

Internationales  
Netzwerk-  
büro



Internationaal  
Netwerk-  
bureau



Europäische Union  
Europese Unie

# Internationaal Netwerkbureau: springplank naar de burens



Meer informatie?  
[www.internationaal-netwerkbureau.nl](http://www.internationaal-netwerkbureau.nl)



## Inhoudsopgave

- 3** Voorwoord
- 4** Interview met de projectleiding en matchmaker
- 7** Deelnemers aan de bijeenkomsten en spreekuren komen aan het woord
- 8** Bijeenkomsten als sleutel tot succes over de grens
- 10** Zakendoen over de grens: tips van experts
- 11** Het Internationaal Netwerkbureau: to be continued!

## Voorwoord

### Voor u ligt de slotbrochure van het INTERREG V-project Internationaal Netwerkbureau.

Wat in 2016 begon met een eerste idee van de Wirtschaftsförderung Bocholt en de Gemeente Oude IJsselstreek om ondernemers over de landsgrenzen heen met elkaar in contact te brengen, resulteerde uiteindelijk in 12 Nederlands-Duitse, gratis toegankelijke netwerkbijeenkomsten. Deze werden door circa 600 ondernemers bezocht. De Nederlands-Duitse grensstreek kreeg daarmee een flinke innovatieve impuls. Bovendien maakten circa 100 ondernemers gebruik van een kosteloos en individueel adviesgesprek met onze matchmaker Ronald Cieraad.

Deze cijfers spreken voor zich. Grensoverschrijdende samenwerking is voor ondernemers een hot item. Tegelijkertijd zijn er ook veel vragen. Waar moet ik beginnen als ik zaken wil doen in Duitsland of Nederland? Hoe kom ik überhaupt aan contacten in het buurland? Vragen, die het Internationaal Netwerkbureau in de afgelopen jaren heeft beantwoord.

De adviesgesprekken van de matchmaker en de gratis toegankelijke bijeenkomsten vormden de kern van onze activiteiten. Daar stond echter niet alleen het grensoverschrijdend netwerken centraal – we brachten ook actuele onderwerpen ter tafel, die in het bedrijfsleven in de twee landen een belangrijke rol spelen. Waaronder digitalisering, het toenemende tekort aan vakpersoneel op de arbeidsmarkt en wederzijdse diploma-erkenning. Door als Wirtschaftsförderung Bocholt en Gemeente Oude IJsselstreek de handen ineen te slaan, hebben we veel bereikt. Dat be-

tekt echter niet dat het werk gedaan is. Nog lang niet. Daarom zet het Internationaal Netwerkbureau ook na afloop van de INTERREG-subsidieperiode zijn werkzaamheden voort.

We zijn daarom extra blij dat we kunnen medelen dat naast de Wirtschaftsförderung Bocholt en de Gemeente Oude IJsselstreek ook de Gemeente Aalten partner van het Internationaal Netwerkbureau zal worden. En we willen ons netwerk heel graag nog verder uitbreiden. Overige geïnteresseerden nodigen we dan ook van harte uit om contact met ons op te nemen.

Laten we onze krachten over de landsgrenzen heen bundelen, zodat onze grensstreek een sterke economische eenheid en één arbeidsmarkt wordt – daarvan profiteren beide kanten!

**Wij wensen u veel leesplezier en inspiratie toe.**



**Bert Kuster**  
wethouder Gemeente  
Oude IJsselstreek



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

## Interview met de projectleiding en matchmaker



**Myriam Bergervoet**  
Projectleider Gemeente  
Oude IJsselstreek

Interview met projectleider Wendelin Knuf (Wirtschaftsförderung Bocholt), projectleider Myriam Bergervoet (Gemeente Oude IJsselstreek) en matchmaker Ronald Cieraad.

Twaalf gratis toegankelijke bijeenkomsten met in totaal circa 600 bezoekers, meer dan 100 persoonlijke, kosteloze adviesgesprekken en 150 succesvolle ‘matches’: het Internationaal Netwerkbureau kijkt terug op een geslaagd project met kernthema’s als digitalisering, personeelszaken, wederzijdse diploma-erkenning en de schaarste aan vakpersoneel. De projectleiders en matchmaker maken de balans op – en kijken vooruit. Omdat er ook na afloop van het project nog genoeg werk aan de winkel is!



**Wendelin Knuf**  
Projectleider Wirtschaftsförderung Bocholt

**De samenwerking tussen de Gemeente Oude IJsselstreek en de Wirtschaftsförderung Bocholt kwam tot stand doordat...**

**MB:** ...we elkaar al jaren kennen. Onze bestuurders en gemeenteraadsleden en de Wirtschaftsförderung Bocholt zitten al sinds mensenheugenis meerdere keren per jaar met elkaar aan tafel om van gedachten te wisselen over uiteenlopende zaken. En altijd weer was de conclusie dat we het erg goed met elkaar kunnen vinden.

**WK:** ...en toen ontstond het plan om eens een keer écht concreet met elkaar te gaan samenwerken en het Internationaal Netwerkbureau gezamenlijk van de grond te tillen. Met dit idee namen we contact op met de Euregio Rijn-Waal en stuitten ook daar op enthousiasme. Wel met de kanttekening dat het een pilotproject moest worden dat afstraalt op de gehele regio. Zo konden we van start met het Internationaal Netwerkbureau.

**De taakverdeling was in no-time geregeld...**

**WK:** ...daar hoefden we niet lang over na te denken. Als Wirtschaftsförderung Bocholt houden we ons sowieso al bezig met de marketing voor uiteenlopende evenementen, dus het leek logisch dat wij voornamelijk dit deel voor onze rekening zouden nemen.

**MB:** ...en ik heb ervaring met het Europese INTERREG-programma waaruit ons project een subsidie heeft gekregen. Daarom heb ik namens de gemeente Oude IJsselstreek naast de projectleiding ook de afhandeling van de subsidie op mij genomen.



**Ronald Cieraad**  
Matchmaker

**Vervolgens kon de matchmaker aan de slag...**

**RC:** Inderdaad. In de praktijk kwam het erop neer dat ik een soort huisartsenrol bekleedde. Ondernemers kloppen meestal met een bepaald idee voor de buurmarkt bij mij aan, en als een soort generalist inventariseer ik dan wat de beste aanpak zou kunnen zijn voor de markt in het buurland. Dat doe ik niet aan de hand van een vaste checklist, maar gewoon tijdens een open gesprek waarin alles op tafel kwam. En indien nodig verwees ik ondernemers door naar een specialist.

**Je nam dus ook een kijkje in de keuken bij bedrijven?**

**RC:** Dat klopt. Hoewel het oorspronkelijke plan was om bedrijven op een vast tijdstip te adviseren in het expertisecentrum in Bocholt, bleek het in de praktijk voor alle partijen handiger dat ik op bedrijfsbezoek ging. Met als voordeel dat ik een veel beter beeld kreeg van het betreffende bedrijf.

**Dit is typisch Duits:**

**RC:** Duitsers zijn minder bereid om voor een bijeenkomst de grens over te rijden en drie kwartier in de auto te zitten als ze niet van tevoren weten wat eruit gaat komen. Nederlanders stappen gewoon de auto in en zien wel wat eruit rolt.

**WK:** Duitsers werken graag volgens een vaste agenda, ook als er maar een kleinigheid besproken hoeft te worden.

### Dit is typisch Nederlands:

**WK:** Ergens aan beginnen en dan maar kijken waar het schip strandt. Plannings hoeven niet strak te worden opgevolgd, maar zijn juist bedoeld om gaandeweg aan te passen. Dit in tegenstelling tot de Duitsers, die graag een gedetailleerd plan maken dat vervolgens precies wordt uitgevoerd.

### Dit was opvallend:

**RC:** De gedachtewisseling over de tijdstippen van de bijeenkomsten. Als Nederlander zeg ik: "Dat doen we gewoon lekker 's avonds na het werk. Baat het niet, dan schaad het niet, en dan kost het ook geen werktijd." De Duitsers geven bij bijeenkomsten de voorkeur aan de middag, gewoon onder werktijd en niet nog na 'Feierabend'.

### Dit is goed gelukt:

**WK:** Met ons aanbod zijn we erin geslaagd om een USP voor bedrijven te creëren. Wij bieden een gratis service aan die de Kamer van Koophandel aan Nederlandse kant niet meer aanbiedt. Met onze kosteloze adviesdiensten en gratis toegankelijke bijeenkomsten onderscheiden we ons van andere dienstverleners en hebben we als Internationaal Netwerkbureau een gat in de markt opgevuld.

**MB:** De combinatie van adviesgesprekken en netwerkevents. Mkb-ondernemers staan wat zakendoen in het buurland betreft vaak nog aan het begin. Velen van hen zijn door hun aanwezigheid op onze events enthousiast geworden over de stap over de grens, iets waarover ze voorheen wellicht nog nooit hadden nagedacht. Juist deze veelal kleine bedrijven hebben niet de tijd, de capaciteit en de financiële middelen om informatie voor de stap over de grens te vergaren. Ze kunnen onze hulp daarbij dus goed gebruiken.

**RC:** We hebben flinke stappen gemaakt op het gebied van bewustwording. Gezien onze ligging is het logisch om aan de andere kant van de grens zaken te doen. Een groot aantal ondernemers is zich

met onze hulp concreet bezig gaan houden met de vraag 'Waarom doe ik dat eigenlijk niet?' Wij proberen ze te laten inzien dat het positief is dat hun bedrijf in de grensstreek gevestigd is. Dit locatievoordeel brengt kansen met zich mee die benut moeten worden. En daarbij helpen we graag.

### De persoonlijke adviesgesprekken van de matchmaker en de bijeenkomsten vormden de kern van de activiteiten van het Internationaal Netwerkbureau...

**WK:** ...en daarmee konden we rekenen op enthousiaste reacties van de bedrijven. Dat gold onder andere voor de bijeenkomst over digitalisering bij de Dorset Group in Aalten en voor de grensoverschrijdende Techniekdag waarbij de jeugd kennis kon maken met technische beroepen. Ook het ondernemersontbijt bij Kip en de bijeenkomst bij Burgers` Zoo in Arnhem over bio-inspiratie buiten de reguliere openingstijden waren hoogtepunten uit de afgelopen twee jaar.

Tijdens het grensoverschrijdend ondernemersontbijt bij Bedrijfstak-school Anton Tijdink bleek bovendien hoe goed de samenwerking tussen onderwijsinstellingen in Nederland en Duitsland al is, en tegelijkertijd dat er op het gebied van diploma-erkenning nog veel winst te boeken valt. Een meubelmaker of metselaar, die geen gediplomeerd elektrotechnicus is, heeft in Duitsland een speciaal certificaat nodig, als hij bijvoorbeeld stopcontacten plaatst. Zelfs als een Nederlandse meubelmaker of metselaar deze extra opleiding in Nederland heeft gevolgd, wordt deze in Duitsland niet erkend. Hier is voor ons als Internationaal Netwerkbureau nog veel werk te verzetten. Dit voorbeeld laat zien dat er voor ons als Internationaal Netwerkbureau nog voldoende thema's zijn die we grensoverschrijdend voor het voetlicht willen brengen.



### Grensoverschrijdend samenwerken is de moeite waard omdat...

**MB:** ...er aan de andere kant van de grens interessante zakenpartners en medewerkers te vinden zijn.

**WK:** ...de Nederlandse en Duitse grensstreek, afgezien van de landsgrens, in principe één arbeidsmarktregio vormen. Bedrijven aan beide kanten van de grens profiteren van de uitwisseling tussen de twee landen.

**RC:** ... de Nederlandse en Duitse werkwijzen elkaar prima aanvullen. Bovendien kunnen nieuwe netwerken worden aangeboord en worden ervaring en kennis gebundeld. Dat is een meerwaarde voor ondernemers uit de gehele regio.

### Hebben jullie tips voor bedrijven die aan de andere kant van de grens activiteiten willen ontplooiën?

**RC:** Praat met ondernemers die je zijn voorgegaan. Op die manier kom je erachter wat de valkuilen zijn, hoe ze problemen hebben opgelost en wat er goed ging. De Nederlanders zou ik willen meegeven om het een en ander wat 'Duitsers' aan te pakken.

**WK:** Voor de Duitsers geldt dat ze op hun beurt best wat avontuurlijker mogen zijn en het niet altijd nodig is om alles tot in de puntjes te willen plannen.

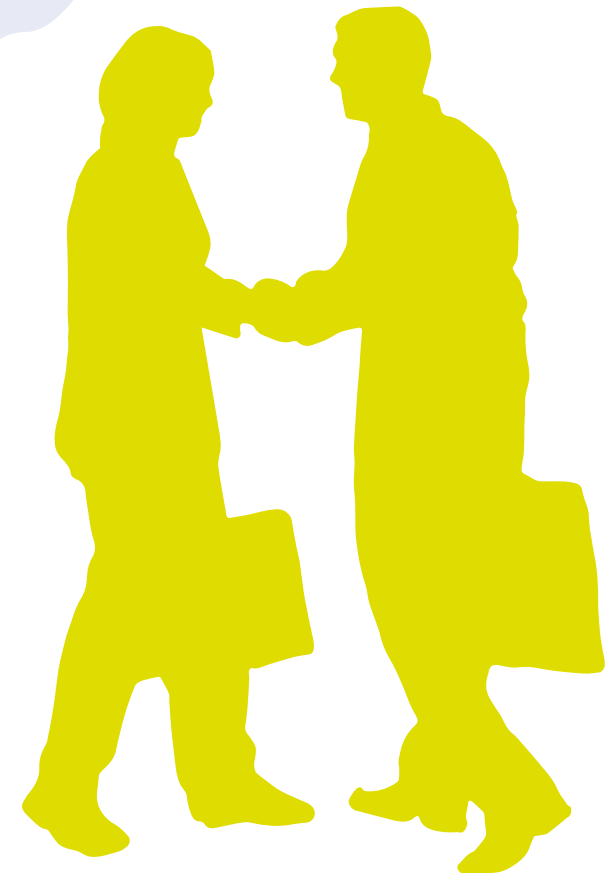
**MB:** Een goede voorbereiding is het halve werk. Als je goed beslagen ten ijs komt, voorkom je later in het traject problemen.

### De toekomst van het Internationaal Netwerkbureau...

**MB:** ...ziet er veelbelovend uit. De gemeente Oude IJsselstreek en de Wirtschaftsförderung Bocholt zetten het Internationaal Netwerkbureau in 2019 voort. Ook Gemeente Aalten doet als derde partner mee. Het budget hiervoor is reeds vrijgegeven. Bovendien zijn er gesprekken gepland met de gemeenten Winterswijk en Oost Gelre.

**WK:** ...zie ik op de langere termijn misschien zelfs in de vorm van een Duits-Nederlandse Businessclub in de grensstreek. Dit om het

bedrijfsleven nog meer aan ons te binden en daarmee een nog bredere basis te creëren. Bovendien is een business club een netwerk met een lange levensduur dat zich kan profileren als platform om met elkaar van gedachten te wisselen en waar ruimte is voor het organiseren van lezingen of uitstapjes. Bedrijven uit beide landen ontmoeten elkaar hier regelmatig en er worden betrouwbare contacten gelegd die op hun beurt leiden tot zakelijke betrekkingen en samenwerkingsverbanden voor de lange termijn.



## Deelnemers aan de bijeenkomsten en gesprekken komen aan het woord

### **Chris Krabben, commercieel algemeen directeur Hibernis B.V. (Winterswijk, NL)**

“We hebben deelgenomen aan de grensoverschrijdende Techniekdag en de Internationale Matchingbeurs in Bocholt, alsmede een bijeenkomst over de telecomstandaard LoRaWAN. Daardoor hebben we contacten kunnen aanknopen met Duitse bedrijven en eerste impulsen gekregen voor een eventuele samenwerking.

Op de Matchingbeurs kwamen we in contact met studenten die op zoek waren naar een afstudeerstage. Daarmee konden wij hen verder helpen. Als spreker tijdens een van de bijeenkomsten konden we onszelf op de kaart zetten.

We zijn blij dat het Internationaal Netwerkbureau thema's als het gebrek aan vakpersoneel en jonge mensen en digitalisering onder de aandacht brengt. Samen kunnen we, over de landsgrenzen heen, meer bereiken en van elkaar leren. Wat dat betreft is het Internationaal Netwerkbureau voor bedrijven een uitstekend aanspreekpunt!”

### **Michael Quintern, managing director Noke GmbH/ Noke BV (Bocholt, D/Winterswijk, NL)**

“Als bedrijf met roots in Nieuw-Zeeland en een vestiging in Lübeck zochten we naar mogelijkheden om de Nederlandse markt aan te boren. We wisten echter niet waar we moesten beginnen. Via de Wirtschaftsförderung Bocholt kwamen we terecht bij het Internationaal Netwerkbureau en matchmaker Ronald Cieraad. Hij heeft ons uitstekend op weg geholpen, vooral bij het opzetten van een vestiging in Nederland. Ronald heeft ons behoed voor een aantal valkuilen en vooral ook veel tijd en moeite bespaard. Inmiddels is Noke te vinden in Winterswijk en hebben we onze vestiging in Lübeck verhuisd naar Bocholt, om dicht bij Nederland te zitten. Ik kan iedereen aanraden om contact te zoeken met het Internationaal Netwerkbureau.”

### **Koen Mentink, managing director Hittech Bihca B.V. (Winterswijk, NL)**

“Ons bedrijf haalt 60 procent van de omzet uit Duitsland en hoe minder drempels er in die samenwerking bestaan, hoe beter het is. Het Internationaal Netwerkbureau speelt hier een belangrijke rol in. Met het oog op de toekomst was voor ons onder meer de Techniekdag heel vruchtbaar. Het is van belang dat we ook op de langere termijn kunnen beschikken over het juiste personeel. Daarom is het noodzakelijk om kinderen en jongeren al vroeg voor een technisch beroep te interesseren. De Techniekdag bood hiervoor een uitstekend platform. Tijdens het ondernemersontbijt in Terborg zijn we er bovendien in geslaagd om de banden met Grunewald GmbH & Co. KG uit Bocholt verder aan te halen.”

### **Andre Weidman, verkoopleider onlineshop LTT Group GmbH (Bocholt, D)**

“We hebben deelgenomen aan de tweede Techniekdag. We zijn vooral blij dat we veel contacten met Nederlandse bedrijven konden aanknopen en tegelijkertijd kinderen voor onze branche enthousiast konden maken. Zij vonden het leuk om dingen uit te proberen die voor hen niet alledaags zijn. Wij vinden het belangrijk om kinderen al vroeg voor technische beroepen te interesseren, omdat daar vaak een gebrek aan vakpersoneel heerst. Wij als full service partner in de show- en eventtechniek zijn gespecialiseerd in de productie en de verkoop van podium- en lichttechniek, aluminium frames, beursbouw, DJ equipment en eventstyling – een branche die voor jonge mensen erg boeiend kan zijn. Ook het grensoverschrijdende aspect van de Techniekdag was interessant: we werken vaak met Nederlandse bedrijven samen en willen dat in de toekomst nog meer gaan doen. Hier komen beide aspecten van de Techniekdag samen, want het is zeker niet slecht wanneer toekomstige leer-werkstudenten ook de Nederlandse taal beheersen.”



**Chris Krabben**



**Michael Quintern**



**Koen Mentink**



**Andre Weidmann**

## Bijeenkomsten als sleutel tot succes over de grens

In het project Internationaal Netwerkbureau stond het stimuleren van grensoverschrijdende samenwerking tussen Nederlandse en Duitse bedrijven en het creëren van innovatieve impulsen voor de grensstreek centraal. De basis daarvan: het faciliteren van ontmoetingen tussen Nederlandse en Duitse ondernemingen. Daarbij ging het vooral om de praktijk van het zakendoen. Met welke verschillen krijg ik te maken als ik in het buurland zakelijk voet aan de grond wil krijgen? Waar moet ik überhaupt beginnen? Vragen die tijdens diverse bijeenkomsten werden beantwoord.

„Praktische samenwerking over de grenzen heen”: dat was het thema van de openingsbijeenkomst van het Internationaal Netwerkbureau. In aanwezigheid van toenmalig consul generaal Ton Lansink kwamen Nederlands-Duitse verschillen aan bod en ging Henk Smits als D-NL expert voor bedrijfs-

Tijdens dit ontbijt sloegen het Internationaal Netwerkbureau en de IHK Nordwestfalen de handen ineen. Meer dan 90 ondernemers hadden gehoor gegeven aan de uitnodiging van

Wat kan het bedrijfsleven zoal van zilverruggen leren? Een heleboel, zo bleek tijdens de derde bijeenkomst van het Internationaal Netwerkbureau. Constanze Mager, biologe bij de Arnhemse dierentuin, liet de ruim 60 aanwezigen kennismaken met ‘bio-inspiratie’ en gaf een groot aantal voorbeelden

Jong geleerd is oud gedaan: niet voor niets stonden kinderen centraal tijdens de twee Techniekdagen in Winterswijk en Bocholt. Op deze twee dagen maakten ruim 5.000 kids spelenderwijs kennis met techniek en konden zo uitvinden of

Technologische ontwikkelingen gaan razendsnel en bedrijven moeten hierop inspelen als ze concurrerend willen blijven. De Kaak Group begon ooit als producent van bakvormen en productdragers en groeide uit tot partner van industriële bakkerijen en aanverwante levensmiddelenbranches. Bij het

2 maart 2017 **Startbijeenkomst** vestiging uitgebreid in op het onderwerp ‘Marktkansen in Duitsland vs. Marktkansen in Nederland’. Benedikt Kisner van IT-specialist Netgo gaf een inblikje in de mogelijkheden en struikelblokken bij de expansie van een Duits bedrijf naar Nederland.

6 april 2017 **Ondernemersontbijt bij Kip GmbH** deze twee partijen en luisterden in Bocholt, bij een van de grootste tapeproducenten ter wereld, naar diverse anekdotes over grensoverschrijdend zakendoen.

8 mei 2017 **Bio-inspiratie in Burgers’ Zoo** voor teamwork, hiërarchie en leiderschap uit het dierenrijk. Mager legde verbanden tussen het gedrag van diverse dieren en dat van medewerkers in een bedrijf. Een rondleiding door de dierentuin maakte het programma compleet.

9 september 2017 en 22 september 2018 **Techniekdag** een technisch beroep wellicht iets voor hen is. Aan de hand van kleine opdrachtjes werden ze enthousiast gemaakt voor een technisch beroep – niet onbelangrijk vanwege het huidige gebrek aan vakmensen.

21 september 2017 **Ondernemersontbijt bij Kaak Group** bedrijf werken zowel Nederlanders als Duitsers en het maakt zich sterk voor een bloeiende economie in de grensregio. Tijdens het ontbijt konden ondernemers luisteren naar interessante lezingen over grensoverschrijdend werken en studeren en aansluitend het bedrijf bezichtigen.







#### 25 januari 2018 **Internet of everything**

Hoe straatverlichting en koeien door middel van het Internet of Things (IoT) met elkaar verbonden worden? De deelnemers aan een bijeenkomst bij Rhiem Branding Solutions GmbH in Bocholt kwamen het te weten. Centraal stond het

Low Range Wide Area Network (LoRaWAN), een open telecomstandaard als aanvulling op het klassieke mobiele netwerk. De deelnemers leerden al snel dat je zo ongeveer alles kan koppelen aan het internet.



#### 1 maart 2018 **Nederlands-Duits Business Speeddating**

Tien sprekers, vijf gespreksrondes en de onderwerpen taal & cultuur, marketing & sales, recht, belastingen en personeelsbemiddeling/-uitzending over de grens: dat waren de ingrediënten van de Nederlands-Duitse Business Speeddating in

Bocholt. In sneltreinvaart wisselden de deelnemers tijdens rondetafelgesprekken onder leiding van diverse experts kennis en ervaringen uit over deze onderwerpen.



#### 19 april 2018 **Ondernemersontbijt 'Smart Hub Achterhoek' versus 'Digital Hub münsterLAND'**

Hoe kunnen jonge mensen worden verleid om te studeren en te werken in de regio Achterhoek? En hoe kan de digitale economie in de grensregio een boost krijgen? Deze vragen kwamen aan de orde tijdens het ondernemersontbijt bij

de Dorset Group in Aalten. Circa 50 Nederlandse en Duitse ondernemers waren hier aanwezig om te praten over smart hubs en digitalisering.



#### 12 juni 2018 **Voetbal als verbindende schakel**

Is voetbal een drijvende kracht achter de opbouw van zakelijke betrekkingen tussen Nederland en Duitsland? Jazeker! Dat bleek tijdens een bijeenkomst bij voetbalclub 1. FC Bocholt. Robert Pinor, bij VVV Venlo verantwoordelijk voor de Duitse businessclub, liet zijn licht schijnen over de vraag

waarom voetbal zo'n belangrijke rol speelt bij het aanknopen van zakelijke contacten over de grens. Peter Hyballa, profvoetbaltrainer, ging nader in op de voetbalsport als netwerkplatform voor grensoverschrijdend zakendoen.



#### 11 oktober 2018 **Internationale Matchingbeurs**

Jongeren hebben de toekomst: niet voor niets stonden studenten centraal tijdens de Internationale Matchingbeurs in Bocholt. Meer dan 30 bedrijven uit de Nederlandse en Duitse grensstreek presenteerden zich hier aan mogelijke toekomstige werknemers met stageplekken, traineeships en afstudeer-

projecten. Op die manier worden studenten en toekomstig afgestudeerden al vroeg bij het bedrijfsleven betrokken en verzekerden bedrijven zich vroegtijdig van goed opgeleid personeel.



#### 9 november 2018 **Ondernemersontbijt Bedrijfstakschool · Anton Tijdink**

De technologische ontwikkelingen zijn niet bij te houden en het tekort aan vakpersoneel groeit. Medewerkers moeten hun kennis continu up-to-date houden. Slagen zij hier niet in, dan kan dit gevolgen hebben voor het succes van bedrijven. Om dit probleem te ondervangen is een goede samen-

werking tussen het bedrijfsleven en het beroepsonderwijs noodzakelijk. Mike Broekhuizen, hoofd van Bedrijfstakschool Anton Tijdink, en Horst ter Wilde, hoofd van het Berufskolleg Bocholt-West, gingen dieper in op de rol van het beroepsonderwijs voor bedrijven.

## Zakendoen over de grens: tips van experts

Het Internationaal Netwerkbureau – de naam zegt het al – kan niet zonder netwerk. Diverse experts uit uiteenlopende branches hebben daarom een bijdrage geleverd aan de door ons georganiseerde bijeenkomsten voor bedrijven en gaven tips over uiteenlopende aspecten van grensoverschrijdende samenwerking.

### Frederik Wanink, oprichter en directeur DNL Contact (Steinfurt, D)

“Duitse ondernemers zouden in Nederland veel meer het Nederlandse gezegde ‘nooit geschoten is altijd mis’ ter harte moeten nemen. Omgekeerd zouden Nederlandse ondernemers in Duitsland het gezegde “Steigtiger Tropfen höhlt den Stein” (de aanhouder wint) altijd in hun achterhoofd moeten houden.”

### Frank Wöbbeking, oprichter en directeur van mediamixx GmbH (Kleve, D)

“Wie zaken wil doen in het buurland, doet er goed aan om eerst te controleren of zijn product of dienst überhaupt geschikt is voor de andere markt. Als tweede stap is het handig om informatie in te winnen over het mediagebruik van zijn doelgroep aan de andere kant van de grens. De verschillen kunnen aanzienlijk zijn. Pas dan is het tijd voor de ontwikkeling van een marketingplan en concrete ideeën.”

### José de Baan, Strick Rechtsanwälte & Steuerberater (Kleve, D)

“Zakelijke betrekkingen zijn geen eenrichtingsverkeer. Deze opvatting is in Nederland diep verankerd. Daarom is het extra belangrijk om je partners contacten en opdrachten te gunnen. Je stelt je netwerk voor elkaar open en helpt elkaar. Op de lange termijn krijg je dan precies hetgeen terug dat je hebt gegeven.”

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

“Mijn ervaring is dat de voordelen van het met elkaar samenwerken vele malen groter zijn dan de vooroordelen die we over elkaar hebben – zeker als je erin slaagt om het beste van beide culturen in jouw organisatie bij elkaar te brengen.”



**Frederik Wanink**  
DNL Contact



**José de Baan**  
Strick Rechtsanwälte  
& Steuerberater



**Frank Wöbbeking**  
mediamixx



**Jürgen van Aalst**  
JAWS

## Het Internationaal Netwerkbureau: to be continued!

Na twee jaar vol bijeenkomsten, matchmakings en adviesgesprekken kan het 'Internationaal Netwerkbureau' terugkijken op een geslaagd project. Sinds de aftrap in maart 2017 werden vele bedrijven over de landsgrenzen heen met elkaar in contact gebracht, maakten kennis met onderlinge zakelijke verschillen en overeenkomsten en zetten soms zelfs al voorzichtig de eerste stappen op de buurmarkt. Het werk van het Internationaal Netwerkbureau is daarmee nog lang niet gedaan, de bedrijven weten nu pas net van ons bestaan.

Daarom wordt het Internationaal Netwerkbureau in 2019 voortgezet. Het initiatief daarvoor komt van de Gemeente Oude IJsselstreek en de Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketinggesellschaft Bocholt (Wirtschaftsförderung Bocholt). Daarbij zijn ze op zoek naar partners, die het Internationaal Netwerkbureau samen naar een hoger plan kunnen tillen. De gemeente Aalten heeft reeds toegezegd, en er zijn gesprekken gaande met de gemeenten Winterswijk, Oost-Gelre en verdere gemeenten in de Achterhoek.

"We hebben de afgelopen twee jaar zo goed samengewerkt en geleerd van elkaars aanpak, dat we deze samenwerking in de komende jaren graag willen voorzetten", aldus projectleider Myriam Bergervoet van de Gemeente Oude IJsselstreek.

Wendelin Knuf, projectleider namens de Wirtschaftsförderung Bocholt, ziet de toekomst optimistisch tegemoet. "Dat Nederlands-Duitse samenwerking ook bij diverse gemeenten momenteel hoog op de agenda staat, blijkt wel uit de ondertekening van een strategiedocument eind november 2018 door zes Nederlandse en vijf Duitse burgemeesters met als doel om op zes gebieden (o.a. het bedrijfsleven) grensoverschrijdend nauw met elkaar te gaan samenwerken. De diensten van de Wirtschaftsförderung Bocholt vormen hier een uitstekende aanvulling op", vertelt Knuf. "Wij zijn er voor alle bedrijven in de grensregio, die concreet op zoek zijn naar mogelijk-

heden om grensoverschrijdend zaken te doen. Zij kunnen bij ons terecht voor gratis en individueel advies alsmede bijeenkomsten over de ontplooiing van activiteiten over de landsgrenzen heen."

Er wordt echter niet alleen gezocht naar nieuwe samenwerkingen met gemeenten, maar ook de uitwisseling met andere grensoverschrijdend actieve partijen en netwerken moet worden geïntensifieerd. "Voorbeelden daarvan zijn de Grenzhoppers, de GrensInfo-Punten, de handelskamers, de Euregio Academie Willem V, Leonardo Da Vinci Innovation D/NL, het ACT, de Industriekringen in de Achterhoek, het ICER Innovatiecentrum, het AIW Unternehmensverband, de Nederlands-Duitse Businessclub Kleve en vele anderen", aldus Bergervoet.

"Last but not least heeft het Internationaal Netwerkbureau gemerkt dat de interesse in binationale samenwerking bij bedrijven, in welke vorm dan ook, groot is. Deze samenwerking willen wij graag verder uitbreiden", aldus Knuf. Op de langere termijn wellicht zelfs in de vorm van een Nederlands-Duitse businessclub in de grensstreek, mijmert hij. "Op deze manier kunnen we het bedrijfsleven nog sterker bij onze activiteiten betrekken, het netwerken vereenvoudigen en de bedrijven nog beter met elkaar in contact brengen en daarmee een nog bredere basis creëren." De projectleiders zijn het roerend eens: "Laten we de grensregio als een eenheid beschouwen. Daar plukken beide partijen de vruchten van."

## Colofon

### Uitgever:

Internationaal Netwerkbureau

Gemeente Oude IJsselstreek  
Postbus 42  
7080 AA Gendringen  
[www.oude-ijsselstreek.nl](http://www.oude-ijsselstreek.nl)

Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing  
Gesellschaft Bocholt mbH & Co. KG  
Osterstr. 23  
46397 Bocholt  
[www.bocholt.de](http://www.bocholt.de)

[www.internationaal-netwerkbureau.nl](http://www.internationaal-netwerkbureau.nl)  
[www.internationales-netzwerkbuero.de](http://www.internationales-netzwerkbuero.de)

### Redactie:

mediamixx GmbH  
Tiergartenstraße 64  
47533 Kleve

Frank Wöbbeking  
Julian Binn  
Corine Konings  
[www.mediatrix.eu](http://www.mediatrix.eu)

### Vormgeving:

Atelier Rombold  
Maren Rombold  
Treppkesweg 136  
47533 Kleve  
[www.atelier-rombold.de](http://www.atelier-rombold.de)

## Partners



Mede mogelijk gemaakt door:  
[www.deutschland-nederland.eu](http://www.deutschland-nederland.eu)



**Myriam Bergervoet** • projectleider  
Gemeente Oude IJsselstreek  
Staringstraat 25 • 7081 BN Gendringen  
Tel. 0031 31 5292437  
[m.bergervoet@oude-ijsselstreek.nl](mailto:m.bergervoet@oude-ijsselstreek.nl)



**Wendelin Knuf** • projectleider  
Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing  
Gesellschaft Bocholt mbH & Co. KG  
Osterstraße 23 • 46397 Bocholt  
Tel. 0049 2871 294933-20  
[knuf@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de](mailto:knuf@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de)



**Ronald Cieraad** • matchmaker  
Cieraad Project Support  
De Breide 1 • 6983 HG Doesburg  
Tel. 0031 6 40165267  
[ronald@cieraadps.nl](mailto:ronald@cieraadps.nl)