamer van Koophandel“) als Zwischenstufe zwischen Außendienst und selbständiger Tochtergesellschaft Vorteile bieten. Das Unternehmen zeigt damit Präsenz am Markt. Zudem bestehen manche niederländische Vertragspartner, wie einige Banken, Versicherungen und Leasinggesellschaften auf einer niederländischen Niederlassung. Wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, ist das deutsche Unternehmen sogar verpflichtet, sich mit einer Zweigniederlassung im niederländischen Handelsregister einzutragen zu lassen. Die Eintragung ist relativ einfach und bringt weitaus weniger Kosten mit sich als die Gründung einer eigenständigen Tochtergesellschaft. Eine spätere Umgründung ist jederzeit möglich und kann von der Deutsch-Niederländischen Handelskammer begleitet werden.

In bestimmten Branchen – etwa dem Einzelhandel und dem Handwerksbereich – kann für die Eintragung einer Zweigniederlassung der Nachweis besonderer Fachkenntnisse erforderlich sein. Dazu stellt die örtliche deutsche IHK oder Handwerkskammer eine sogenannte EU-Bescheinigung aus. Aus dieser ergibt sich, dass der Unternehmer in Deutschland über die erforderlichen Fachkenntnisse verfügt. Die Zweigniederlassung hat juristisch keine Selbständigkeit. Dies bedeutet, dass die deutsche Gesellschaft für Forderungen aus Geschäften der Niederlassung haftet. Das deutsche Unternehmen kann aus solchen Geschäften am Sitz der Niederlassung – also in den Niederlanden – auch verklagt werden.

Steuerlich kann die Niederlassung eine Betriebsstätte im Sinne des Deutsch-Niederländischen Doppelbesteuerungsabkommens sein. Umsätze der Niederlassung sind dann in den Niederlanden steuerpflichtig. Zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung sieht das Doppelbesteuerungsabkommen Deutschland-Niederlande Regelungen vor.

Zu beachten ist weiter, dass die Eintragung in das Handelsregister unter Umständen Konsequenzen für die Anwendbarkeit eines niederländischen Tarifvertrags oder die Zuständigkeit einer niederländischen Pensionskasse für die in der Niederlassung beschäftigten Arbeitnehmer haben kann.

GRÜNDUNG EINER TOCHTERGESELLSCHAFT

Die Gründung eines selbständigen Unternehmens, zum Beispiel in der Rechtsform einer BV kann in vielen Fällen vorteilhaft sein. Die BV entspricht in etwa einer GmbH nach deutschem Recht, allerdings ist sie von ihrer formal-juristischen Konstruktion eher eine kleine Aktiengesellschaft. Die BV ist die häufigst vorkommende Unternehmensform in den Niederlanden.

Durch Neuregelung des BV-Rechts ist die Gründung einer BV vereinfacht worden. Eine BV lässt sich daher relativ schnell und kostengünstig gründen. Ein Mindestkapital ist nicht mehr erforderlich. Die Gründung erfolgt durch den Notar; die Eintragung in das niederländische Handelsregister erfolgt dann nur noch deklaratorisch. Gesellschafter einer BV können natürliche und juristische Personen sein. Geschäftsführer einer BV können ebenfalls natürliche und juristische Personen sein. Die BV haftet mit ihrem Vermögen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Nur unter besonderen Voraussetzungen haften die Gesellschafter und/oder der Geschäftsführer persönlich.

Steuerlich kann die BV im deutsch-niederländischen Rechtsverkehr Vorteile bieten, weil bestimmte Einkunftsarten in den Niederlanden steuerlich weniger belastet werden, als in Deutschland.

Die Deutsch-Niederländische Handelskammer stellt Merkblätter mit allgemeinen Informationen zum niederländischen Gesellschaftsrecht zur Verfügung.



3.4. STEUERN

UMSATZSTEUER

In den Niederlanden beträgt der allgemeine Umsatzsteuersatz gegenwärtig 21 Prozent. Der ermäßigte Umsatzsteuersatz für bspw. Nahrungs- und Genussmittel, Bücher, Zeitschriften, Personenbeförderung beträgt 6 Prozent. Die Umsatzsteuerregelungen sind ausführlich in der deutschsprachigen Broschüre „Umsatzsteuer in den Niederlanden – für Unternehmer ohne Niederlassung in den Niederlanden“ beschrieben. Die Broschüre kann kostenlos beim niederländischen Finanzministerium (Ministerie van Financiën, Postbus 20201, 2500 EE Den Haag, Niederlande) bestellt oder von der Website des niederländischen Finanzamtes (www.belastingdienst.nl) heruntergeladen werden.

STEUERFREIE INNERGEMEINSCHAFTLICHE LIEFERUNG/ERWERB

Da im Warenverkehr innerhalb der EU eine Zollabfertigung nicht mehr erforderlich ist und auch Versendungen zwischen zwei Unternehmen innerhalb der EU steuerfrei erfolgen, wird die Umsatzsteuer vom Empfänger der Ware im Rahmen seiner monatlichen oder vierteljährlichen Steuererklärung geschuldet (Erwerbsbesteuerung). Gleichzeitig kann er diese in gleicher Höhe als Vorsteuer geltend machen. Grundlage dafür ist die vom Lieferant nach den EU-Bestimmungen (6. MwStSystRL) erstellte Rechnung unter Angabe seiner USt-IDNr. sowie der des Leistungsempfängers. Der Lieferant gibt in der Regel vierteljährlich eine sog. „Zusammenfassende Meldung“ für die von ihm erbrachten steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen gegenüber seinem Heimatfinanzamt ab. Als Nachweis der steuerfreien innergemeinschaftlichen Versendungslieferung sollte immer das Doppel der Rechnung sowie der CMR-Frachtbrief bzw. der See-, Bahn- oder Luftfrachtbrief vorliegen.

Da auch der Lieferant für die Richtigkeit der Angaben haftet, empfiehlt es sich die Gültigkeit der vom Kunden genannte USt-IDNr. auf dem Steuerportal der Europäischen Kommission VIES (VAT Information Exchange System) überprüfen zu lassen.

Weiterhin kann beim Bundeszentralamt für Steuern auch eine deutsche USt-IDNr. beantragt werden, sofern ein in Deutschland steuerpflichtiger Unternehmer in Deutschland für Umsatzsteuerzwecke beim zuständigen Finanzamt steuerlich registriert ist. Dies gilt auch für ausländische Unternehmen mit umsatzsteuerpflichtigen Aktivitäten in Deutschland.

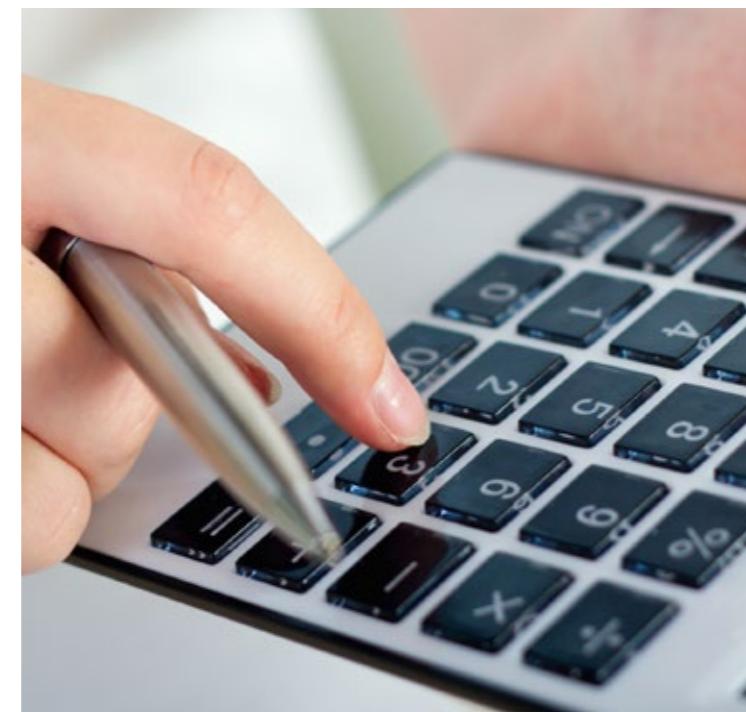
KÖRPERSCHAFTSTEUER

Deutsche Unternehmen, die eine ertragsteuerliche Betriebsstätte in den Niederlanden unterhalten, werden dort körperschaftsteuerpflichtig. Das heißt, die dort erwirtschafteten Gewinne sind auch dort zu versteuern. Für Betriebsstätten muss, wie für ein selbstständiges Unternehmen in den Niederlanden, gesondert Buch geführt, d.h. eine Bilanz nach niederländischem Recht aufgestellt werden. Dafür sollte man die Hilfe eines niederländischen Steuerberaters in Anspruch nehmen. Eine Gewerbesteuer gibt es nicht.

ZU VERSTEUERNDES EINKOMMEN IN €	LOHNSTEUER	VOLKSVER-SICHERUNG	GESAMTABZÜGE
0 - 19.645	5,10%	31,15%	36,25%
19.646 - 33.555	10,8%	31,15%	42%
33.556 - 56.531	42%	-	42%
>56.532	52%	-	52%

LOHNSTEUER FÜR DEUTSCHE MITARBEITER

Zwischen der Bundesrepublik und den Niederlanden gibt es ein Doppelbesteuerungsabkommen, das explizite Regelungen darüber enthält, ab wann und zu welchen Bedingungen Einkommensteuer an welchen Staat abzuführen sind.



3.5. SOZIALVERSICHERUNG

Die Sozialversicherungen sind in den Niederlanden unterteilt in Volksversicherungen und Arbeitnehmerversicherungen. Grundsätzlich ist jeder Einwohner der Niederlande in den niederländischen Volksversicherungen pflichtversichert. Dies gilt auch für solche Personen, die zwar in Deutschland wohnen, aber in den Niederlanden arbeiten und dort Einkommenssteuer zahlen. In den EU-Verordnungen sind die Regeln der Versicherungspflicht aufgenommen. Die A1 Bescheinigung ist zu beantragen. Sie bestätigt die Versicherungspflicht im jeweiligen Land.

Zu den Volksversicherungen gehören die Rentenversicherung (AOW), die Hinterbliebenenversicherung (ANW), die Pflegeversicherung (AWBZ) und die „Kindergeldversicherung“ (AKW).

Zu den Arbeitnehmerversicherungen zählen die Arbeitsunfähigkeitsversicherung (WAO/WIA), die Arbeitslosenversicherung (WW) und die Krankenversicherung (ZVW). Die WW ist unterteilt in 4 verschiedene Versicherungen (ww-Awf, Sektorprämie, „Kinderopvang“ und ZW). Die WAO ist unterteilt in 2 verschiedene Versicherungen (Basisprämie WAO und Uniforme Prämie) Die WIA ist unterteilt in 2 verschiedene Versicherungen (IVA und WGA) WIA ist der Nachfolger von WAO. Die WAO gilt für Arbeitnehmer, die vor dem 01.01.2004 erkrankten. Die WIA gilt für Arbeitnehmer, die nach dem 01.01.2004 erkrankten Ab dem 01.01.2014 ist die „gedifferentieerde premie WGA“ eingeflossen in die „gedifferentieerde premie Whk“. Die Whk ist unterteilt in 3 verschiedene Versicherungen (WGA-vast, WGA-flex und ZW-flex)

VERSICHERUNG	ARBEITGEBER-ANTEIL IN %	ARBEITNEHMER-ANTEIL IN %
AOW	—	17,9
ANW	—	0,6
AWBZ	—	12,65
WAO/WIA	5,45	—
ww-Awf	2,15	—
ZVW	7,5	7,10
Whk	Variabel pro Arbeitgeber	—
Sektorfonds	Variabel pro Arbeitgeber	—

Die Sozialversicherungspflicht (Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) besteht grundsätzlich im Arbeitsland. Nach der EU-Verordnung kann ein Arbeitnehmer, unter bestimmten Voraussetzungen, weiterhin Mitglied der Sozialversicherung seines Heimatlandes bleiben.



Auf den ersten Blick scheint die niederländische Kultur der Deutschen zu gleichen. Allerdings lehrt die Erfahrung, dass sehr wohl wichtige Unterschiede bestehen.

4.1. NIEDERLANDE-KNIGGE

Niederländer gehen häufig anders an neue Geschäftskontakte heran als Deutsche. Es kann sein, dass zu Beginn der Zusammenarbeit zunächst nur der Spezialist zu den Verhandlungen erscheint, um den Erstkontakt auf seine Verwendbarkeit zu prüfen. Erst bei Interesse folgt ein Gespräch mit dem Management. In Deutschland funktioniert das genau umgekehrt: Der Geschäftsführer reist zu den ersten Gesprächen an und delegiert im Anschluss seine Mitarbeiter und die auszuführenden Aufgaben. Diese Vorgehensweise kann zu Missverständnissen auf beiden Seiten führen, so dass diesem Punkt eine besondere Beachtung geschenkt werden sollte.

Sie werden außerdem feststellen, dass die Hierarchien in den Niederlanden weniger erkennbar sind als in Deutschland. Es herrscht ein sehr persönlicher Umgang unter den Mitarbeitern und auch während geschäftlicher Gespräche tauscht man sich über das Privatleben aus. Ein gutes Arbeitsklima und soziale Kompetenzen werden hoch geschätzt.

Seien Sie auch nicht verwundert, wenn Trainees oder junge Mitarbeiter aktiv an einem Meeting teilnehmen. Auch das gehört zur nichthierarchischen Struktur der niederländischen Unternehmen. Direkte Meinungsäußerungen und Kritik gehören zum guten Ton, und die Niederländer gehen davon aus, dass der jeweilige Geschäftspartner dies akzeptiert.

Ein Niederländer denkt in den ersten Gesprächen meist pragmatisch und prozessorientiert. Das bedeutet für ihn konkret: Was hat er selbst davon? Direkte und kritische Fragen gehören dazu. Konditionen ohne Nachverhandlungen zu akzeptieren, wäre kein Geschäft. Wichtig dabei ist, dass stets beide Seiten nachgeben müssen, denn Kompromisse sind für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss entscheidend. Der Niederländer ist im Allgemeinen offen für neue Produkte und gerne bereit, sich dafür die entsprechende Zeit zu nehmen.

Noch ein Hinweis: Wundern Sie sich nicht, wenn ein niederländischer Gesprächspartner zu Beginn des Gesprächs noch mit anderen Aufgaben beschäftigt ist oder Sie einige Minuten warten müssen. Auch wenn noch einige Unterlagen auf dem Schreibtisch zur Seite geschoben werden oder die notwendigen Papiere und Informationen für das Gespräch nicht parat liegen, bedeutet das kein mangelndes Interesse. Niederländer lassen sich lieber in der persönlichen

Vor allem bei Geschäftskontakten haben die unterschiedlichen Mentalitäten einen hohen Einfluss auf die Verhaltensregeln und Verhandlungsstrategien.

Präsentation ohne den Ballast schwerer Informationsunterlagen von den Vorteilen eines Produktes überzeugen. Ein gutes, deutliches Gespräch kann Wunder wirken.

Arbeitskollegen duzen sich meist, und auch bei Geschäftspartnern ist das in der Regel schon nach der ersten oder zweiten Begegnung der Fall – wobei wie auch in Deutschland die Branche, das Betriebsklima und das Alter eine Rolle spielen. Wenn Sie unsicher sind, überlassen Sie die Entscheidung der Ansprache einfach Ihrem Gegenüber, indem Sie sich mit Vor- und Nachnahme vorstellen. Die Ansprache mit dem Vornamen ist allerdings keine Freundschaftsgeste und bedeutet nicht, dass weniger hart verhandelt wird.



4.2 TIPPS ZUM UMGANG MIT NIEDERLÄNDISCHEN GESCHÄFTSPARTNERN

1
2
3
4
5
6
7
8

AUFTRITT

Niederländer sind eher bodenständig. Auf die Nennung von akademischen Titeln sollte man bei der Vorstellung in den Niederlanden verzichten. Die Niederländer haben eine Antipathie gegen Großspurigkeit. Daher ist ein bescheidenes Auftritt zu empfehlen.

FIRMENPRÄSENTATION

Von langatmigen und belehrenden Ausführungen sollten Sie absehen. Produktvorstellungen und Firmenpräsentationen tragen Sie am besten kurz und knapp vor. Auf Aussagen wie „unsere Firma ist die beste, größte, umsatzstärkste“ sollten Sie ebenfalls verzichten. Sie vermeiden damit, dass Sie als „angeberisch“ und damit im negativen Sinne als „typisch deutsch“ angesehen werden.

VERHANDLUNG

Zeit ist Geld, und die Niederländer sparen bekanntlich gerne. Sie sind sehr preisbewusste Verhandlungspartner, die allerdings Qualität, Lieferpünktlichkeit und guten Service zu schätzen wissen. Aus Sicht der Niederländer sind dies übrigens typisch deutsche Eigenschaften, die deshalb auch von Ihnen erwartet werden.

ABRECHNUNG

Trotz ihrer Sparsamkeit gelten Niederländer grundsätzlich als gewissenhafte und termingerechte Zahler. Es ist jedoch – wie überall – sich über den neu gewonnenen Geschäftspartner zu informieren und insbesondere Bonitätsauskünfte einzuholen.

RECHTSTREITIGKEIT

In den Niederlanden gibt es deutlich weniger Rechtsstreitigkeiten als in Deutschland. Streitige Fragen werden von Niederländern am liebsten persönlich geklärt. Mit einem Telefonat oder Geschäftsbesuch kann daher meistens mehr erreicht werden als mit der Einleitung von rechtlichen Schritten.

ABSPRACHEN

Die Niederländer sind in der Regel flexibler als deutsche Geschäftsleute. Dieser Umstand ermöglicht es Ihnen, rasch auf Problemfälle zu reagieren und lässt genügend Spielraum für Veränderungen von Vorhaben und Prozessen. Deshalb wollen Niederländer oft nicht alles bis ins Detail vorausplanen. Dennoch sollten Sie mit Ihren niederländischen Geschäftspartnern die Rahmenbedingungen und Verantwortlichkeiten genau abklären. Bedenken Sie bitte, dass auch mündliche Vereinbarungen bindend sein können.

BUSINESS-LUNCH

Geschäftsessen finden häufig mittags statt. Erwarten Sie allerdings kein üppiges und luxuriöses Menü. In den Niederlanden nimmt man mittags lieber einen Snack zu sich.

SPRACHE

Wenn Sie die niederländische Sprache nicht beherrschen, nutzen sie Englisch als Geschäftssprache. So können Sie dem Vorurteil entgegenwirken, dass Deutsche stets erwarten, dass alle Niederländer Deutsch sprechen. Findet das Gespräch auf Deutsch statt, bedenken Sie, dass dies für Ihren Geschäftspartner eine Fremdsprache ist. Sprechen Sie langsam und möglichst Hochdeutsch. Fragen Sie zwischendurch, ob alles verstanden wurde. Es ist außerdem hilfreich, den Firmen eine kurze Gesprächszusammenfassung zukommen zu lassen. Oft werden Missverständnisse erst später deutlich. Rechnen Sie bitte damit und fragen Sie häufiger nach.

DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHE HANDELSKAMMER

DEN HAAG
 Nassauplein 30
 NL-2585 EC Den Haag
 T 0031 (0)70 3114 100
 F 0031 (0)70 3114 199
 info@dnhk.org
 www.dnhk.org

DÜSSELDORF
 Tersteegenstraße 19-31
 D-40474 Düsseldorf
 T 0049 (0)211 498720
 F 0049 (0)211 4987299

BERLIN
 Charlottenstraße 16
 D-10117 Berlin
 T 0049 (0)30 206 199 44
 F 0049 (0)30 206 199 45

BOTSCHAFT DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND
 Groot Hertoginnelaan 18-20
 NL-2517 EG Den Haag
 T 0031 (0)70 342 06 00
 F 0031 (0)70 365 19 57
 www.niederlande.diplo.de

NÜTZLICHE INTERNETLINKS

PRAKTISCHES
 Hotelbuchung www.hrs.com
 Bahnverbindungen www.ns.nl
 Öffentlicher Nahverkehr www.9292.nl
 Flughafen Schiphol www.schiphol.nl

MINISTERIEN
 Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten www.minbuza.nl
 Wirtschaftsministerium www.minez.nl
 Finanzministerium www.minfin.nl

BEHÖRDEN
 Finanzamt www.belastingdienst.nl
 Sozialwirtschaftlicher Rat der Niederlande (SER) www.ser.nl
 Zentrales Statistikamt/Centraal Bureau voor de Statistiek www.cbs.nl
 Zentrales Planungsamt www.cpb.nl

ORGANISATIONEN
 Zentrum für Arbeit und Einkommen www.werk.nl
 Unternehmerorganisation der Metall- und Elektroindustrie (FME) www.fme.nl
 Kamer van Koophandel www.kvk.nl
 Niederländische Außenhandelsförderung www.rvo.nl
 Deutsche Gesellschaft für Außenwirtschaft www.gtai.de
 Goethe-Institut Amsterdam www.goethe.de/ins/nl/ams/
 Deutschland Institut Amsterdam www.duitslandinstituut.nl

VERBÄNDE
 Zentralverband der niederländischen Unternehmen und Arbeitgeber (VNO-NCW) www.vno-ncw.nl
 Königlicher Zentralverband für kleine und mittlere Unternehmen (MKB Nederland) www.mkb.nl



DEUTSCH-NIEDERLÄNDISCHE HANDELSKAMMER



GESCHÄFTSFÜHRER

Günter Guelker
 T 0031 (0)70 3114 100
 g.guelker@dnhk.org

ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSLEITUNG
 Uta Gunnink
 T 0031 (0)70 3114 136
 u.gunnink@dnhk.org

ABSATZBERATUNG

LEITERIN
 Alexandra Sierra
 T 0031 (0)70 3114 134
 a.sierra@dnhk.org

LEITER
 Johan Spijksma
 T 0031 (0)70 3114 167
 j.spijksma@dnhk.org

ABSATZBERATUNG

Anouk Iuzzolino
 T 0031 (0)70 3114 118
 a.dejong@dnhk.org

Andrea Fangmeyer
 T 0031 (0)70 3114 161
 a.fangmeyer@dnhk.org

Anna Gewering
 T 0031 (0)70 3114 170
 a.gewering@dnhk.org

Felix Kramer
 T 0031 (0)70 3114 168
 f.kramer@dnhk.org

REPRÄSENTANTIN SÜDDEUTSCHLAND

Kai Esther Feldmann
 T 0049 (0)211 4987 250
 k.feldmann@dnhk.org

HANDELSKONTAKTE, BONITÄTSAUFSKÜNFTE

Inge Overdijkink
 T 0031 (0)70 3114 126
 i.overdijkink@dnhk.org

MESSEVERTRIEB BERLIN UND STUTTGART

Gianna Corbelli
 T 0031 (0)70 3114 158
 g.corbelli@dnhk.org

VERPACKUNGSRECYCLING UND MESSEN

Johanna Maukner
 T 0031 (0)70 3114 169
 j.maukner@dnhk.org

2 CONNECT BUSINESS

Kiona Jansen
 T 0031 (0)70 3114 131
 k.jansen@dnhk.org

FINANZEN

LEITER
 Carsten Estl
 T 0031 (0)70 3114 154
 c.estl@dnhk.org

FISKALVERTRETUNG / FISKALBERATUNG

Ruud Vereecken
 T 0031 (0)70 3114 127
 r.vereecken@dnhk.org

Kathrin Heidler
 T 0031 (0)70 3114 143
 k.heidler@dnhk.org

LOHNBUCHHALTUNG UND FINANZBUCHHALTUNG

Jessy Rashed
 T 0031 (0)70 3114 155
 j.rashed@dnhk.org

RECHTSBERATUNG UND UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Carina Mijnen

T 0031 (0)70 3114 160
 c.mijnen@dnhk.org

ASSISTENZ

Sonja van Sloten
 T 0031 (0)70 3114 106
 s.vansloten@dnhk.org

PERSONALBERATUNG

Aldo Lodder
 T 0031 (0)70 3114 140
 a.lodder@dnhk.org

Julia Striegl

T 070 3114 164
 j.striegl@dnhk.org

OFFICE SERVICE

Lucie Visser

T 0031 (0)70 3114 100
 l.visser@dnhk.org

INTERNE IT

Benjamin Philipp

T 0031 (0)70 3114 112
 b.philipp@dnhk.org

RECHTS- UND PERSONAL-BERATUNG

LEITER
 Christian Pick
 T 0031 (0)70 3114 139
 c.pick@dnhk.org

RECHTSBERATUNG / ARBEITSRECHT

Ulrike Tudyka
 T 0031 (0)70 3114 137
 u.tudyka@dnhk.org

RECHTSBERATUNG UND UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Carina Mijnen

T 0031 (0)70 3114 160
 c.mijnen@dnhk.org

ASSISTENZ

Sonja van Sloten

T 0031 (0)70 3114 106
 s.vansloten@dnhk.org

PERSONALBERATUNG

Aldo Lodder

T 0031 (0)70 3114 140

a.lodder@dnhk.org

Julia Striegl

T 070 3114 164

j.striegl@dnhk.org

OFFICE SERVICE

Lucie Visser

T 0031 (0)70 3114 100

l.visser@dnhk.org

INTERNE IT

Benjamin Philipp

T 0031 (0)70 3114 112

b.philipp@dnhk.org

BÜRO DÜSSELDORF

LEITER
 Dr. Lars Björn Gutheil
 T 0049 (0)211 49 87 210
 l.gutheil@dnhk.org

VERANSTALTUNGSMARKETING

Marlies Komorowski
 T 0031 (0)70 3114 156
 m.komorowski@dnhk.org

INHOUSE-SEMINARE

Kiona Jansen
 T 0031 (0)70 3114 131
 k.jansen@dnhk.org

MITGLIEDERMARKETING

Claudia Jansen
 T 0031 (0)70 3114 163
 c.jansen@dnhk.org

PRESSE/PUBLIKATIONEN

Niels Koekoek
 T 0031 (0)70 3114 133
 n.koekoek@dnhk.org

Judith de Bruijn

T 0031 (0)70 3114 130

j.debruijn@dnhk.org

BÜRO BERLIN

LEITER
 Alexandra Sierra
 T 0049 (0)30 20 61 99 44
 a.sierra@dnhk.org

LEITER
 Johan Spijksma
 T 0049 (0)211 49 87 210
 j.spijksma@dnhk.org

UNSERE PREMIUM-PARTNER



Mercedes-Benz

SIEMENS



ING DiBa
Die Bank und Du



MAX BÖGL
Progress is built on Ideas.



Deloitte.



Allianz

**HDI
GERLING**
Maatwerk verzekerd!

Rabobank

pwc



DNHK | Deutsch-Niederländische Handelskammer
Nederlands-Duitse Handelskamer

Nassauplein 30, 2585 EC Den Haag, Niederlande
T 0031 (0)70 3114 100 | info@dnhk.org

