

# Niederländer unterstützten die Ansiedlung der Batteriefabrik in Münster

## Die Spezialisten aus der Nachbarschaft

-mb- **ENSCHEDÉ.** „Wenn Deutschland niest, kriegen die Niederlande eine Erkältung“, lautet ein Spruch, der das wirtschaftliche Verhältnis der beiden Länder veranschaulicht. Für niederländische Unternehmen – vor allem für Zulieferer – ist der große deutsche Markt äußerst wichtig. Umgekehrt profitiert auch das Münsterland von der Expertise ostniederländischer Institutionen: So unterstützt sie die Ansiedlung der Batteriefab-

**»Deutsche Firmen wollen Vertrauen aufbauen.«**

Pieter Dillingh, Teammanager Innovative Fertigungsindustrie Oost Nederland

rik in Münster, sagt Drs. Pieter Dillingh, Teammanager Innovative Fertigungsindustrie Oost Nederland.

Die Unternehmen in den ans Münsterland grenzenden Regionen sind oft Nischenspieler, die durch ihre Spezialisierungen teils weltweit aktiv sind. Sie punkten mit hoher unternehmerischer Flexibilität und innovativem Geist. Dennoch gestaltet sich die Zusammenarbeit mit deutschen Partnern oft schwieriger, als es die geografische Nähe ver-

muten ließe. Unterschiede in der Unternehmenskultur führen immer noch zu Irritationen. Deutsche Unternehmen gelten als hierarchischer, der Umgang als formeller. „Ich bin es gewohnt, einfach mal bei Geschäftspartnern hereinzuschneien“, sagt Dennis Schipper, Geschäftsführer des Enscheder High-End-Technologieanbieters Demcon. „Inzwischen weiß ich, dass das in Deutschland nicht so gut ankommt. Da ist es besser, einen Termin zu vereinbaren.“

Eventuelle Fettnäpfchen

bei der grenzüberschreitenden Geschäftsanbahnung umgehen niederländische Unternehmer, indem sie deutsche Vertreter anstellen, die mit der hiesigen Arbeitskultur vertraut sind. Oder sie übernehmen gleich eine deutsche Firma. So hat Demcon 2018 die münsterische Firma Systec gekauft, über die sie den deutschen Markt weiter erobern will.

„Deutsche Unternehmer wollen erst Vertrauen aufbauen“, ist Dillinghs Erfahrung. Sie lassen sich zuerst nicht gerne in die Karten schauen. Niederländer sind

es gewohnt, lösungsorientiert zu arbeiten – was eine gewisse Offenheit des Partners voraussetzt. „Wir haben gerne die ganze Prozesskette im Blick“. Das Optimum ist erreicht, „wenn wir den Kunden besser kennen als er sich selbst“.

Mit positiven Nebeneffekten: Nicht nur einmal haben niederländische Partner bei deutschen Firmen Potenzial für eine Prozess-Optimierung erkannt. Erkenntnisse, die weit über den ursprünglichen Auftrag hinausführten, und von denen letztendlich alle profitierten.



Für die Königlich Niederländische Münze baute die Firma Demcon innerhalb eines Monats ein Qualitätskontrollsystem. Geschäftsführer Dennis Schipper, rechts Frederik Heller Operations Manager von Systec. Foto: mb