

Succesvol op de Duitse markt

Zakendoen
met Duitsland,
Leidraad voor
internationaal
ondernemen



Flanders Investment & Trade

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Succesvol op de Duitse markt

Zakendoen
met Duitsland,
Leidraad voor
internationaal
ondernemen

Succesvol op de Duitse markt

is een uitgave van

Flanders Investment & Trade

Gaucheretstraat 90 | BE - 1030 Brussels - Belgium

T +32 2 504 87 11 | F +32 2 504 88 99

info@fitagency.be | www.flandersinvestmentandtrade.be

1ste editie - 1ste druk - Januari 2009

Verantwoordelijke uitgever: Koen Allaert

© Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.

Succesvol op de Duitse markt

Zakendoen
met Duitsland,
Leidraad voor
internationaal
ondernemen



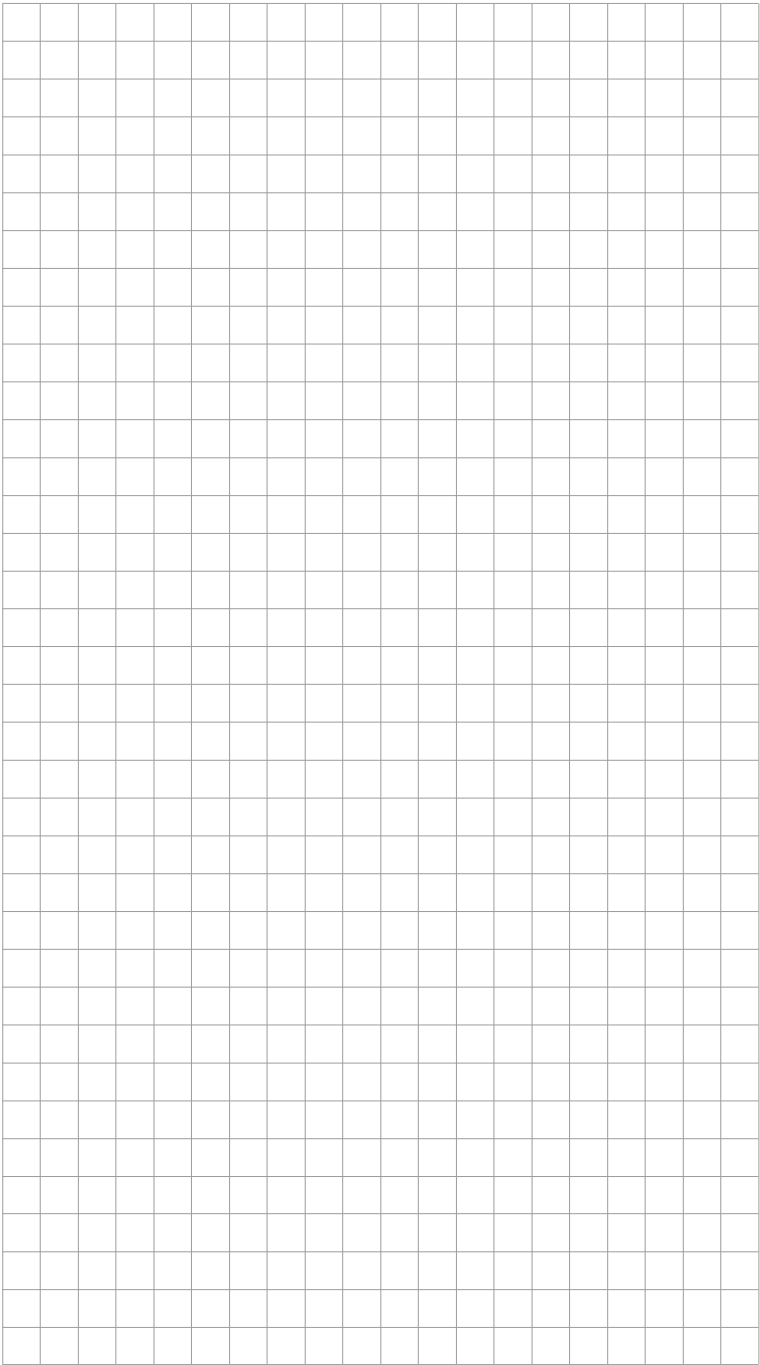
Flanders Investment & Trade

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

■ Potsdam is de hoofdstad van de Duitse deelstaat Brandenburg. De stad telt 148.813 inwoners en ligt in de agglomeratie van Berlijn.

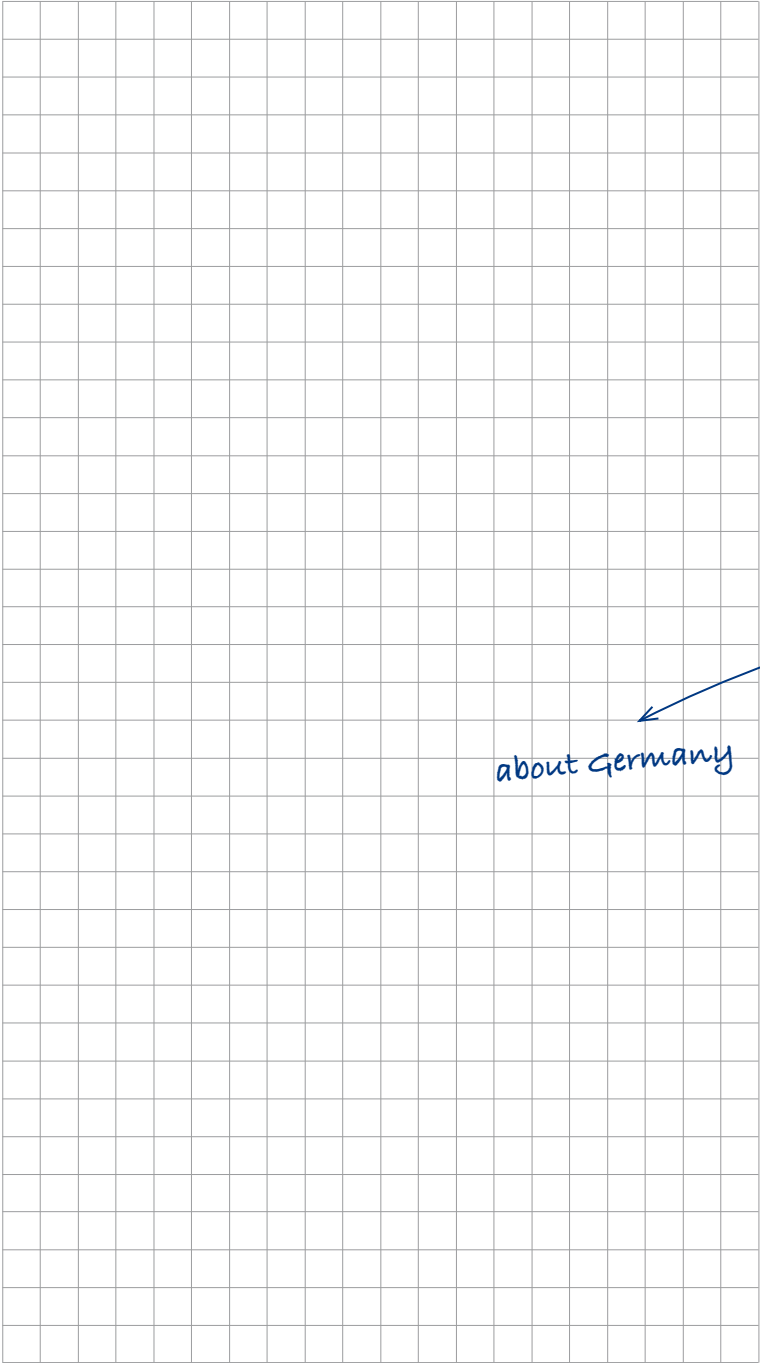






Inhoud

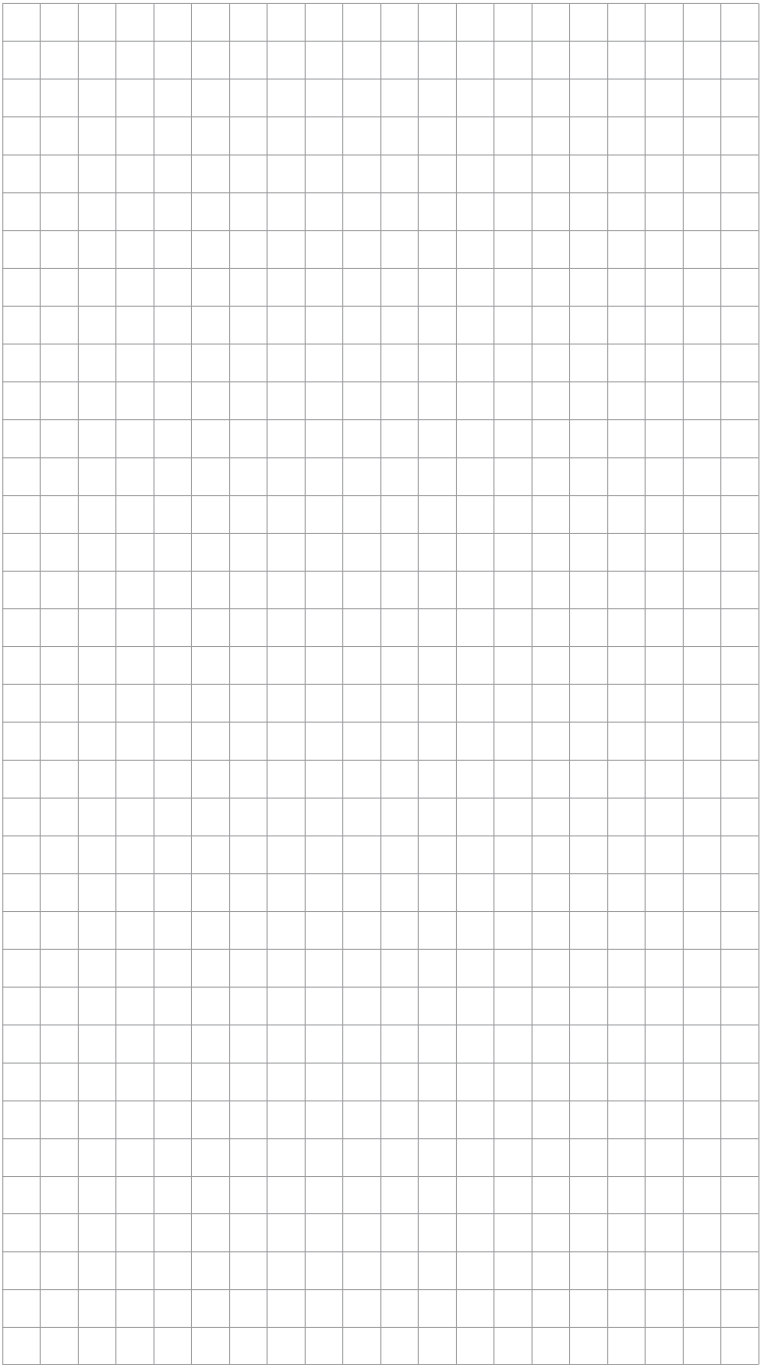
1	Wat u in dit boekje leest.....	9
2	Duitsland	15
	• Duitsland: de markt	17
	- Algemene economische activiteit	21
	- Duitsland-België: economisch gelijkspel?	33
	- Duitse infrastructuur: ook de wereldtop?	35
	• De economie in ruimer perspectief	37
	- Economische historiek	37
	- Europa.....	41
	- Aardrijkskunde	43
	- Demografie	51
	• Zakelijke gedragscode	55
3	Uw wegwijzer	61
	• Focus op de zestien deelstaten	65
	• Distributiekkanalen en agenten	99
	• Concrete aanbevelingen	111
	- Aanbestedingen	111
	- Betalen in Duitsland	113
	- Orderbevestiging, factuur,.....	113
	- Beurzen	115
	- Der Blaue Engel	119
	- Kansrijke sectoren.....	121
	- Onderzoek en ontwikkeling	121
	- Reclame	123
	- Aanwezig op het web	123
	- Productvereisten	125
	- Levensmiddelen	125
	- Geneesmiddelen en medische producten.....	125
	- Sociale Zekerheid	127
	- Transport en Maut	127
	- Verpakkingsverordening en 'Der Grüne Punkt'	131
4	Zakendoen in Duitsland: conclusies	135
5	Tien tips voor slimme exporteurs	139
6	Bronvermelding, referenties en literatuurlijst.....	145



Wat u in dit boekje leest

1





Wat u in dit boekje leest

Zoals u wellicht las in 'Het Exportplan' van Flanders Investment & Trade, vormt een goed gedocumenteerd plan de basis om met export te starten.⁽¹⁾ Het garandeert dat u met kennis van zaken de grenzen overschrijdt: kennis van de markt, van de nodige structurele aanpassingen binnen uw bedrijf, van de noodzakelijke investeringen, ... Het zorgt er ook voor dat u de juiste producten en diensten aanbiedt aan een door u gekozen doelgroep in een welbepaald land, met een maximale beperking van de commerciële en financiële risico's, volgens de logica van uw eigen stappenplan.

Zoals Dr. J. Veldman vermeldt in 'Exportmanagement', kan men het exportbeleidsplan ook weergeven als een "strategisch plan waarin de langetermijnplanning van alle exportactiviteiten wordt vastgelegd."⁽²⁾

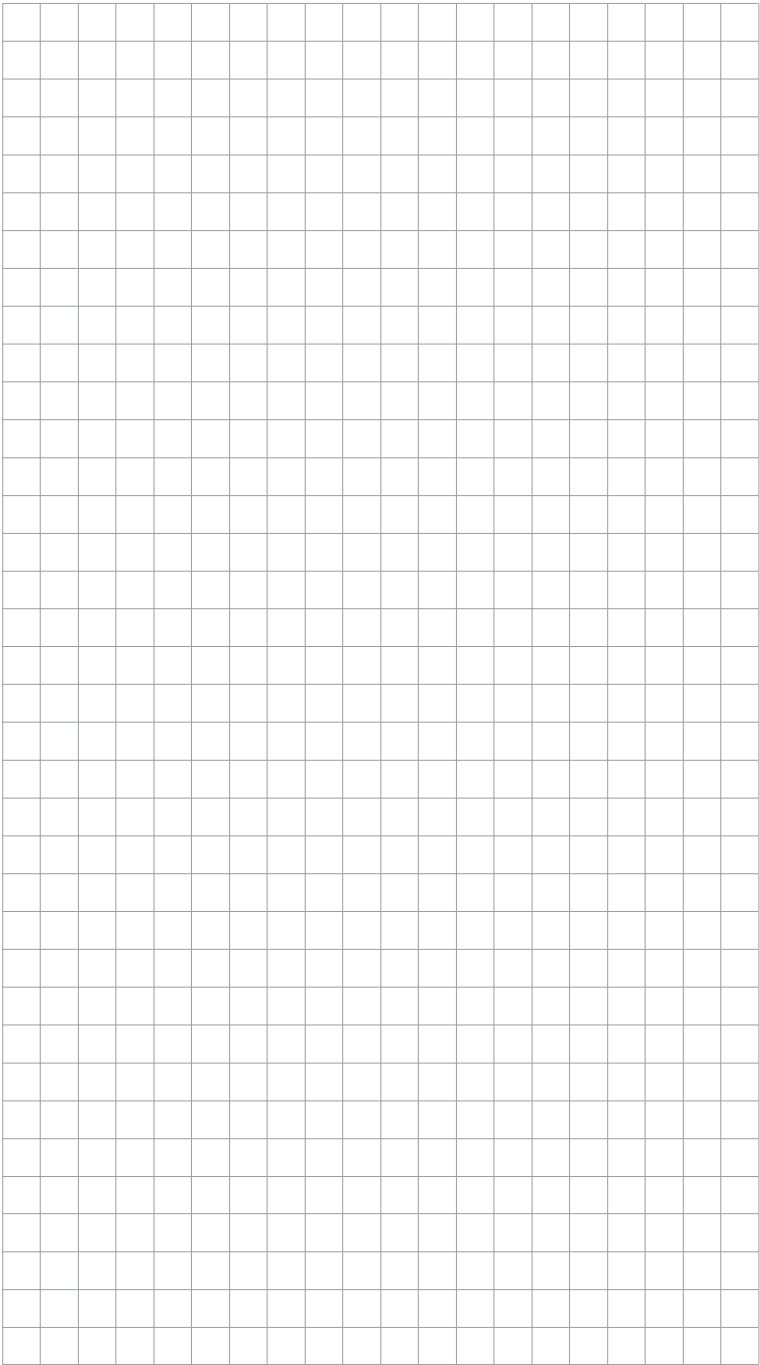
Twijfelt u nog over de uitdagingen die export aan uw bedrijf zal stellen, of weet u nog niet op welk buurland u uw pijlen zult richten, lees dan dit boekje. We hopen er u met argumenten, gegevens, feiten en kennis toe aan te zetten om Duitsland te verkennen. U zult hierin alvast vertrouwd raken met de gebruiken en zeden van de Duitse markt en van het veeleisende Duits publiek. En u vindt in dit boekje adressen, organisaties, websites, ... waar u naderhand snel extra informatie en marktgegevens kunt aanboren.

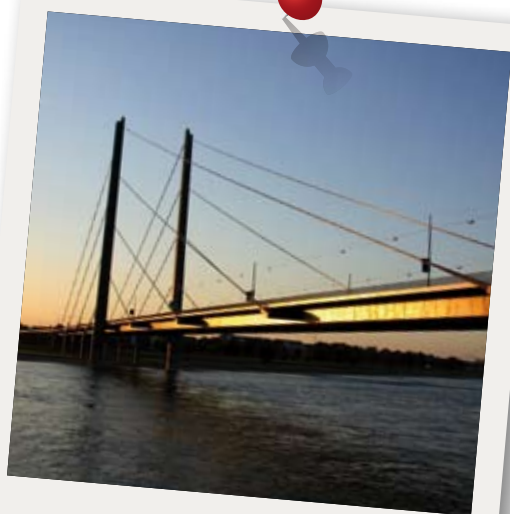
Resten u na het lezen van dit boekje nog vragen, dan kunt u terecht bij Flanders Investment & Trade. Onze organisatie biedt uitgebreide dienstverlening op maat aan alle bedrijven met exportplannen. Of u nu informatie nodig heeft uit een bepaalde branche, of een concreet dossier wenst te bespreken, onze deur staat voor u open. Ook zijn er geregeld contact- en informatiedagen die u de mogelijkheid bieden het gesprek aan te gaan met één van onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers uit Duitsland – we hebben uitvalsbasisen in Berlijn, Keulen, München en Stuttgart – en uw persoonlijk dossier aan te kaarten.

Flanders Investment & Trade wenst u veel leesplezier bij het ontdekken van de boeiende en uitdagende Duitse markt.









De Oberkasseler brug in Düsseldorf.

Eerst huiswerk

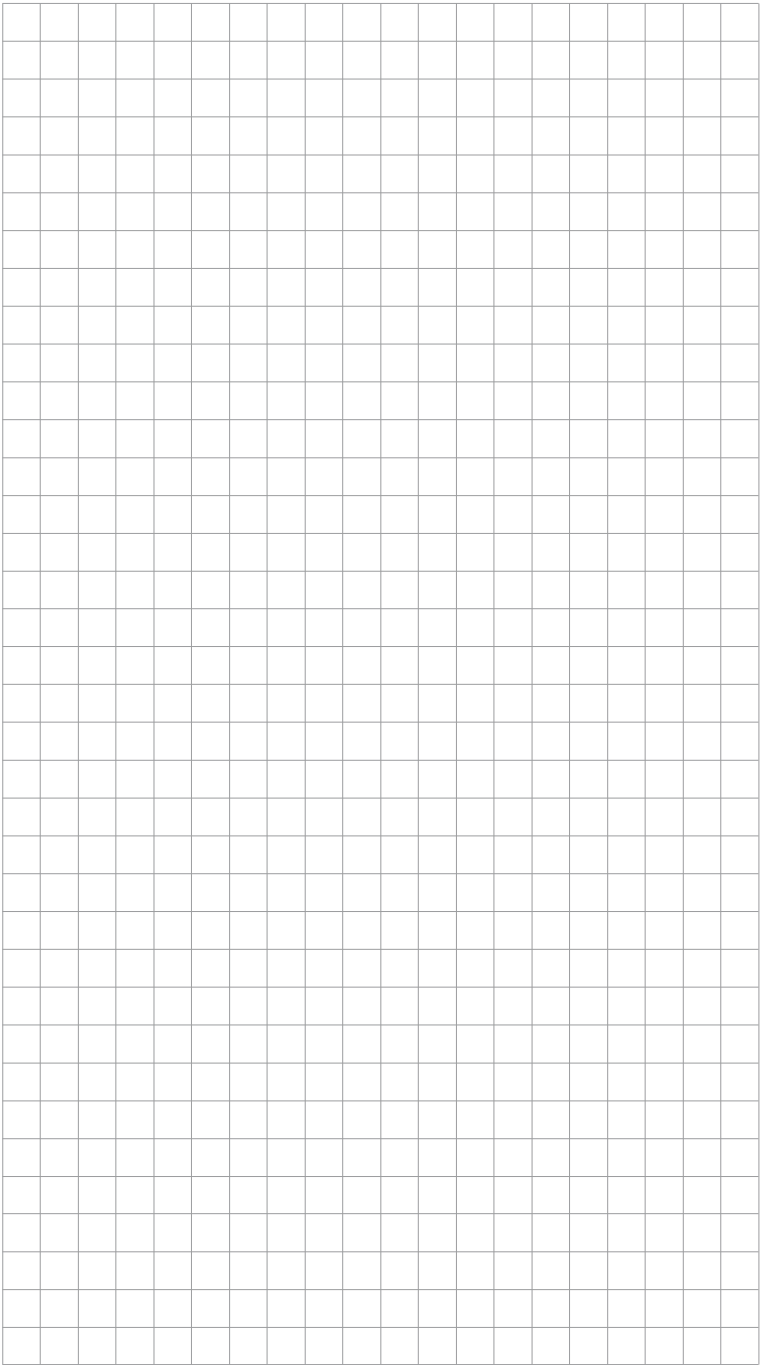
Ga niet naar Duitsland enkel omdat u uw 'buikgevoel' volgt. Ook niet omdat u even een productieoverschot heeft. Het loont om eerst uw huiswerk te maken, uw Duits op te poetsen en de markt te leren kennen.

In de gratis landenfiche Duitsland, uitgegeven door Flanders Investment & Trade, vindt u actuele inlichtingen over de recente macro-economische evolutie, de sectoren met het grootste groeipotentieel, het zakelijk gedrag en nog veel meer praktische tips. Deze landenfiche kunt u aanvragen via de website www.flandersinvestmentandtrade.be.

Duitsland als markt

Met € 772.4 miljard invoerwaarde in 2007 is Duitsland de **tweede grootste importeur ter wereld**. België exporteerde in 2007 voor € 38,89 miljard naar Duitsland, waarvan Vlaanderen € 32,04 miljard voor haar rekening nam. Duitsland blijft daarmee op de 1^{ste} plaats staan als Vlaamse exportbestemming. Nochtans hebben vele Vlaamse kmo's nog steeds de indruk dat de Duitse markt ontoegankelijk is. Er heerst een zekere drempelvrees, wellicht ingegeven door het klassieke verhaal van David versus Goliath. Verschillende kmo's menen dat het gemakkelijker is uit te voeren naar Italië of Frankrijk dan naar Duitsland. Nochtans is de grootte van deze markt alleen al een goede reden om de stap te wagen. Hoewel de Duitse markt veel gelijkenis vertoont met de Belgische, doet u er goed aan om Duitsland te beschouwen als een onbekende buitenlandse markt, met eigen gebruiken en karakteristieken.

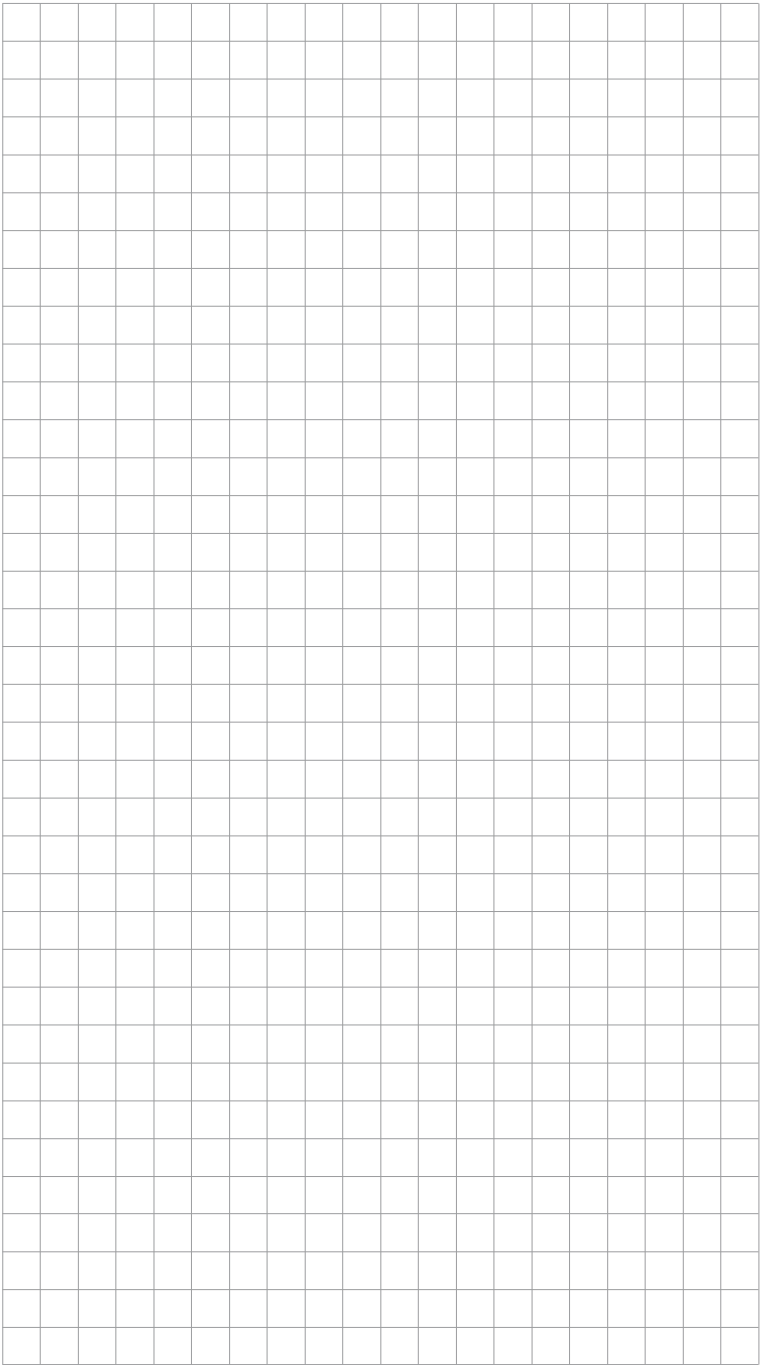
Tot op vandaag is Duitsland immers complex van aard. Tot 1990 was deze uitdagende en veeleisende markt de springplank van west naar oost. [3][4] Na de val van de muur gingen vele bedrijven, waaronder ook Duitse, rechtstreeks op de Oost-Europese markt opereren. Zo ambitieus hoeven uw plannen evenwel niet te zijn. Tal van uw collega-ondernemers hebben zich al met succes op de Duitse markt begeven. Dankzij de nabijheid, marktomvang en koopkracht van de bevolking, is Duitsland de belangrijkste afzetmarkt voor Vlaamse exporteurs.



Een eerste voorwaarde om tot deze groep te behoren? De kennis van de Duitse taal binnen uw organisatie moet, ongeacht de bedrijven waarmee u handel drijft, goed en grondig zijn. Als u toeleverancier wil worden van het sterke label 'Made in Germany', of als u het wil maken als individuele Vlaamse leverancier in Duitsland is dat noodzakelijk. Zowel uw commerciële medewerkers in Duitsland, als de interne commerciële medewerkers van uw bedrijf dienen de Duitse taal grondig onder de knie te hebben. Wellicht vertelt men u dat er vlot en zonder omhaal naar het Engels wordt overgeschakeld in onderhandelingen. Maar vergeet niet dat beide bedrijven nadien concrete geschillen, bestelde hoeveelheden, leverdata, kwaliteit, facturatie, commerciële afspraken, ... moeten kunnen regelen.

Hoe legt u het eerste contact met uw potentiële klant?

- Via telefoon: omdat de meeste Duitse managers geen directe verbindingen van onbekenden aannemen en de receptionistes zelden geneigd zijn om door te verbinden, is een directe benadering per telefoon niet het meest aangewezen eerste contact. Alleszins is een eerste vereiste voor telefonisch contact een goede beheersing van de Duitse taal. Het gebeurt vaak dat de receptioniste bij uw potentiële klant geen Engels of Frans spreekt.
- Via fax: wordt enkel gebruikt voor het opvolgen van inlichtingen, of om te antwoorden op circulaires of uitnodigingen. Ze zijn dus evenmin de ideale aanspreekformule.
- Via e-mail: volgens het Electronic Commerce Forum hebben 93% van de aangeschreven personen het gevoel dat een e-mail 'belastend is'. 77% van promotionele mails worden ongeopend gewist. In Duitsland houdt men zich bovendien aan artikel 10 van de EU-Fernabsatzrichtlinie, die bepaalt dat het versturen van faxen en mails zonder vorige toestemming verboden is.
- Via persoonlijke brieven: mailings vormen de beste eerste voorstelling van uzelf, uw bedrijf of uw voorstel. Gebruik een persoonlijke aanspreektitel (Sehr geehrter Herr gevolgd door de familienaam) en schrijf uw boodschap op één bladzijde. Detailinformatie hoort op de tweede bladzijde thuis. Geef de geadresseerde ook de mogelijkheid op uw brief te reageren door het bijvoegen van een antwoordkaart of een terugfax voor een afspraak. Indien u geen reactie ontvangt gedurende de week waarin de brief ontvangen werd, kunt u de persoon best even opbellen. Nu heeft hij immers al van u gehoord. Stel ook een feedbackanalyse op, die u zal helpen bij een volgende mailing.



Hoofdindicatoren voor Duitsland 2007 (6)

Bevolking

Inwoners (mln)	82,4
Bevolkingsdichtheid	231/km ²

Tewerkstelling (mln)

Actieve bevolking	43,5
Aantal werknemers	34,0
Openbare dienst	3,1
Zelfstandigen	4,2
Werklozen	3,8

BBP

BBP (mld Euro)	2423
BBP per capita (Euro)	29.527

Economische structuur (in %)

Landbouw, bosbouw, visserij	1,2
Industrie	26,3
Bouw	4,1
Handel en transport	18,7
Financiële en zakelijke activiteiten	28,0
Andere diensten	21,7

Buitenlandse Handel

Uitvoer (mld Euro)	969
Invoer (mld Euro)	776

Duitsland is de grootste en belangrijkste markt binnen de EU.

Voor deze uitdagende markt zijn superlatieven toepasselijk. Duitsland is op wereldschaal een economische macht die niet moet onderdoen voor China of de VSA.

Sinds 1950 vertonen de in- en uitvoercijfers van Duitsland een stijgende trend, met een overschot op de handelsbalans.⁽⁵⁾ Het bbp vertoont dezelfde tendens. Van het bbp wordt 40% gerealiseerd door export. 65 % van de grensoverschrijdende handel van Duitsland met zijn burens is intracommunautair.⁽⁶⁾

Troeven en uitdagingen

Een van de redenen voor de sterke prestaties van Duitsland in de wereldeconomie is de geografische ligging. Duitsland heeft

Duitsland, een land vol troeven

- ✓ Geografische ligging
- ✓ 82,5 miljoen potentiële consumenten
- ✓ Stijgend bbp per capita
- ✓ Grotere spaartendens
- ✓ Hoge koopkracht, Lage inflatie
- ✓ Voorspelde heropleving economie
- ✓ Stijgend consumentenvertrouwen

negen buren, waaronder acht EU-lidstaten - België, Denemarken, Frankrijk, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Polen en Tsjechië - en Zwitserland.

Andere troeven van de Duitse economie vormen de 82,4 miljoen inwoners of potentiële consumenten, het bbp per capita dat continu stijgt en de grotere spaartendens van de laatste jaren, waardoor er geld beschikbaar is voor consumptie.⁽⁵⁾ Het gemiddelde bruto arbeidersinkomen bedraagt 2.500 euro, het gemiddelde bruto bediendeninkomen ongeveer 3.400 euro. Deze cijfers weerspiegelen een hoge koopkracht, die gegarandeerd blijft dankzij de beheersbare inflatiegraad. ⁽⁷⁾

De grote uitdagingen voor de Duitse industrie zijn de sociale welzijnszorg en de hoge werkloosheidsgraad in de Oost-Duitse Deelstaten.

Samen met België is Duitsland nog steeds één van de drijvende krachten achter de Europese Unie. Met de huidige Europese regelgeving is het vrije verkeer van personen, goederen en kapitaal verzekerd.

Meer weten?

Wilt u een duidelijk en actueel beeld van de Duitse economie, dan kunt u er volgende websites op naslaan. Hiermee kunt u ook de Belgische thuismarkt karakteriseren. Vergelijk bijvoorbeeld het bbp per capita van de Duitse en Belgische bevolking: bent u verrast?

<http://www.wto.org>:

WTO Handelsstatistieken

<http://www.destatis.de>:

Duits Federaal Bureau voor de Statistiek

<http://www.deutschebundesbank.de>:

o.a. statistieken van de Duitse Nationale Bank

<http://www.german-business-portal.info>:

poort naar Duitse zakenwereld, operationeel sinds oktober 2006, van Arbeitserlaubnis of arbeidsvergunning tot Zoll, douane; met de vermelding van een e-mail hotline

<http://www.invest-in-germany.de>:

investeren in Duitsland, met gedetailleerde informatie over Duitse vennootschappen, hun rechtsvorm,... , met een overzicht van de 13 topsectoren en met rechtstreekse links naar de diverse deelstaten, veel zakelijke informatie voor investeerders

! Als u gegevens over Duitsland op het internet zoekt, gebruik dan de corresponderende Duitse zoekmachines - <http://www.google.de> - in plaats van de Belgische. De antwoorden op uw vragen zullen toepasselijker zijn.

[https://www.bfai.de/ext/anlagen/PubAnlage_2090.pdf?show=true:](https://www.bfai.de/ext/anlagen/PubAnlage_2090.pdf?show=true)
 basisdocument met inlichtingen over zakendoen in en met
 Duitsland

[http://www.europa-auf-einen-blick.de/deutschland/wirtschaft.php:](http://www.europa-auf-einen-blick.de/deutschland/wirtschaft.php)
 info over Europa

[http://www.service.spiegel.de/digas/servlet/jahrbuch:](http://www.service.spiegel.de/digas/servlet/jahrbuch)
 de praktische landengids van 'der Spiegel'

[http://www.europa.eu.int/comm/eurostat:](http://www.europa.eu.int/comm/eurostat)
 statistische informatie over de EU – lidstaten

<http://www.state.gov> en [http://www.worldfactbook.org:](http://www.worldfactbook.org)
 landendossier over Duitsland uit Amerikaanse bron

[http://www.economist.com:](http://www.economist.com)
 zeer nuttige informatie met landendossiers en sectorstudies,
 tegen betaling

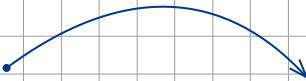
[http://www.evd.nl/info/publicaties:](http://www.evd.nl/info/publicaties)
 landendossier over Duitsland uit Nederlandse bron

[http://www.flandersinvestmentandtrade.be:](http://www.flandersinvestmentandtrade.be)
 landendossier over Duitsland uit Vlaamse bron:

[http://epp.eurostat.ec.europa.eu:](http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
 bureau voor Statistiek van de Europese Commissie

[http://www.oecd.org:](http://www.oecd.org)
 organization for Economic Cooperation and Development;
 OESO

[http://www.auma.de:](http://www.auma.de)
 Duitsland is the place to be voor internationale beurzen.
 Ongeveer 2/3de van de toonaangevende internationale beurzen vinden plaats in 4 van de 5 grootste beurscomplexen ter wereld: Hannover, Frankfurt, Keulen en Düsseldorf. Ter illustratie: jaarlijks hebben hier 150 internationale beurzen en tentoonstellingen plaats, volgens de sectororganisatie AUMA, met 160 000 exposanten en met 9 tot 10 miljoen bezoekers. Deze website is dan ook een bezoek waard. U vindt er onder andere de verschillende sectorgebonden expositiedata (niet alleen voor Duitsland, maar voor de hele wereld).



Ballungsraum: stedelijk concentratiegebied, waarbij de verschillende steden als het ware opgaan in één grotere entiteit. Vaak gaat het over gebieden waar een bevolkingsdichtheid van 100 inw/km^2 wordt gehaald. De term wordt meer en meer vervangen door de term "verdichtungsraum".

De belangrijkste economische centra en sectoren

- De belangrijkste economische centra zijn:
 - het Ruhrgebied: een Ballungsraum, het industriegebied in het westen van Duitsland met 5,3 miljoen inwoners, dat de steden Duisburg, Essen, Bochum, Dortmund tot en met Unna verbindt: in reconversie van een industriegebied tot een hightech- en dienstverleningscentrum, (8)
 - de agglomeraties München en Stuttgart (automobieliindustrie en high tech),
 - Frankfurt am Main (financiën),
 - Keulen,
 - Hamburg (haven, handelshuizen, media, Airbus vliegtuigbouw), (9)
 - en Leipzig (Europese hub DHL).

In de wereldwijde export staat Duitsland op de eerste plaats met de volgende sectoren: de autoconstructie (19,5 %), machines en transportuitrusting (13,3 %), de chemische industrie (12,1 %) en de ijzer- en staalindustrie (8,9 %).

- De belangrijkste sectoren van de Duitse economie zijn:
 - de automobieliindustrie,
 - de bouwnijverheid samen met de machinebouw,
 - de chemische industrie,
 - de lucht- en ruimtevaart;
 - de bio-, nano- en milieutechnologie (verenigd in clusters)
 - en de elektrotechniek.

Niet minder ontwikkeld zijn de voedingsnijverheid, de textiel- en confectienijverheid, de metaalextraherende en metaalbewerkende nijverheid, de mijnbouw, de instrumentenmakers ('Feinmechanik') en de optische industrie.

Het economisch en maatschappelijk belang van de staal- en textielnijverheid kromp onder invloed van de globale marktmechanismen: de daling van de werkgelegenheid en de prijsdruk. De farmaceutische industrie kwam door fusies en overnames grotendeels in buitenlandse handen terecht.

Toch neemt het aandeel van de industrie in het bbp af. Duitsland ontwikkelt zich meer en meer in de richting van een diensteneconomie. Hierin onderscheiden we de handel, het toerisme, ICT, financieel beheer en logistiek. Volgens omzet zijn de 5 grootste dienstverleners Deutsche Telecom AG, Deutsche Post AG, Deutsche Bahn AG (allen in de deelstaat Berlijn), TUI AG

Kmo's vs grote spelers

Noot:

in bedrijven met meer dan 500 werknemers zijn de werknemers niet alleen vertegenwoordigd in de ondernemingsraad, maar ook in de raad van bestuur. De medezeggenschapwet wordt zowel vanuit werkgevers- als werknemersoogpunt bekritiseerd omwille van zijn impact op strategische beslissingen.

(deelstaat Nedersaksen), Bertelsmann AG (zetel te Gütersloh, internationale mediagroep met uitgeverijen en o.a. RTL onder zijn koepel). (6)

Grote en kleine spelers

Het economisch weefsel bestaat in Duitsland voor het overgrote deel uit kmo's die tot 500 werknemers tellen. Zij zijn goed voor meer dan 90 % van de ondernemingen, voor 96 % van het bbp en staan in voor 2/3de van de tewerkstelling. Het pronkstuk van de Duitse industrie is de sector van de machinebouw, die bestaat uit bedrijven met gemiddeld 200 werknemers. (10)

Desalniettemin domineren de grote ondernemingen - de Großunternehmen - de publieke opinie en de media. Volgens het aantal werknemers bestaat de top 5 van de grootste industriële groepen uit: Daimler, Volkswagen, Siemens, E.ON AG (energieconcern), BMW Group. (6) De Duitse merken Mercedes, BMW, SAP, Siemens, Volkswagen, Audi, Porsche, Allianz en Beiersdorf vormen - na gekende Amerikaanse merken - de 2e groep in de top 100 van de globale handelsmerken: een bewijs van de sterkte van de Duitse merken. (11)

Oost en west

Niet onbelangrijk voor de benadering van deze markt is het economische verschil tussen het oostelijk en het westelijk landsgedeelte. De hereniging van Oost- en West-Duitsland in 1990 onder bondskanselier Kohl - of de hereniging van een industrie die na de Tweede Wereldoorlog het Wirtschaftswunder kende en een centraal aangestuurde industrie onder Honnecker - levert voor de nieuwe deelstaten nog niet de beloofde economische welvaart.

Volgens experts is er minstens één generatie nodig om het Oost-Westverschil uit te vlakken. In het solidariteitspact zijn tot 2019 economische steunmaatregelen voorzien voor de deelstaten die deel uitmaakten van de vroegere DDR. West-Duitsland transfereert hiermee jaarlijks 4 % van het bbp of 80 miljard euro naar de nieuwe deelstaten. Sinds de hereniging is zo al 1,5 biljoen euro overgeheveld. In de toekomst komt het erop aan deze subsidieregeling meer gericht te besteden en zo de consumptie snelle impulsen te geven. De grote uitdaging in deze deelstaten zijn de tot nu toe uitblijvende investeringen in de geografisch bepaalde groeizones.

Don't mention...

Bij initiële contacten mengt u zich beter niet in discussies over de wereldoorlogen of de hereniging van Oost- en West-Duitsland, tenzij men u er uitdrukkelijk om vraagt. Men verwacht van u ook geen uitspraken of standpunten over Ossis en Wessis. In het noorden van het land is het ook niet aanbevolen om politiek en religie aan te kaarten in zakelijke gesprekken. (12)

De nieuwe deelstaten kennen een werkloosheid van 15,2 %: hoger dan die van onder meer Polen en Slowakije, en hoger dan die van West-Duitsland. De lonen liggen er 1/3de lager dan in West-Duitsland, net als de productiviteit. De som van de omzet van de grootste 100 bedrijven in de 5 nieuwe deelstaten is gelijk aan die van één Großbetrieb, nl. Siemens. In de Duitse top 500 zitten bovendien slechts 19 Oost-Duitse bedrijven (13).

“Om de bres met West-Duitsland te dichten, moet er in Oost-Duitsland groei zijn, en meer dan in de rest van Duitsland.” (dhr. Karl-Heinz Paqué, de vroegere Minister van Financiën van Saksen-Anhalt). Die wordt al gerealiseerd in Maagdenburg (auto-onderdelen), Dresden (elektronica) en Jena (optiek).

De verschillen

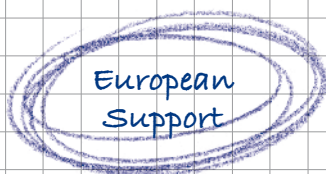
Vandaag is er in het stadsbeeld al een economische vooruitgang zichtbaar in de 5 nieuwe deelstaten. Kritische noot bij dit veelgehoorde statement: er bestaan ook grote structurele verschillen tussen de deelstaten onderling en die zijn niet noodzakelijk oost-west gerelateerd. Meer informatie hierover vindt u op de websites www.zbw-kiel.de of www.ifo.de.

Europese stimuli?

Met stimuleringsprogramma's vanuit de Europese structuurfondsen wil men de sociaal-economische ongelijkheden in de Europese Unie wegwerken. Op Europees niveau zijn er:

- het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO);
- het Europees Sociaal Fonds (ESF);
- het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de landbouw (EOGFL) – Afdeling Waarborgen en Oriëntatie;
- en het Financieringsinstrument voor de Oriëntatie van de Visserij (FIOV).

De nieuwe deelstaten vallen grotendeels niet meer onder deze stimuleringsprogramma's. De volgende mogelijkheden liggen wel nog open: investeringen in welbepaalde productiemiddelen (zoals machines), investeringen in nieuwe gebouwen en bedrijfsruimten, het langetermijngebruik van productiemiddelen d.m.v. leasing - afhankelijk van de regio, de grootte van het bedrijf, of het de eerste maal is dat u steun aanvraagt,... Deze regelingen gelden tot einde 2009. De subsidiemogelijkheden die er zijn, gelden vanzelfsprekend voor alle bedrijven, ongeacht de omvang en grootte (dixit Dr.D.Boving, German Office for Foreign Trade (6)). Wenst u er gebruik van te maken,



Raadpleeg voor informatie over Europese
steun ook www.ondernemen.vlaanderen.be

dan dient u contact op te nemen met het bevoegde lokale belastingkantoor in Duitsland.

Duitsland–België: economisch gelijkspel?

De Duitse economische prestaties zijn niet aan het toeval te wijten. Maar ook de Vlaamse handel met Duitsland draait op topniveau.

Van en naar

We geven hier summier enkele karakteristieken van de grensoverschrijdende handel met onze oosterbuur. (4)

Uit de sectorale vergelijking blijkt onder andere de sterkte van de

	Uitvoer naar Duitsland	Invoer vanuit Duitsland
Tendens laatste jaren	Stijgend	Stijgend
Rangschikking België/Duitsland	Eerste exportmarkt voor Frankrijk	Tweede leverancier na Nederland
Sectoren		
Vervoermaterieel	21.5 %	20.6 %
Chemie, farmaceutica	20.1 %	18.8 %
Kunststof en rubber	11.3 %	8.9 %
Machines, elektrisch materieel	10.8 %	20.6 %
Onedele metalen	10.2 %	9.6 %
Minerale producten	6.8 %	-
Overige	19.3 %	21.5 %

Duitse machinebouwers. (De corresponderende merken bestrijken nagenoeg het gehele alfabet: van Arburg, www.arburg.com tot ZF, www.zf.com.)

! Meer over investeren?

De aantrekkelijkheid van de Duitse markt voor investeerders wordt bewezen door het totale bedrag van 387 miljard US \$ geïnvesteerd van 1994 tot en met 2003! (7)
Specifiek voor investeringen kunt u terecht op <http://www.invest-in-germany.de>

Troeven voor investeerders

- grondwettelijke rechtszekerheid;
- hooggekwalificeerde arbeidskrachten;
- sterke hightech en innovatieve sectoren;
- duaal opleidingssysteem, dat opleiding combineert in school en bedrijf
- internationaal concurrentiële belastingvoet voor bedrijven en personen. (6)

Duitse infrastructuur: ook de wereldtop ?

De argumenten die aangehaald worden om te investeren in Duitsland, gelden ook voor uw oostwaartse exportplannen (6):

- centrale ligging in Europa
gelegen op het snijpunt van de as Oslo-Rome en
Moskou-Brussel/Parijs;
- zeer goede logistieke infrastructuur
 - spoorwegen
Europese vergelijking op basis van lengte:
1. Duitsland 2. Frankrijk 3. UK
 - autosnelwegen
Europese vergelijking op basis van lengte:
1. Italië 2. Duitsland 3. Frankrijk

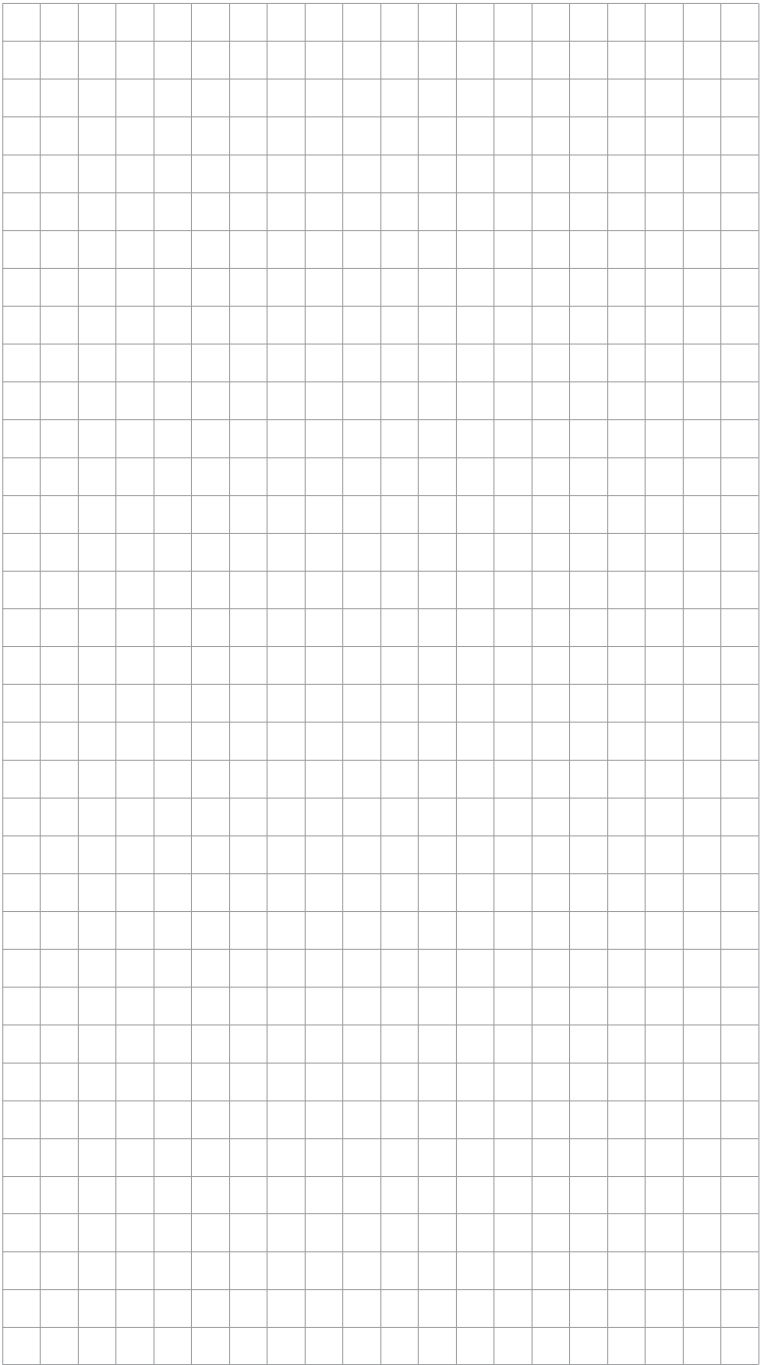
In 1920 werd inzicht verworven in de functionaliteit van verkeersstromen op een autosnelweg en werden in Duitsland, voor het eerst in de geschiedenis, autosnelwegen gebouwd. Vanaf dat ogenblik werd er een zeer dicht netwerk uitgebouwd. (14)

- binnenscheepvaartnet
Europese vergelijking op basis van lengte:
1. Duitsland 2. Frankrijk 3. Italië

Hieronder vindt u de vijf belangrijkste stromen in Duitsland samen met hun mondingsgebied (14):

- 2 Rijn – 865 km (Noordzee)
- 2 Weser – 744 km (Noordzee)
- 2 Elbe – 727 km (Noordzee)
- 2 Donau – 647 km (Zwarte Zee)
- 2 Main – 524 km (Rijn)

Op de Rijn worden de meeste goederen vervoerd. Het Main-Donau kanaal verbindt de Noordzee met de Zwarte Zee.



De economie in ruimer perspectief

Economische historie

Enkele mijlpalen uit de Duitse economische geschiedenis zijn tot op vandaag van belang.

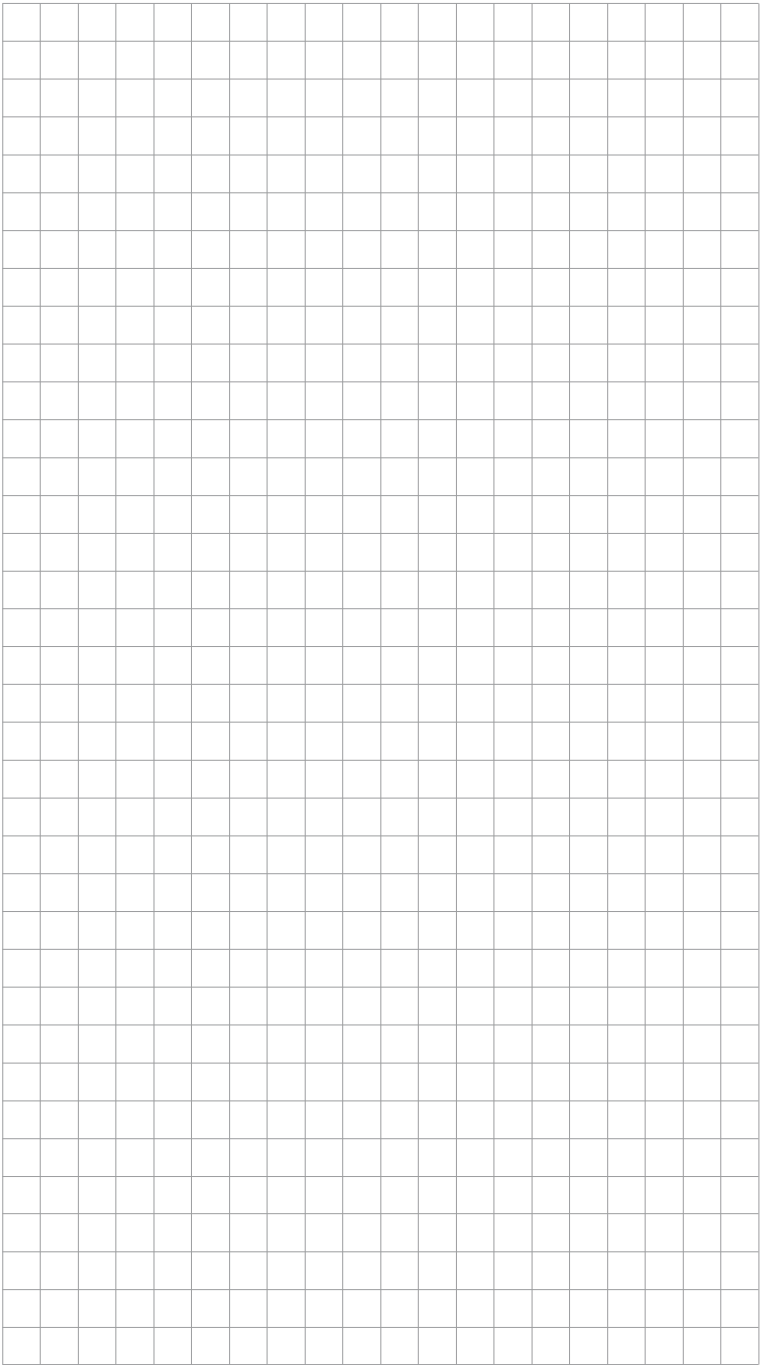
De Hanzen

De Hanzen ontstonden in het midden van de 12de eeuw en verdwenen in het midden van de 17de eeuw. Het is de benaming van **verenigingen van Nederduitse zakenlieden** (gebied hoofdzakelijk gelegen in Noord-Duitsland) die tot doel hadden hun economische belangen, specifiek in het buitenland, te verzekeren. Het waren vrije verenigingen van kooplieden die zo tijdens hun reis naar een wederzijdse bestemming bescherming genoten, en hun zakelijke interesses beter vertegenwoordigd zagen in groep.

De oudste bewijzen van zo'n georganiseerde reizen vond men bij kooplieden uit Keulen in Londen. De geschiedenis vermeldt hier trouwens ook de aanwezigheid van Vlaamse groepen van handelaren.

De koopmanshanze groeide uit tot een stadshanze en bracht welvaart voor de aangesloten steden. Stilaan werden de handelswegen veiliger. De reisgemeenschappen werden overbodig en zo kon de handelaar uiteindelijk vanuit één uitvalsbasis met verschillende handelsvertegenwoordigers werken. Uit het handeldrijven vanuit één centraal punt vloeyde het gebruik voort van de schuldbrief, de wissel en het krediet. Hiermee ontstond alsmear meer rechtszekerheid voor de hanzeschepen in het buitenland.

Voorbeelden van Hanzesteden waren: Bremen, Danzig (Polen), Hamburg, Lübeck, Rostock en Stralsunds. De historische nijverheid van deze steden leeft tot vandaag voort. De Hanzesteden Bremen en Hamburg bruisen van de handelsactiviteiten met het buitenland, Lübeck is een regionaal belangrijke Hanzestad, Stralsunds behoort tot het UNESCO werelderfgoed waar toerisme een belangrijke rol speelt ,...



De kleuren rood en wit zijn veel gebruikt in het stadswapen van deze steden. Op het hoogtepunt van de uitbreiding waren ongeveer 300 steden en zeehavens van Noord-Europa aangesloten. Hun rol was niet louter economisch, maar omvatte ook politieke en culturele elementen. Onafhankelijk van de heersende wereldlijke of religieuze macht, werden door de Hanzen ook succesvol oorlogen uitgevochten.

Der Zollverein

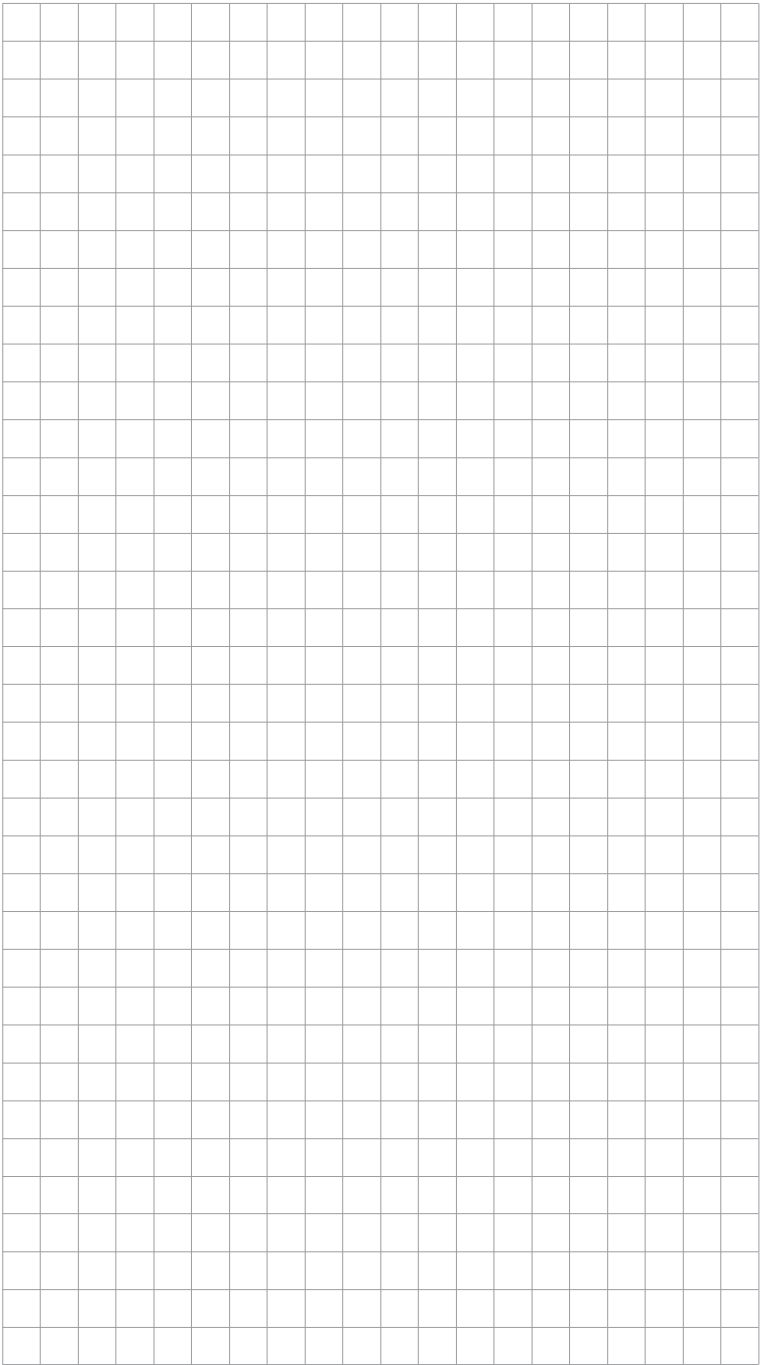
Tijdens en na Napoleon streefden de Duitse deelstaten naar harmonische en douanevrije binnenlandse markten. In 1807 gebeurde dit in het koninkrijk Beieren, in 1810 in het koninkrijk Württemberg en in 1811 in het groothertogdom Baden.

De hervormingen van Napoleon vergrooten het Duitse staatsgebied aanzienlijk. Een **economische en sociale integratie** drong zich op, net als een **verhoging van de staatsinkomsten**. Dit resulteerde op 22 maart 1833 in de Duitse Zollverein. Drijvende kracht hierachter was de econoom Friedrich List.

De bedoeling van het Zollverein was enerzijds de bestendiging en uitbreiding van de macht van Pruisen over de kleinere Duitse staten. Tegelijk wilde men Oostenrijk terugdringen én een uniforme binnenlandse markt creëren.

Hiertoe voerde men ook de standaardisatie door van het Franse metriek stelsel. Men schafte de heersende regionale maten af en voerde consequent de meter, de gram en de liter in. De invoering van de Franse Franc werd belet door de Duits-Franse oorlog van 1870-'71.

Het Zollverein werkte één van de vele oorzaken weg van de toenmalige economische geschillen tussen de verschillende Duitse staten. Zo werden in het economisch leven stabiele handelspolitieke betrekkingen gecreëerd. De geleidelijke introductie van het 'Pruisische Handelswetboek' leidde tot een grotere economische vervlechting van de regio's, een grotere investeringsbereidheid van de ondernemers; zo werd de basis gelegd van de moderne Duitse industrie. De douane-unie kende een einde na de Eerste Wereldoorlog.



Het Wirtschaftswunder

In feite kende Duitsland twee Wirtschaftswunder: het eerste tussen 1890 en 1914; en het tweede, het meest gekende, tussen 1944 en 1966.

Vanuit een vrij troosteloze en catastrofale positie eind van de jaren 50, groeide Duitsland uit tot de tweede sterkste economische natie na de Verenigde Staten. Deze plaats had Duitsland al bekleet voor de Eerste Wereldoorlog, zij het in een gebied dat dubbel zo groot was.

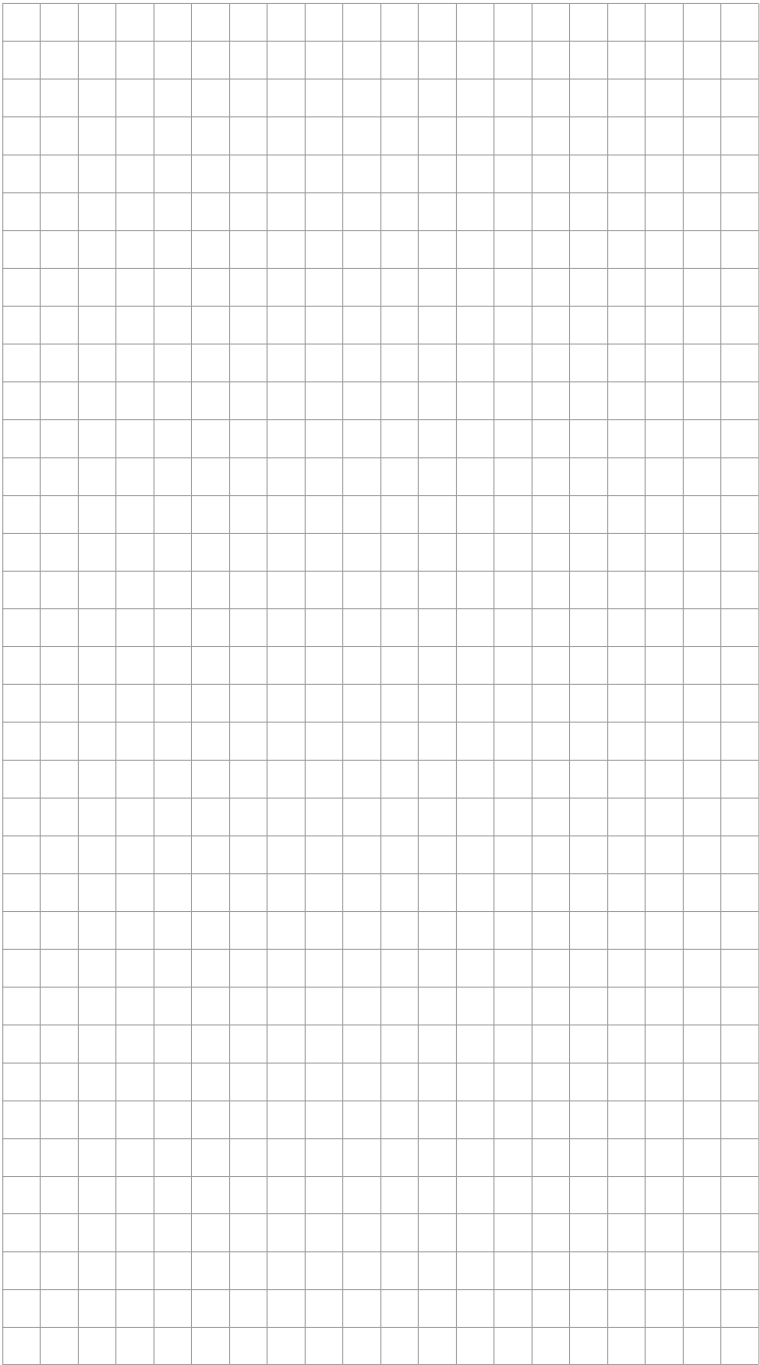
De politieke grondslag voor het Wirtschaftswunder werd o.a. gelegd door Ludwig Erhard, de Federale Minister van Economie, tussen 1949–1963, 'Wohlstand für Alle'. De afschaffing van een centraal geleide economie, de hervorming van het muntstelsel (1948) samen met het Marshallplan (European Recovery Program), de herschikking van de Europese staten en hun economische relaties, de buitenlandse investeringen, ... leidden tot een ongeëvenaarde bloei van de economie.

De gunstige gevolgen hiervan? Door de productie van kwalitatief hoogstaande goederen, de aanwezigheid van een zeer competitieve industrie en het handhaven van zeer korte leveringstermijnen, konden en kunnen exportsuccessen worden verwezenlijkt. Deze leidden op hun beurt tot een modernisering van de productieprocessen en tot grotere productiecapaciteit. Een kruisbestuiving dus...

Europa

De EGKS - de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal - werd opgericht in 1951 door België, West-Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg en Nederland. De intentie was de bevoorrading van kolen en staal te verzekeren voor de wederopbouw van het verwoeste Europa. Nieuw hierin was ook de samenwerking tussen de vroegere aartsvijanden Frankrijk en Duitsland.

België, onder leiding van toenmalig Minister van Buitenlandse Zaken Paul-Henri Spaak, leidde een groep experts ter bevordering van de verdere integratie van de EGKS. Ons land sprak zich begin 1956 uit voor de stichting van een Europese Economische Gemeenschap en voor een Europese Atoomgemeenschap (het Euratom-verdrag: gemeenschappelijke voorschrif-



ten voor het civiele gebruik van nucleaire technologie]. Principieel werd het voorstel Spaak aanvaard op de Conferentie van de Ministers van Buitenlandse Zaken in Venetië, eind 1956. Hiermee legde men de basis voor de verdragen van Rome, waarmee de stichting van de Europese Economische Gemeenschap een feit werd. De zes stichtende lidstaten hadden tot doel binnen het kader van een Europese Economische Gemeenschap economische belemmeringen op te heffen, één douane-unie en een gemeenschappelijke buitengrens te creëren. Hierin lagen reeds de kiemen vervat van verregaande engagementen inzake Europese handel en landbouw.

Initieel lag de interesse van Duitsland en van Bondskanselier Konrad Adenauer in de herintegratie van Duitsland in de internationale gemeenschap, het herstel van de economische welvaart en de nodige militaire beveiliging door aansluiting bij het Westen. Tot op vandaag zijn onze oosterburen een van de drijvende krachten achter Europa, wat zich vertaalt in continue inspanningen in hun buitenlands beleid. (15) Duitsland ziet het integratieproces van Europa als een productief draagvlak en het middel bij uitstek voor de vertegenwoordiging en verdediging van zijn belangen.

Aardrijkskunde

Volgens het CIA World Factbook heeft Duitsland 82,4 miljoen inwoners (wereldrang 16) en een oppervlakte van 357.000 km² (wereldrang 70). België telt 10,4 miljoen inwoners (wereldrang 78) en een oppervlakte van 30.500 km² (wereldrang 148). (16) België kan de vergelijking met Duitsland op economisch vlak evenwel best doorstaan als we de cijfers herleiden per inwoner.

Hieronder vindt u een summier overzicht van de zestien Duitse deelstaten. De bevolkingsdichtheid is vooral hoog in de stadstaten Berlijn (de hoofdstad), Bremen en Hamburg. (17)

In 1990, na de hereniging, viel de Oost-Duitse nijverheidsproductie terug met 70 %. De economische groei hinkt tot op vandaag die van het voormalige West-Duitsland achterna. Niet één van de grootste 200 Duitse ondernemingen heeft haar hoofdzetel in de nieuwe deelstaten; er zijn slechts enkele dochterondernemingen opgericht. Bovendien zorgde het wegtrekken van de bevolking uit de oostelijke deelstaten ervoor dat zich in vele steden leegstand voordoet (Dresden tot 20 %, Berlijn ongeveer 100.000 woningen).

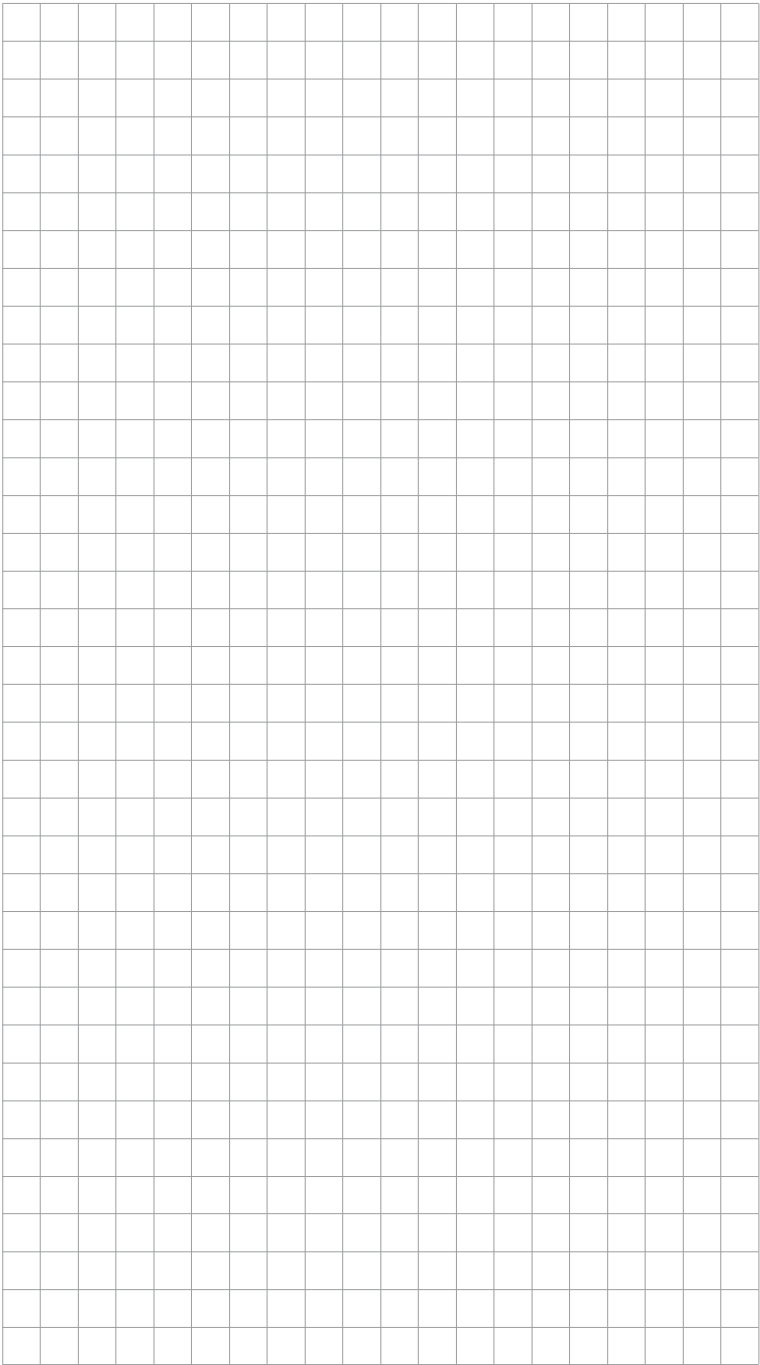
Uit de mode

De vijf oostelijke deelstaten
zijn Brandenburg,
Mecklenburg-Vorpommern,
Saksen, Saksen-Anhalt,
Thüringen. Wees in zakelijke
conversaties voorzichtig met
het gebruik van begrippen
zoals DDR of ex-DDR.

Deelstaat	Oppervlakte km ²	Bevolking (30.11.2006)			Inwoner per km ² Aantal
		totaal	man	vrouw	
1 Baden-Württemberg	35.751,65	10.736	5.271	5.465	300
2 Beieren	70.551,57	12.469	6.103	6.366	177
3 Berlijn	891,85	3.395	1.660	1.736	3.807
4 Brandenburg	29.478,61	2.559	1.267	1.293	87
5 Bremen	404,28	663	321	342	1.641
6 Hamburg	755,16	1.744	849	894	2.309
7 Hessen	21.114,79	6.092	2.983	3.109	289
8 Mecklenburg-Vorpommern	23.180,14	1.707	846	861	74
9 Neder-Saksen	47.624,20	7.994	3.918	4.076	168
10 Noordrijn-Westfalen	34.085,29	18.058	8.797	9.261	530
11 Rijnland-Palts	19.853,36	4.059	1.990	2.069	204
12 Saarland	2.568,70	1.050	510	540	409
13 Saksen	18.415,51	4.274	2.083	2.191	232
14 Saksen-Anhalt	20.446,31	2.470	1.206	1.264	121
15 Sleeswijk-Holstein	15.799,38	2.833	1.385	1.448	179
16 Thüringen	16.172,10	2.335	1.150	1.185	144
Duitsland	357.092,90	82.438	40.340	42.098	

Ingedeeld volgens het aantal inwoners, komen we tot een aanzienlijke lijst van 'Großstädte': steden met meer dan 100 000 inwoners. (17), (12) De top 20 vindt u hierna.

Noordrijn-Westfalen, inclusief het Ruhrgebied, vormt een groot afzetgebied dat vanuit Vlaanderen gemakkelijk te bereiken is. De laatste decennia zijn ook gebieden met een hoge bevolkingsdichtheid ontstaan aan beide zijden van de Rijn (de Rijnas) en in de periferie van het industriegebied van Noordrijn-Westfalen. Ook in het Emsland en rondom de steden Bremen, Hannover, Braunschweig, Hamburg, München, Neurenberg en Augsburg is de bevolkingsdichtheid hoog.



Rang	Stad	Inwoners 2005	Opp, in km ²	Inw./ km ²	Jaarlijkse Groei in %	Deel- staat	Groot- stad sinds
1	Berlijn	3.395.189	891,85	3.807	0,06	Berlijn	1740
2	Hamburg	1.743.627	755,16	2.309	0,27	Hamburg	1787
3	München	1.259.677	310,40	4.057	0,68	Beieren	1854
4	Keulen	983.347	405,15	2.427	0,35	Noordrijn- Westfalen	1855
5	Frankfurt am Main	651.899	248,31	2.625	0,14	Hessen	1875
6	Stuttgart	592.569	207,36	2.858	0,25	Baden- Württemberg	1874
7	Dortmund	588.168	280,39	2.098	-0,02	Noordrijn- Westfalen	1895
8	Essen	585.430	210,38	2.783	-0,27	Noordrijn- Westfalen	1896
9	Düsseldorf	574.514	217,01	2.647	0,15	Noordrijn- Westfalen	1882
10	Bremen	546.852	325,42	1.675	0,23	Bremen	1875
11	Hannover	515.729	204,01	2.377	0,02	Nedersaksen	1873
12	Leipzig	502.651	297,60	1.689	0,32	Saksen	1871
13	Duisburg	501.564	232,81	2.154	-0,43	Noordrijn- Westfalen	1904
14	Nürnberg	499.237	186,40	2.679	0,37	Beieren	1881
15	Dresden	495.181	328,30	1.508	0,61	Saksen	1852
16	Bochum	385.626	145,44	2.652	-0,24	Noordrijn- Westfalen	1904
17	Wuppertal	359.237	168,39	2.134	-0,33	Noordrijn- Westfalen	1929
18	Bielefeld	326.925	257,85	1.268	0,27	Noordrijn- Westfalen	1929
19	Bonn	312.818	141,22	2.215	0,58	Noordrijn- Westfalen	1934
20	Mannheim	307.900	144,96	2.124	0,08	Baden- Württemberg	1897

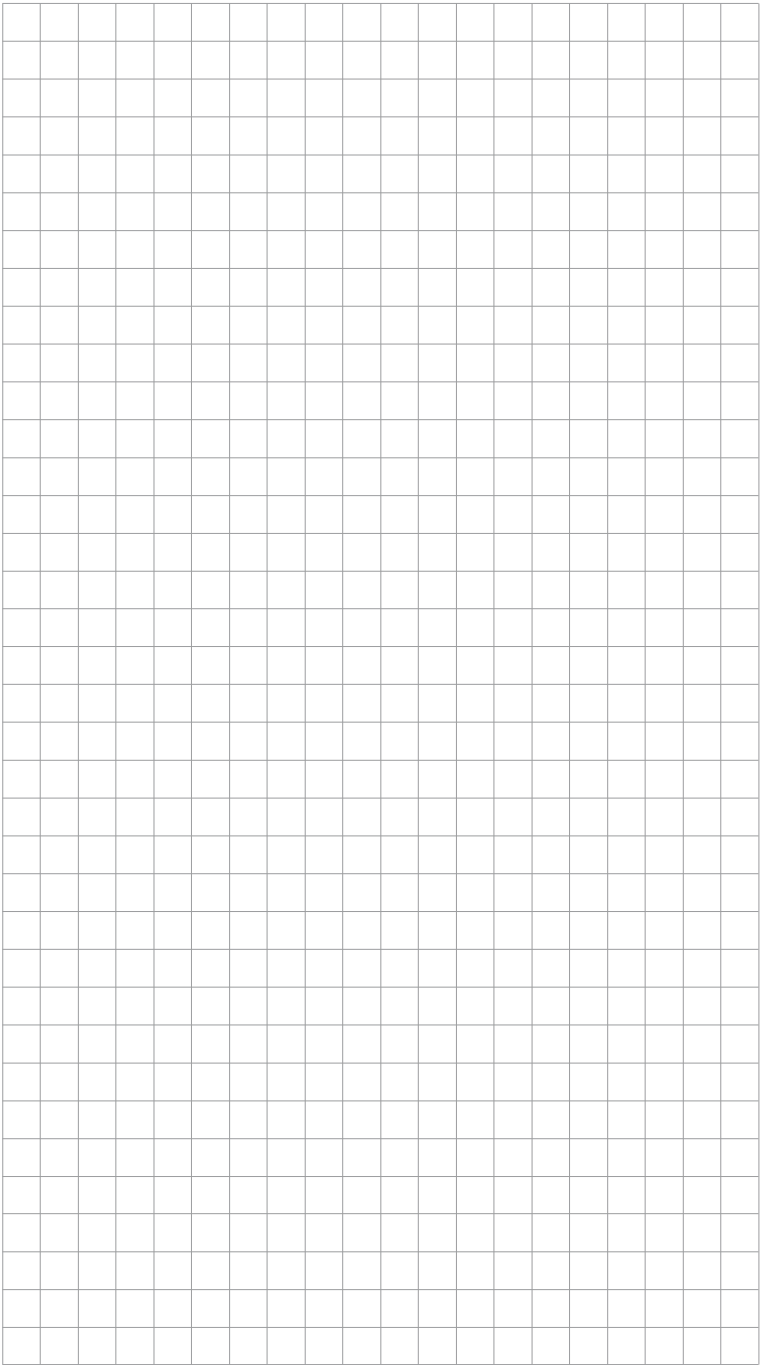


Het Duitse grondgebied, van noord naar zuid, telt geografisch vijf landschapstypes:

1. De noord-Duitse vlakte bestaat uit een heuvelig landschap met veel meren. Hier liggen heide en veenmoerassen in vruchtbare grond.
2. Het centrale hoogland verdeelt Duitsland in een noordelijk en zuidelijk gedeelte. De centrale Rijnvallei samen met de Hessische laagvlakte vormen een natuurlijke noord-zuid-corridor voor verkeer en handel.
3. Ten oosten van het gebied waar de Rijn in de Bodensee vloeit, ligt het Zwarte Woud.
4. In het zuiden, nog voor de uitlopers van de Alpen, liggen het heuvelige landschap van Beieren en de Donauvallei.
5. Helemaal in het zuiden, in 'de Alpen', een smalle strook van de Alpen tussen de Bodensee en Berchtesgaden, vindt u de hoogste berg, de Zugspitze, met 2.962 m.

Duitsland is rijk aan volgende bodemschatten:

- Steenkoolvoorraden in het Rijn-Westfaals industriebekken, in de gebieden rondom Aken en de Saar.
- Bruinkoolmijnen aan de Rijn, aan de bocht van Leipzig, en in Nederlausitz.
- IJzerertsvoorraden in het leisteengebergte aan de Rijn, in het oosten van de Frankische Alpen en in het noordelijke Harzvoorland.
- Aardolievoorraden in het Emsland, ten noorden van Hannover en in Sleeswijk-Holstein.
- Steenzouten in Nedersaksen en in Beieren, kalizouten in Nedersaksen, Hessen, Thüringen en in Zuid-Baden.
- Aardgasvoorraden in het noordwesten van Hannover, in Saksen-Anhalt, in het laagland aan de bovenloop van de Rijn en in het Beierse Alpenvoorland.



Demografie

De Duitse bevolking staat voor dezelfde grote uitdaging als Vlaanderen: de vergrijzing. Duitsland heeft een zeer laag geboortecijfer. Elke vrouw heeft er volgens de statistieken 1,40 kinderen; in België bedraagt dit 1,64 (2007). De levensverwachting is hoog, en de gezondheidszorg is gesofisticeerd. Hiermee heeft elke Duitse boreling een levensverwachting van 78,95 jaar (voor België 78,92). (16)

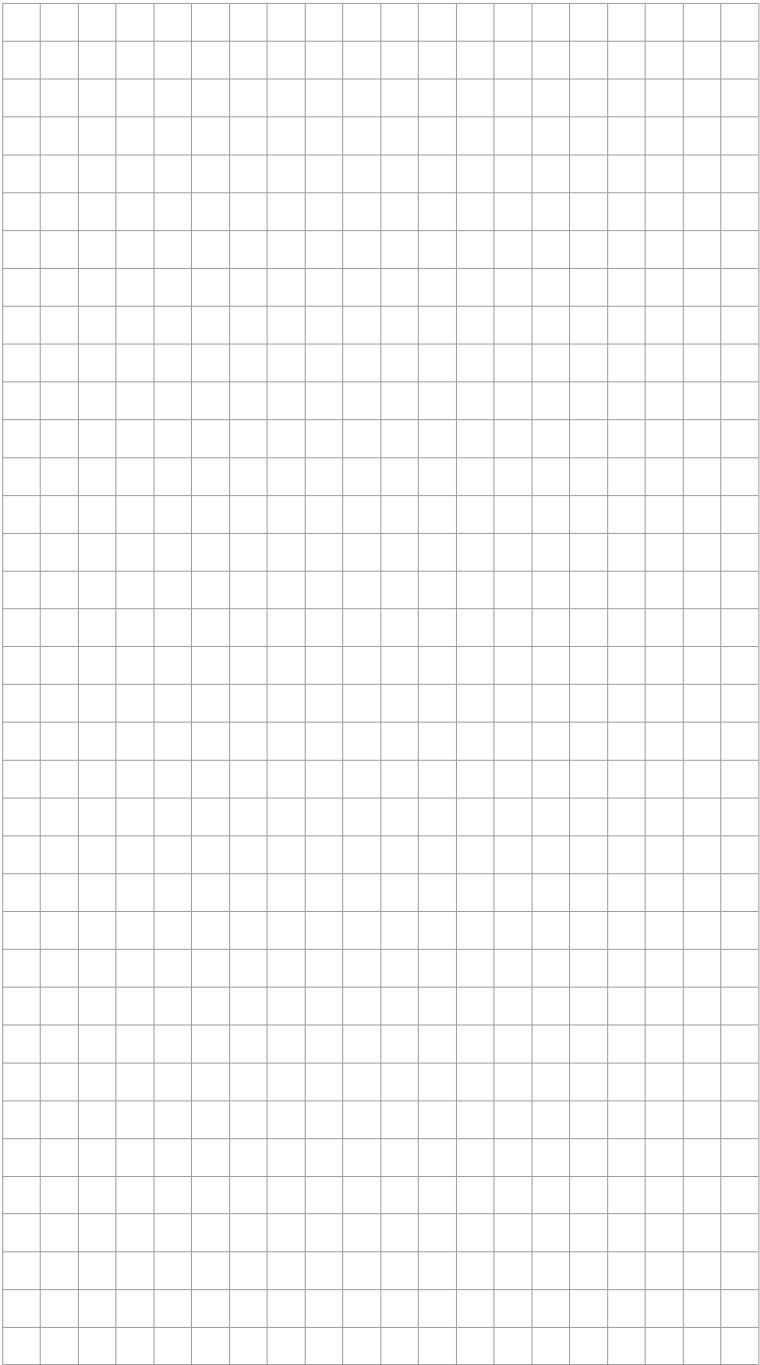
Senioren in Duitsland worden niet alleen ouder, ze blijven ook gezonder en actiever dan de vorige generaties. Economisch is deze groep belangrijk: de senioren beschikken over nagenoeg 1/3de van de Duitse koopkracht. De Oost-Duitse senioren, ooit in een niet-benijdenswaardige positie, krijgen nu een pensioen gelijk aan het West-Duitse gemiddelde. (6)

De federale dienst voor statistiek Destatis toont aan dat in 2050 het aantal inwoners van Duitsland geslonken zal zijn tot beneden het niveau van 1963, nl. tot 75 miljoen inwoners. Er zullen dan dubbel zoveel 60-jarigen zijn als pasgeborenen. (18) Een op drie Duitsers zal zestig jaar of ouder zijn. (7) Bijgevolg zijn pensioen en pensioenregelingen hete hangijzers.

De dienstverlenende sector is nu reeds op zoek naar mogelijkheden om de groeiende groep senioren van dienst te zijn. Opportuniteiten liggen hier in de toenemende thuiszorg en in de groeiende vraag naar medische apparaten.

Is de bevolkingsgroei in België voorlopig nog positief, dan is die in Duitsland al negatief. (16) Deze tendens werd gedurende de laatste jaren grotendeels gecompenseerd door de bevolkingsgroei onder de immigranten. Duitsland telt onder zijn bevolking 6,7 miljoen vreemdelingen met een permanent adres in Duitsland. Volgens het CIA World Factbook komt de grootste groep immigranten uit Turkije. Zij worden gevolgd door een zeer diverse groep van Grieken, Italianen, Polen, Russen, Servo-Kroaten en Spanjaarden. Hiernaast erkent Duitsland nog vier nationale minderheden: de Wenden in Brandenburg, de Friesen en Denen in Noord-Duitsland en de Roma-zigeuners. (19)

Naast het rooms-katholieke geloof, kent Duitsland een even grote groep protestanten. Ook op het vlak van de uitoefening van het geloof doen zich voor ons herkenbare tendensen voor. Waar de politiek een grenslijn trok tussen oost en west, ligt de religieuze scheiding eerder noordelijk-zuidelijk. Deze grenslijn vindt zijn oorzaak in het Verdrag van Augsburg (1555) dat een



eind moest maken aan de vele religieuze oorlogen. Bepaald werd dat de heersende soeverein het geloof van zijn onderdanen bepaalde: cuius regio, eius religio.

Taalkundig heeft Duits een Indo-Germaanse stam; het behoort tot de Germaanse talen, zoals het Nederlands, Deens, Zweeds en Noors. Het vergelijkbare vocabularium in het Nederlands en het Duits kan in gesprekken snelle oplossingen bieden, maar het Duits telt ook verscheidene verbuigingsklassen en drie grammaticale geslachten (der, die, das). Engels is een verplicht vak in Duitse scholen; het wordt al onderwezen in kleuter- en basisscholen. Vele Duitse jongeren beheersen dan ook een tweede en derde vreemde taal.

Een staaltje gründlichkeit,
meneer?

Zaken en privé
gescheiden houden!

Zakelijke gedragscode

De Duitsers zijn fier op het label **Made in Germany**, dat borg staat voor kwaliteit, betrouwbaarheid, innovatie en degelijkheid.

Het prijs-kwaliteitsbewustzijn van de Duitse zakenman en van de Duitse consument is onovertroffen. (4) De technische vereisten die zij stellen aan eigen producten en diensten zijn bijzonder hoog. Ook uw product of dienst zal de hoge standaard moeten evenaren of zelfs overtreffen vooraleer u als potentiële leverancier kunt worden beschouwd.

Er bestaat bij onze oosterburen een strikte scheiding tussen zaken en privé. Duitsers zijn zeer stipt - en 'gründlich' - in een zakelijke omgeving. Alles wordt in detail besproken om eventuele latere misverstanden en misinterpretaties te vermijden. Dit kan soms aanleiding geven tot lange discussies en onderhandelingen. Vaak stellen ze zich streng, onbuigzaam en ernstig op en verbloemen ze weinig. Humor en ironie laten men in onderhandelingen beter achterwege, daar deze misverstanden kunnen oproepen. Ook openhartige gesprekken met uw zakenpartner over zijn inkomsten, zijn echtelijke status of andere vertrouwelijke en persoonlijke zaken, vermijdt u beter.

Heeft u zich echter aan uw gesprekspartner aangepast en geeft u uw zakenrelatie de tijd, dan zal uw partner uw medestander worden. En dan zal de relatie gekenmerkt worden door duurzaamheid en betrouwbaarheid. Duitse zakenlui worden over het algemeen als zeer aangename en betrouwbare partners beschouwd. (6)

Een goede voorbereiding is...

Bereid u grondig en professioneel voor op uw contacten met uw Duitse zakenpartners. Informeer u over de heersende bedrijfscultuur, de attitude van uw gesprekspartners en hun bevoegdheden, ... De sterke hiërarchie en goed afgebakende verantwoordelijkheden binnen de Duitse bedrijven vereisen immers een goede voorbereiding van u. Weet wat u wil en zorg ervoor dat u de juiste gesprekspartners te pakken heeft.

Wat te dragen?

Wat uw zakelijke kledij betreft: het maatpak is standaard voor de heren; sportieve vrijetijdskleding geldt enkel voor studenten en tieners. (Zie (6) en 'Your pocket guide to German Business Customs & Etiquette' (www.worldtradeexpress.com).

Daar het niet gebruikelijk is iemand met 'je' aan te spreken, dient u 'Sie' of 'Herr/Frau' (gevolgd door de familienaam) te gebruiken. Vergeet niet dat indien uw zakenrelatie een doctor of professor is, u hem/haar met zijn/haar titel gevolgd door zijn/haar familienaam dient aan te spreken. En maak er ook zelf gebruik van als u over een academische titel beschikt (bijvoorbeeld op uw visitekaartje).

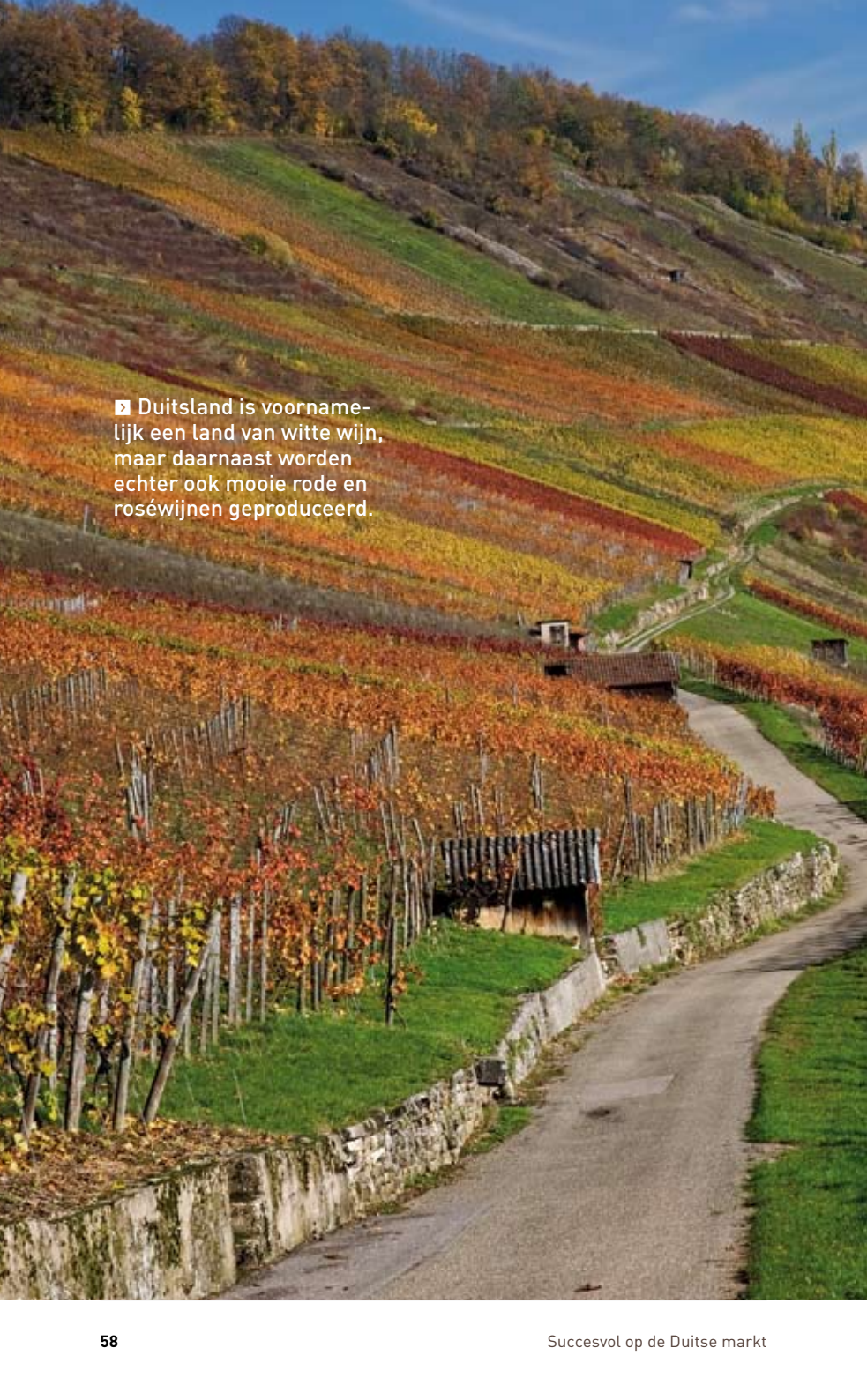
Zorg er ook voor dat op hetzelfde niveau gecommuniceerd wordt. Het hoort niet dat een vertegenwoordiger met een bedrijfsleider negotieert. Let erop bij de keuze van uw tussenpersonen - als u niet rechtstreeks op deze markt zult opereren - dat bijvoorbeeld uw agent deze rol voor u kan waarmaken.

Afhankelijk van uw doelgroep zal mooie documentatie niet volstaan om een klant te overtuigen. U zult ook gebruik moeten maken van feitenmateriaal. Daarvoor kunnen dienen: businessplannen, marketingstudies, haalbaarheidsstudies, rendementsstudies, onderzoeks- & ontwikkelingsprojecten, producteigenschappen, behaalde kwaliteitslabels (volgens Duitse vereisten TÜV, DIN, Blaue Engel ,...), vergelijkingen op kost-prestatiebasis, internationale referenties, ISO- of andere certificaten. Vaak verwacht men een grote hoeveelheid gegevens van u. In zakelijke onderhandelingen worden deze trouwens grondig gecheckt.

Wees ook zelf stipt

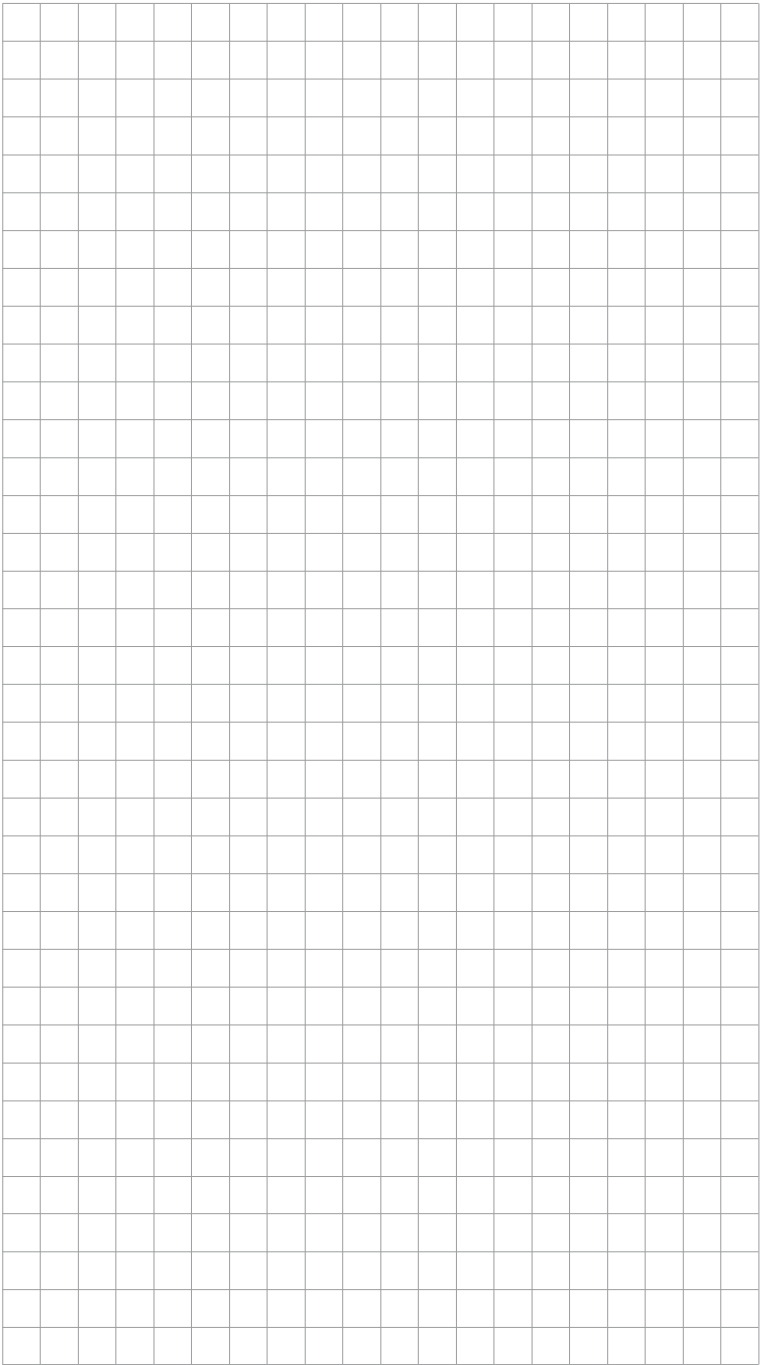
Voor uw bezoek aan uw klant dient u uw afspraak schriftelijk te bevestigen. Meestal zal uw klant u vragen de onderwerpen van gesprek aan te geven. Taal- en grammaticafouten zijn hierbij uit den boze als u een professionele indruk wilt maken. Tijdens het bezoek laat u uw visitekaartje achter. En na de afspraak bevestigt u het best schriftelijk de te ondernemen acties, de overeengekomen agenda, ... aan uw Duitse zakenpartner. Laat hier geen gras over groeien.

Wees stipt op tijd op uw afspraken. Zeker bij een eerste contact kunt u beter niet te laat komen. Ook bij een volgende afspraak moet u zeker de klant verwittigen indien u te laat bent, en eventueel aanbieden om de afspraak te verplaatsen.



■ Duitsland is voornamelijk een land van witte wijn, maar daarnaast worden echter ook mooie rode en roséwijnen geproduceerd.

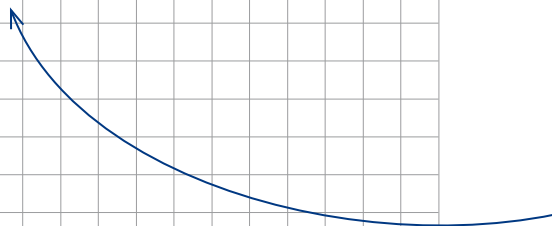






16 deelstaten, 16 opportuniteiten

- 1) Baden-Württemberg
- 2) Freistaat Bayern
- 3) Berlijn
- 4) Brandenburg
- 5) Bremen
- 6) Hamburg
- 7) Hessen
- 8) Mecklenburg-Vorpommern
- 9) Nedersaksen
- 10) Noordrijn-Westfalen
- 11) Rijnland-Palts
- 12) Saarland
- 13) Freistaat Saksen
- 14) Saksen-Anhalt
- 15) Sleeswijk-Holstein
- 16) Thüringen

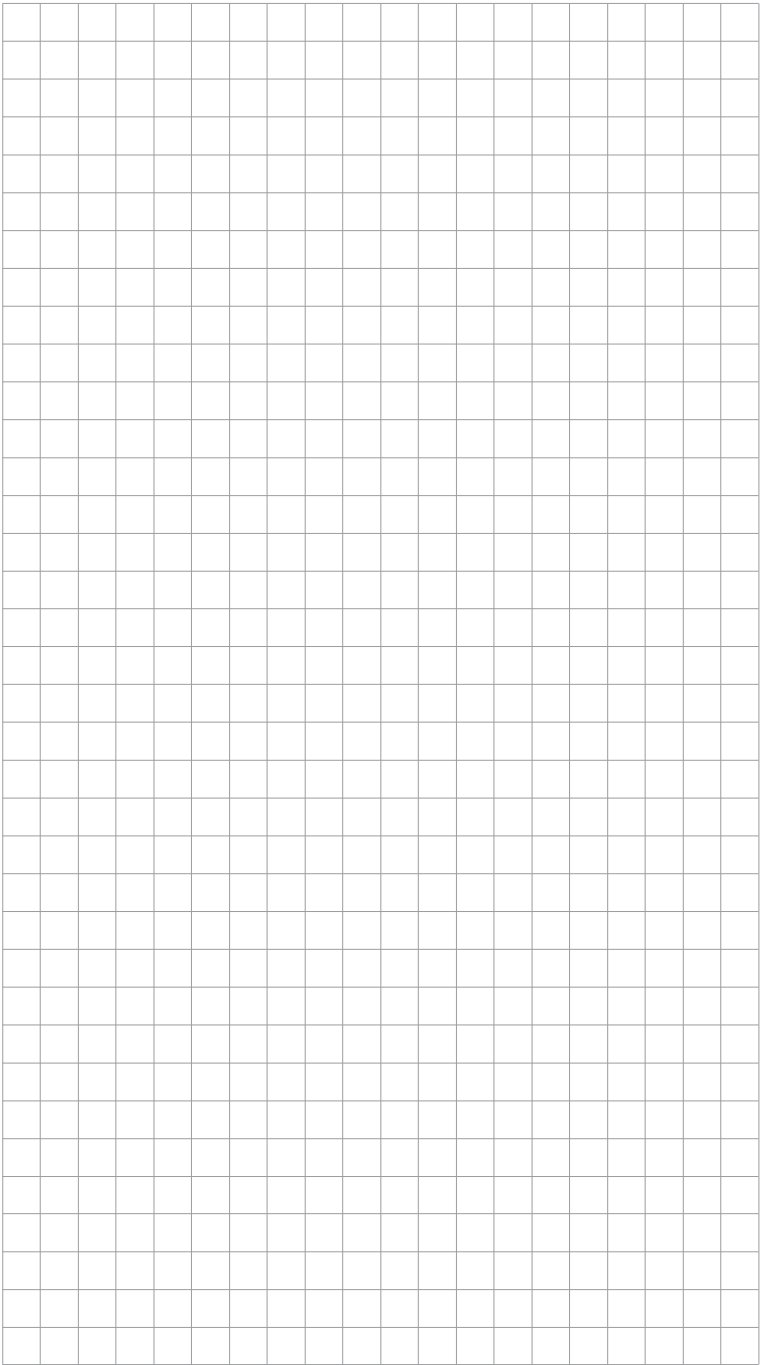


De complexiteit van de Duitse markt hangt grotendeels samen met het feit dat dit grote gebied bestaat uit zestien deelstaten, die verschillende troeven hebben, een verschillend fiscaal klimaat, verschillende culturen en dialecten. In de literatuur wordt vaak aanbevolen de Duitse markt niet als geheel, maar de deelstaten individueel te behandelen.[20]

In welbepaalde sectoren kunt u misschien wél het gehele Duitse grondgebied te bewerken. Maar hou er rekening mee dat uw organisatie in dit geval grote uitdagingen tegemoet gaat op het vlak van diversiteit en cultuurverschillen, logistiek, warehousing, ...

In dit deel zoomen we eerst in op de 16 deelstaten. Daarna beschrijven we hoe u deze kunt bewerken: via agenten of vertegenwoordigers. Veel problemen kunt u immers vermijden door de keuze van een goede Duitse partner. En ten slotte geven we u een aantal concrete aanbevelingen mee.





Focus op de zestien deelstaten

Regio- en cultuurverschillen tussen een Rijnlander, een Beier en een Pruis zijn als buitenstaander niet zo makkelijk te herkennen. Toch zult u, eenmaal vertrouwd met de Duitse markt, in staat zijn de oorsprong van uw partners te herkennen op basis van hun dialect. De interculturele verschillen zijn evenwel niet te duiden in stereotypen, zoals de vrolijke Beier en de gestrengte Pruis.

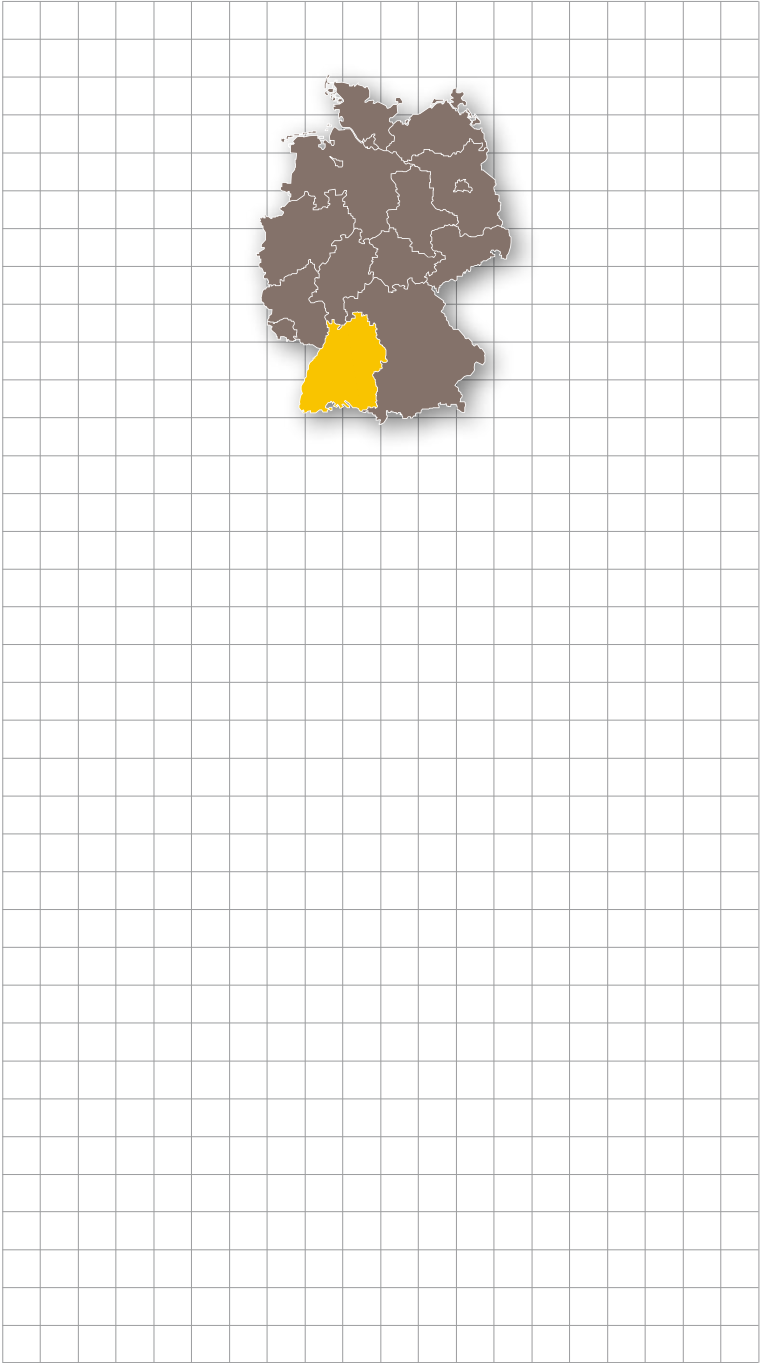
Meer info?

De beschrijving van de deelstaten in dit hoofdstuk berust grotendeels op informatie die beschikbaar is op de officiële websites, die we verderop vermelden.

Wilt u meer weten, dan zullen de volgende drie trefwoorden u verder helpen: 'Wirtschaft' (economie), 'Aussenwirtschaft' (economische betrekkingen met het buitenland), 'Standortmarketing' (locatiemarketing). Op de corresponderende websites worden de troeven, de visie, de verwezenlijkingen, grootse projecten ,... weergegeven van de respectieve deelstaten.

Meer over een bondsland kunt u o.a. terugvinden bij Wikipedia: hier zijn gegevens beschikbaar over de geografie, de historiek, de politiek, het bestuur, de economie, het verkeer, wetenschappen, bevolking, taal, cultuur, sport, ... Bovendien vindt u een lijst van de ondernemingen per deelstaat op: http://de.wikipedia.org/wiki/Kategorie:Unternehmen_nach_Bundesland_%28Deutschland%29.

Daarnaast kunt u ook te rade gaan bij de Duitse Kamers van Koophandel en Industrie. Via de overkoepelende organisatie DIHK - <http://www.dihk.de> - komt u bij de lokale Kamers terecht. Alleen in Berlijn besteedde men de economische betrekkingen met het buitenland uit aan de Berlin Partner GmbH (<http://www.berlin-partner.de>).



Hoofdstad:	Stuttgart
Inwoners:	10.693.000
Oppervlakte in km²:	35.752
BBP in miljard euro:	319
www.baden-wuerttemberg.de	

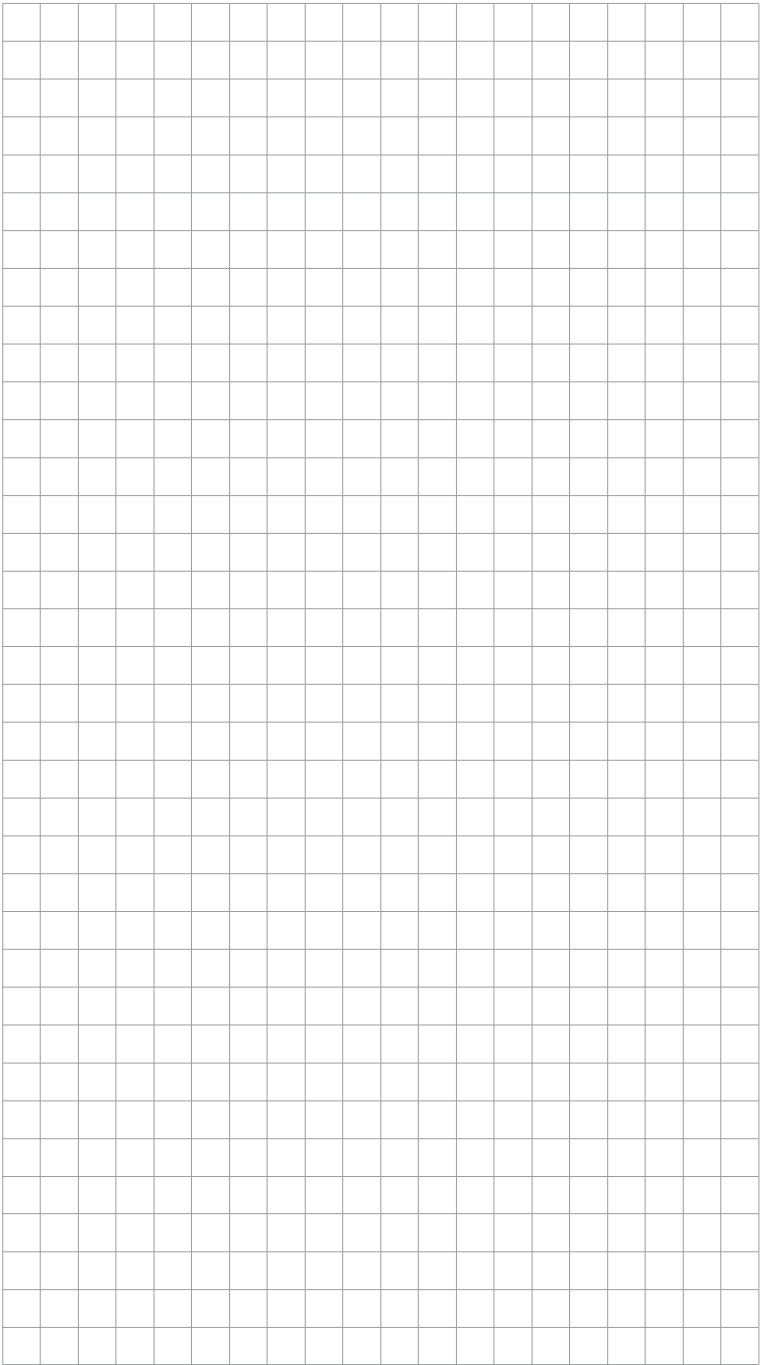
In 1952 werd bij referendum de deelstaat Baden-Württemberg gevormd uit de drie staten Württemberg-Baden, Württemberg-Hohenzollern en Baden. Dit was uniek in de Duitse geschiedenis. Zo ontstond de derde grootste Duitse deelstaat, groter dan België en grenzend aan Frankrijk, Zwitserland en Italië.

Deze deelstaat had en heeft een ongeëvenaarde hoeveelheid aan talent. Het verleden kan daarvan getuigen, met figuren zoals Schiller: toneelschrijver, dichter en filosoof (1759–1805); Kepler: astronoom, auteur van de wetten die de bewegingen van de planeten beschrijven (1571–1630); tot de gewezen bondspresident Richard von Weizsäcker (van 1989 tot en met 1994). Vandaag wordt de grote hoeveelheid talent er wonderwel economisch aangeboord. De deelstaat oogst niet alleen in Duitsland lof, maar ook wereldwijd.

Baden-Württemberg is bovendien een zeer attractieve markt met een economische groei boven het Duitse gemiddelde. Hetzelfde geldt voor het bbp per capita, dat hoger is dan dat van Duitsland, Oostenrijk of Nederland. Met 0,2 % van de wereldbevolking neemt deze deelstaat 2,0 % van de wereldwijde export voor zijn rekening.

Mondiale bedrijven zoals Bosch, Daimler, Hugo Boss, Porsche, Zeiss en SAP hebben hier hun uitvalsbasis. Andere, zoals ABB, Hewlett Packard, IBM en Michelin, hebben hier hun Europese vestigingen. De 'Mittelständische' of kleinere ondernemingen zoals Fischer (pluggen), Stihl (zagen) und Würth (schroeven) zijn u allicht bekend van naam; misschien heeft u de producten al gebruikt. Zij dragen bij tot de sterke prestatie van deze regio op exportvlak.

Wereldwijd is Baden-Württemberg ook de regio met de hoogste bijdrage van onderzoek en ontwikkeling tot het bbp: hoger dan 3,0 %, en met een hogere bijdrage dan Finland, Japan, de VSA,... Meer dan 1/4de van het bedrag besteed aan onderzoek en ontwikkeling door Duitse bedrijven gaat naar deze grondstoffenarme regio. **In Europa werden en worden nergens meer octrooien aangevraagd.** Van oorsprong afkomstig uit deze



deelstaat: de Zeppelin, de fiets (1817, Karl von Drais), de perlonvezel (1938, chemicus Dr. Paul Schlack van I.G.-Farben), de verbrandingsmotor (1876, August Otto, de viertaktmotor). Ook recentere ontwikkelingen uit deze regio's zijn niet meer weg te denken uit het dagelijkse leven: de airbag, het ABS-systeem, de afstandsregelaar, Spitstechnologie vindt u terug in het aandrijfmechanisme van het Automated Transfer Vehicle voor het International Space Station.

Hightechsectoren, waaronder ICT en biotechnologie, zijn in deze regio sterk vertegenwoordigd. Het is een van de leidende Duitse regio's op dit vlak met talrijke competentiecentra van bedrijven én uiteenlopende onderzoeks- en universitaire centra: de Max Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften (onafhankelijke organisatie voor fundamenteel onderzoek met interdisciplinair karakter, met 14 instituten in Baden-Württemberg), de Fraunhofer-Gesellschaft (ontwikkeling van micro-elektronica en geïntegreerde schakelingen, de ontwikkeling van de mp3-technologie, met 15 instituten in Baden-Württemberg) en de 300 Steinbeiscentra. Deze laatste garanderen de technologietransfer onderling.

'Grossforschungsinstitute' of grootschalig opgezet wetenschappelijk onderzoek vindt u zowel in Stuttgart (voor lucht- en ruimtevaart), Karlsruhe (voor milieu en techniek) en Heidelberg (voor kankeronderzoek). Doel van deze instituten is toekomstgericht onderzoek te verrichten in de sectoren energie, aarde, milieu, gezondheid, sleuteltechnologieën, structuur van de materie, verkeer en ruimte.

Deze deelstaat is een dynamische groeipool met een enorm potentieel aan hoogopgeleide specialisten, in vijf sleutelsectoren:

- mobiliteit: Audi, Daimler, Evobus, Neoplan, Porsche, ZF, ... De automobieliindustrie en lucht- en ruimtevaart met synergie in IT, elektronica en elektrotechniek, de kunststof- en glasindustrie, de optische industrie, de instrumentenfabrikanten, de metaalverwerkende industrie;
- proces- en productietechnologie: FESTO, Heidelberger Druckmaschinen, Trumf, Voith,... de werktuigkunde, bouw en constructie;
- TIME of Telecommunicatie, IT, Media, Elektronica en elektrotechniek: Alcatel, SEL, Hewlet Packard, IBM Deutschland, SAP,...;
- Healthcare: Aesculap, Paul Hartman, Carl Zeiss, aangevuld met de biotechnologische regio 'STERN': Stuttgart, Tübingen, Esslingen, Reutlingen, Neckar-Alb;
- Milieutechnologie. [21]



Hoofdstad:	München
Inwoners:	12.423.000
Oppervlakte in km²:	70.549,19
BBP in miljard euro:	385,16
www.bayern.de	

De oudste en grootste deelstaat van Duitsland is Beieren. Economisch staat deze in de top 20 wereldwijd, boven Zweden, Brazilië en Australië.

In de rangschikking van de Duitse deelstaten neemt Beieren een 3e plaats in met een aandeel van 19,5 % in de totale Duitse export. Noordrijn-Westfalen staat op 1, Baden-Württemberg bekleedt de 2de plaats.

In de top 10 van de belangrijkste handelspartners van Beieren staan de VSA, Italië, Oostenrijk, Frankrijk, Groot-Brittannië, Spanje, China, Nederland, België en Hongarije. Tot de belangrijkste exportproducten behoren voertuigen, machines, elektro-techniek, chemie, farmacie en voeding.

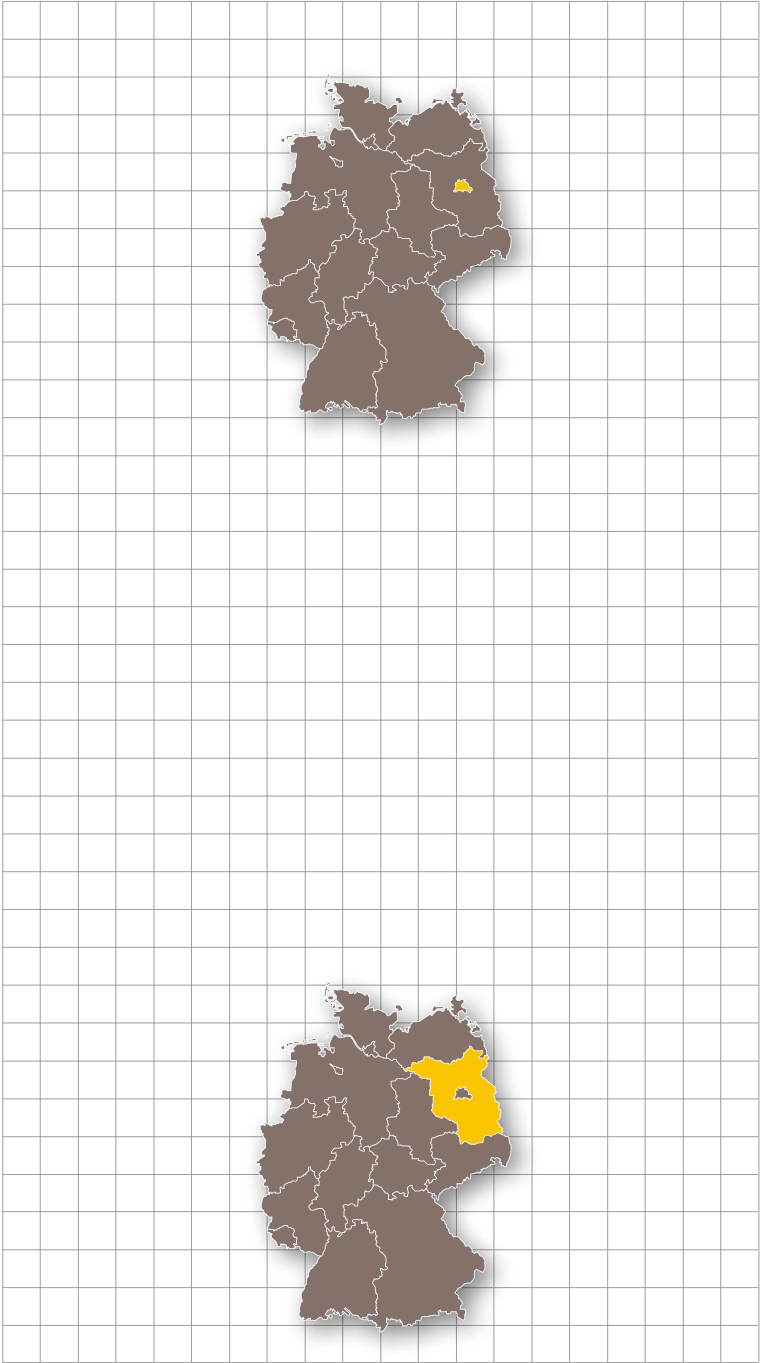
Wereldmerken als BMW, Audi, Siemens, MAN en Airbus (EADS) hebben hier hun thuisbasis. Ook zijn er in de hoofdstad München meer uitgeverijen aanwezig dan waar ook in Duitsland. Beieren telt het grootste aantal hightechbedrijven van Duitsland.

De opportuniteiten voor kruisbestuiving tussen industrie en wetenschap zijn groot. Er zijn 11 universiteiten, 17 scholen voor hoger beroepsonderwijs, 3 'Grossforschungseinrichtungen', 11 Max Planck-Instituten en 17 instellingen van de Fraunhofer-Gesellschaft. Aan de creatie en het uitbouwen van toekomstgerichte hightechclusters besteedt Beieren veel aandacht: kern-technologieën zijn ICT, bio- en gentechnologie, biomedische ingenieurswetenschappen, energie- en milieutechniek.

Het zelfbewuste Beieren laat zich graag vergelijken met het buitenland en met de andere Duitse deelstaten. De redenen zijn legio: een sterke economische groei, een innovatieve economie en een grote toekomstgerichtheid. Beieren is de groeimotor van Duitsland en de officiële website pronkt met de economische prestaties van de regio (zie ook www.stmwivt.bayern.de).

Daarnaast is Beieren een van de meest geliefde vakantieparadijzen in Duitsland. Cultureel staat het sterk met het jaarlijkse Wagnerfestival, en het tienjaarlijkse passiespel in Oberammergau.

(22) EN (23)



Berlijn

Hoofdstad:	Berlijn
Inwoners:	3.388.000
Oppervlakte in km²:	891
BBP in miljard euro:	78
www.berlin.de	

Al vanaf 1458 hebben de 'Hohenzollern' hun residentie in Berlijn. Deze stad heeft dus sinds vanouds een hoofdstedelijk karakter. Ze is rijk aan cultuur en heeft een groot historisch erfgoed.

De deelstaat Berlijn wordt omringd door de deelstaat Brandenburg. Op allerlei vlakken ondernemen ze gemeenschappelijke acties.

In Berlijn heeft men de economische betrekkingen met het buitenland (Aussenwirtschaft) uitbesteed aan de Berlin Partner GmbH - <http://www.berlin-partner.de> - die u ondersteuning kan bieden bij het zoeken naar samenwerkingsverbanden of investeringsopportuniteiten. Dit is uniek in Duitsland; in Europa is enkel London First een gelijkaardig One stop agency. Het IHK Berlijn kent momenteel 202.000 leden.

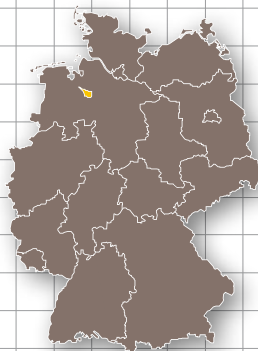
De economische ruggengraat van Berlijn wordt gevormd door kleine en middelgrote bedrijven. Ondanks de sterke terugval van de tewerkstelling in de verwerkende nijverheid, bleef een industriële kern in Berlijn aanwezig. Naast de traditionele elektrotechnische industrie, zijn ook de voeding, machinebouw, scheikunde en textiel nog sterk vertegenwoordigd. Deutsche Bahn - de Duitse spoorwegen - heeft er haar hoofdzetel. 's Werelds grootste toerismebeurs ITB heeft jaarlijks plaats in deze metropool. De export is er sterk gericht op Polen.

Brandenburg

Hoofdstad:	Potsdam
Inwoners:	2.575.000
Oppervlakte in km²:	29.477
BBP in miljard euro:	45
www.brandenburg.de	

Deze deelstaat, die bijna zo groot is als België, profileert zich als bruggenhoofd voor bedrijven op hun weg naar Poolse en Oost-Europese afzetmarkten. Brandenburg werpt zich op als

Bremen = de kleinste bondsstaat



alternatief voor investeringen in het vroegere Oost-Europa. Dit wordt onder andere gestaafd met de studie: 'Der Standort Brandenburg – eine Alternative zur Auslandsverlagerung' of 'Brandenburg als alternatief voor een buitenlandse vestiging'. (24)

Brandenburg biedt opportuniteiten bij het betrekken van grondstoffen en het ontsluiten van nieuwe afzetmarkten. Ook 'Lohnveredlung' wordt hier gepromoot: het verder verwerken van halffabricaten door derden. Brandenburg staat sterk in verkeerstechniek, microsystemen, energie- en constructietechniek, elektronica, optica, scheikunde, milieutechniek, life sciences en hernieuwbare energieën.

De regio wordt gekenmerkt door een hoge dichtheid aan onderzoeks- en ontwikkelingscentra. Ze beschikt over een universiteit in Cottbus, Frankfurt/Oder en Potsdam, een hogeschool voor film en televisie in Babelsberg, 5 scholen voor hoger beroeps-onderwijs en 21 technologiecentra.

Brandenburg is evenwel in hetzelfde bedje ziek als de andere voormalig Oost-Duitse deelstaten. De gemiddelde werkloosheid is er dubbel zo hoog als in West-Duitsland.(25) Als zwaktes van de regio gelden een tekort aan opleidingsmogelijkheden; teveel bureaucratie; en een te lage productiviteit.

Bremen

Vrije Hansestad Bremen

Hoofdstad: Bremen

Inwoners: 663.000

Oppervlakte in km²: 404

BBP in miljard euro: 24

www.bremen.de

De kleinste bondsstaat - met grootstad Bremen en zestig kilometer verder Bremerhafen - is groot geworden met handel over zee, meer bepaald met de koffiehandel. Hier leeft de historie van de Hanze nog verder. De buitenlandse handel is tot op vandaag een belangrijke economische factor.(6) Een van de voordelen die Bremen te bieden heeft, is de gemakkelijke bereikbaarheid via snelwegen, spoor en lucht en via de haven. Deze is goed voor 1/3de van de ongeveer 660.000 arbeidsplaatsen die Bremen rijk is.

De economische zwaartepunten in Bremen zijn de automobielenindustrie, de lucht- en ruimtevaart, voedings- en genotsmid-



Om de Hamburgse binnenstad met 40 % te verruimen, werd 'HafenCity' op touw gezet:

- Het tot nog toe grootste stadsontwikkelingsproject in Europa.
- 155 hectare in het havengebied moet plaats ruimen voor 12.000 inwoners en 40.000 arbeidsplaatsen.
- HafenCity wordt ook gepromoot om te investeren.
- Grote spelers zoals SAP, Unilever en Jungheinrich volgden de lokroep alvast.

Voor meer informatie: www.hamburg.de

delen, IT, life sciences en logistiek. De grootste werkgever uit de regio is Daimler.

Voortdurend levert Bremen inspanningen om de lokale wetenschappelijke infrastructuur te verbeteren en om beurzen en conferenties te promoten. Zo wil deze bondsstaat zich naar de toekomst richten en zich niet alleen als economische, maar ook als wetenschappelijke toplocatie profileren. Bremen kan zich handhaven in de hightechsector dankzij de bundeling van technologische competenties. [26]

Hamburg

Vrije en Hansestad Hamburg

Hoofdstad: Hamburg

Inwoners: 1.734.000

Oppervlakte in km²: 755

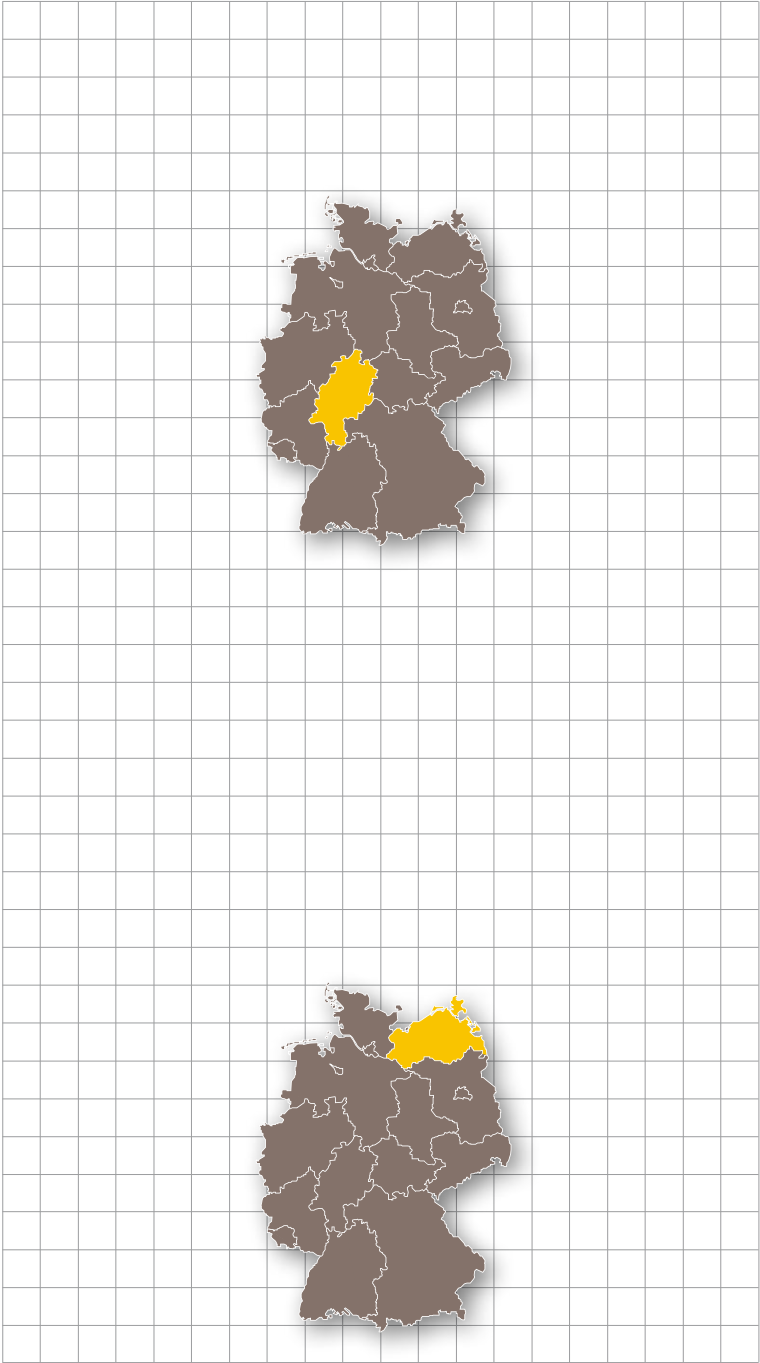
BBP in miljard euro: 79

www.hamburg.de

Deze deelstaat - meer specifiek de Hanzestad Hamburg - bruist van de economische activiteit. Als Hanzestad was het reeds een knooppunt voor de handel met Oost- en Noord-Europa. Dat is Hamburg tot op vandaag, en de stad tracht deze positie ook voor de toekomst veilig te stellen. Hamburg is de tweede Europese containerhaven. Op cultureel vlak dankt het zijn wereldroem aan het havenkwartier St.Pauli, de beginnende Beatles, zijn vermaarde musicals, ...

Ruggengraat van de economie in deze deelstaat vormen 120.000 kmo's. Daarnaast huisvest Hamburg de maatschappelijke zetel van Beiersdorf (Nivea concern), van Otto Versand (postorderbedrijf met 123 filialen in 19 landen, 55.000 werknemers) en van Airbus. De vier Airbus-divisies aanwezig in Hamburg behoren tot vier centers of excellence voor diverse onderdelen van de vliegtuigbouw. Er zijn ook design office teams, finale assemblage lijnen, een logistiek centrum en A320-trainingsfaciliteiten. Hier ontstond trouwens de A380. Ook nagenoeg alle belangrijke petroleumbedrijven - BP, Castrol, DEA (Duitse Texaco), Shell, ...- zijn met hun researchcentra aanwezig in de stad aan de Elbe. En als gevolg van een dynamische economische politiek zijn er in Hamburg al 320 Chinese ondernemingen gevestigd.

Tot de groeisectoren behoren de luchtvaartindustrie, IT, media, logistiek, life sciences, nanotechnologie en hernieuwbare energie.



Hamburg focust ook op innovatieclusters. Hiermee stimuleert ze netwerken tussen ondernemingen, dienstverlenende bedrijven, hogescholen, onderzoeks- en vormingsinstellingen. Door de uitwisseling van informatie ontstaat een vruchtbare synergie.

Hessen

Hoofdstad:	Wiesbaden
Inwoners:	6.089.000
Oppervlakte in km²:	21.115
BBP in miljard euro:	195
www.hessen.de	

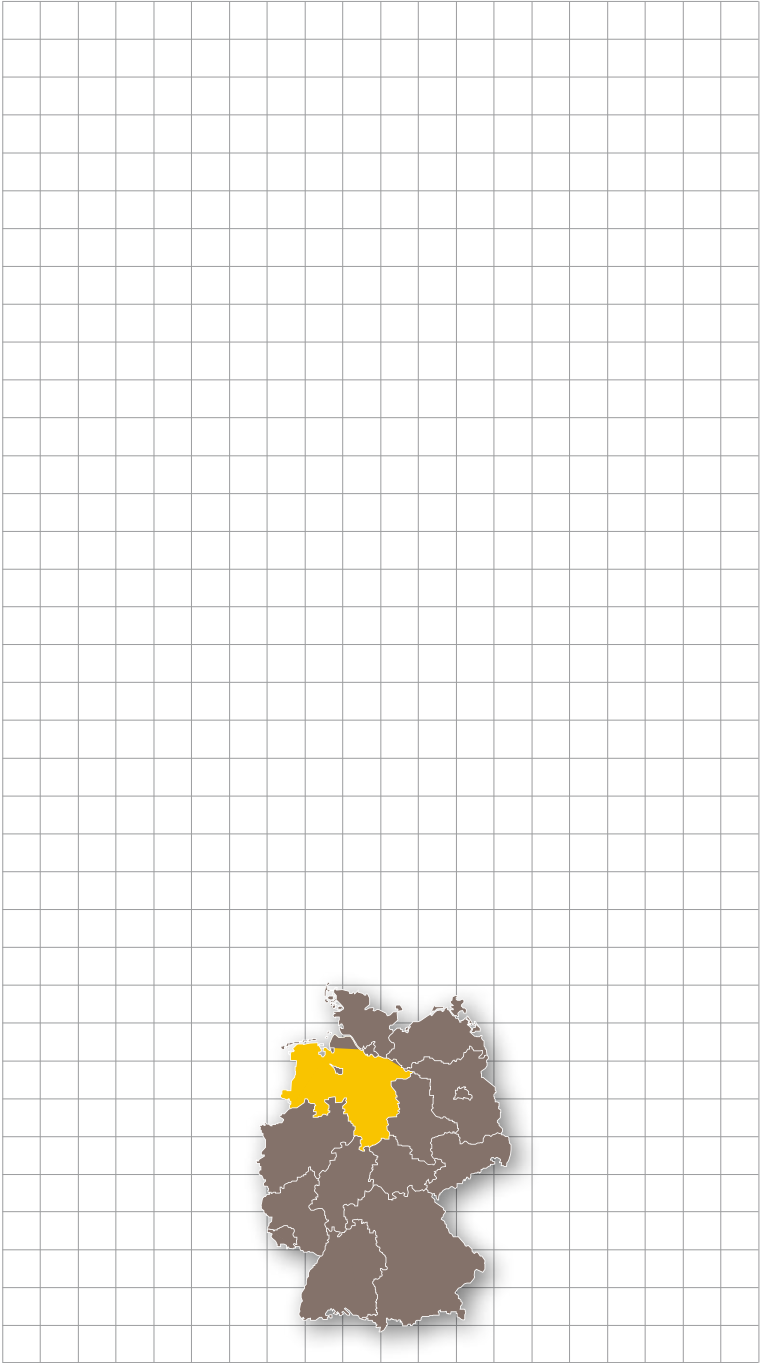
Hessen behoort tot de top drie van de meest attractieve locaties van Duitsland. Politiek is er geen enkele andere deelstaat die de economie en infrastructuur dermate bevordert. **Hoewel Wiesbaden de hoofdstad is van Hessen, steekt een andere stad hier als metropool bovenuit: Frankfurt, het financiële hart van Duitsland. Frankfurt telt 400 financiële instellingen en beschikt - na London Heathrow - over de grootste luchthaven van Europa.**

De economische activiteit in Hessen bestaat voor 30 % uit industriële activiteiten en voor 70 % uit dienstverlening. Volgens grootte zijn de industriële activiteiten: de chemische en farmaceutische sector, de automobiellindustrie, de machinebouw en de kunststoffenindustrie. De grootste werkgevers in Hessen zijn Opel in Rüsselsheim en VW in Kassel. Kmo's in Hessen schatten de economische ontwikkeling in Duitsland optimistischer in dan hun collega's in andere deelstaten. 4 op de 10 Duitse beurzen vinden plaats in Frankfurt. (www.auma.de)

Naast het European Space Agency met een vestiging in Keulen (EAC, het Europese Astronauten Centrum) is er het European Space Operation Center in Darmstadt. Hier werden reeds een vijftigtal satellieten begeleid zoals Huygens, de Mars Express, Rosetta , Envisat,...

Mecklenburg-Vorpommern

Hoofdstad:	Schwerin
Inwoners:	1.732.000
Oppervlakte in km²:	23.174
BBP in miljard euro:	30
www.mecklenburg-vorpommern.de	



Dit is de armste en een van de minst bevolkte regio's van Duitsland. Op nagenoeg 1/5de van de oppervlakte van deze deelstaat, gelegen in het noordoosten van Duitsland, geldt strikte natuurbescherming. De geschiedenis heeft ook hier haar voetsporen achtergelaten: ooit waren er 200.000 mensen in de landbouwsector tewerkgesteld. Nu zijn er nog amper 20.000 jobs in de landbouw.

De economie van deze deelstaat steunt op natuurlijke grondstoffen. De ecologische landbouw, milieutechnologie en het 'soft' toerisme - de grootste inkomstenbron - dragen er bij tot een betere bescherming van het milieu. De bloeiende gezondheidssector is goed voor ongeveer 60.000 arbeidsplaatsen.

De groeisectoren vandaag zijn het toerisme en scheepsbouw. Steden als Rostock liggen aan de basis hiervan: na de teloorgang van de scheepsbouw door insolvable Russische klanten, werd de haven van Rostock weer winstgevend, door veerdiensten naar Scandinavië en de Baltische landen te verzekeren. Mecklenburg-Vorpommern is ongetwijfeld een van de economische zones met opportuniteiten, die het mogelijk maken de kloof met West-Duitsland te overbruggen.

Ook nieuwe industrieën worden hier aangeboord en ontwikkeld: de hout- en automobiellandbouw, de lucht- en ruimtevaart, offshore wind-energie en kunststofverwerking. Ook call centra vinden een plaats in deze regio. Daarnaast wordt de kaart van de innovatie volop getrokken: sectoren als biotechnologie, IT en biomedische ingenieurstechnieken (met onder andere ziekenhuistechnieken, medische toestellen, diagnostische beeldvorming en tissue engineering) bloeien.

Ook hier is een 'Grossforschungseinrichtung'. In Greifswald, waar het Max Planck-Instituut voor plasmafysica zich bevindt, onderzoekt men de mogelijkheid van een krachtcentrale op basis van waterstoffusie. En in Neustrelitz, waar een filiaal van het Duitse centrum voor ruimte- en luchtvaart is (DLR), worden satellietbeelden onderzocht met betrekking tot de opwarming van de aarde.

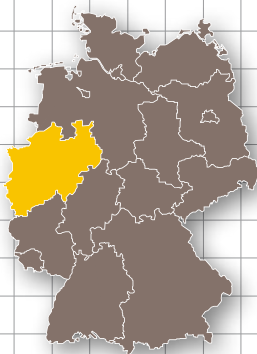
Nedersaksen

Hoofdstad:	Hannover
Inwoners:	7.993.000
Oppervlakte in km²:	47.618
BBP in miljard euro:	185
www.niedersachsen.de	

Hannover

- > 1 van de 4 toplocaties voor beurzen in Duitsland.
- > Ruim 20 toonaangevende beurzen vinden jaarlijks plaats in Hannover
- > De jaarlijkse CeBit beurs is de grootste beurs voor ICT ter wereld!

Raadpleeg www.auma.de
voor meer informatie



Nedersaksen is de tweede grootste deelstaat. Deze grenst aan Nederland, de Noordzee, en negen andere bondsstaten: Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Saksen-Anhalt, Thüringen, Hessen, Noordrijn-Westfalen en Sleeswijk-Holstein.

Naast het toerisme is de belangrijkste industrie in Nedersaksen de automobiellindustrie in Wolfsburg en Hannover. De Europese marktleider TUI voor vrijetijdsbesteding en reizen, heeft er zijn hoofdzetel (in 2007 goed voor een omzet van 21,9 miljard euro).

Goede universitaire opleidingen worden in deze deelstaat aangeboden in Braunschweig, Göttingen en in Hannover. En de kruisbestuiving tussen wetenschappelijk onderzoek en commerciële toepassingen wordt sterk aangemoedigd.

Met het JadeWeserProject in Wilhelmshafen - een megaproject - ontstaat een nieuwe diepzeehaven voor supercontainerschepen. Deze zou tegen 2010 klaar moeten zijn. Ze zal een draaischijf vormen voor de handel met Noord- en Oost-Europa.

Noordrijn - Westfalen

Hoofdstad:	Düsseldorf
Inwoners:	18.080.000
Oppervlakte in km²:	34.084
BBP in miljard euro:	481
www.nordrhein-westfalen.de	

Een indrukwekkende en nabij gelegen afzetmarkt? Noordrijn-Westfalen. Elke stad of grootstad in deze regio spreekt tot de verbeelding, hetzij geschiedkundig, hetzij economisch. Aken was onder keizer Karel de grootste Europese hoofdstad; Bielefeld is gekend voor zijn linnenproductie; Bonn was de eerste hoofdstad van de Bondsrepubliek Duitsland; Duisburg heeft zijn binnenvaart; Düsseldorf is als hoofdstad van de deelstaat ook een modemetropool; Keulen heeft zijn gotische Dom aan de Rijn; Krefeld is gekend om zijn zijde... (6) Als cultuurregio stelt Unesco de regio op gelijke hoogte als Parijs en New York.

Trouwens, nergens in Duitsland wonen zoveel mensen en is de infrastructuur zo dicht. En ook de onderzoekscentra kennen hier een hoge dichtheid. De belangrijkste exportproducten (in hoeveelheden) zijn chemi-

Noordrijn-Westfalen is nummer 1 van de Duitse deelstaten in export en import, nog voor Beieren en Baden-Württemberg. Op de wereldexportranglijst zou deze deelstaat zelfstandig op de 19de plaats staan.

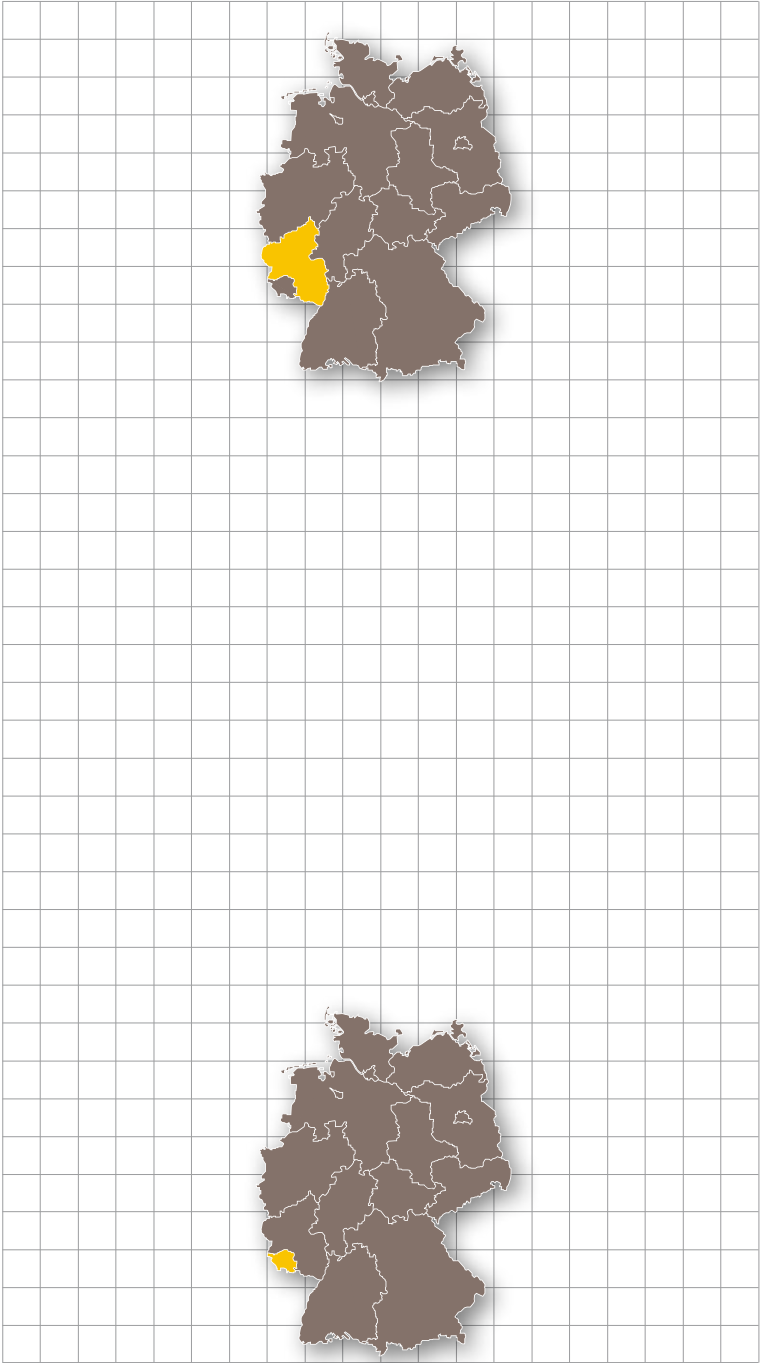
Hoe zoeken?

In een gebied als Noordrijn-Westfalen is het soms nuttiger om gegevens op te zoeken op lokaal niveau. Zodat u niet meer op het niveau van 'deelstaat' zoekt, maar rechtstreeks op de steden: ook deze verstrekken economische gegevens die de aantrekkelijkheid van stad en regio duiden voor ondernemers. (voorbeeld: <http://www.stadt-koeln.de/wirtschaft/wirtschaftsfoerderung/index.html> of de 24-uur online service van de stad Essen: <https://use24.essen.de>).

sche producten, machines, personenauto's en vrachtwagens en bijbehorende onderdelen, en ijzer- en staalproducten. Naast het industriebekken van de Ruhr, waar kolen en staal een groot deel van het industriële erfgoed uitmaken, bloeien nieuwe sectoren als biochemie en hightech.[8] Ook de media- en de internetindustrie, life sciences, micro- en nanotechnologie doen het er goed.

Op de website van deze deelstaat - <http://www.wirtschaft.nrw.de> - vindt u van de belangrijkste sectoren hieronder:

Bekleidungsindustrie (kledingsindustrie)
Bergbau (mijnbouw)
Chemische Industrie (chemische industrie)
Elektroindustrie (elektrotechnische industrie)
Energiewirtschaft (energiebeheer)
Ernährungswirtschaft (voeding)
Fahrzeugbau (voertuigen)
Finanzwirtschaft (financiën)
Gesundheitswirtschaft (gezondheid)
Glasindustrie (glasindustrie)
Gummi- und Kunststoffindustrie (rubber / kunststof)
Handel (detail – en groothandel, bemiddeling)
Informations- und Telekommunikationswirtschaft (ICT en telecommunicatie)
Kultur- und Kreativwirtschaft (cultuur / creatieve economie)
Logistik (logistiek)
Luft- und Raumfahrt (lucht – en ruimtevaart)
Maschinenbau (werktuigkunde)
Metallerzeugung und Metallbearbeitung (metaal)
Möbelindustrie NRW (meubelindustrie)
Textilindustrie (textielindustrie)
Tourismus (toerisme)
Unternehmensbeteiligungs- gesellschaften (consult)
Wasserwirtschaft (waterbeheer)



Rijnland - Palts

Hoofdstad:	Mainz
Inwoners:	4.059.000
Oppervlakte in km²:	19.847
BBP in miljard euro:	95
www.rheinland-pfalz.de	

Rijnland-Palts bestaat uit 2 'Ballungsräume', namelijk het Rhein-Main en het Rhein-Neckar gebied. Bijna alle grotere steden hier zijn ontstaan uit Romeinse vestigingen. De regio is in Duitsland hoofdzakelijk gekend voor zijn wijn en sekt, de Duitse champagne.⁽⁶⁾ Het is een wijnbouwland, dat 9 op de 10 Duitse exportwijnen levert. Nochtans is het industriële aandeel binnen de economische productie hier hoger dan in andere deelstaten. Ook procentueel ligt het aandeel van de export hoger. De pijlers van de sterke economie zijn: de buitenlandse handel, de industrie (de chemische industrie, de machinebouw, de automobiellindustrie en de metaalindustrie), het toerisme en in belangrijke mate de middenstand.

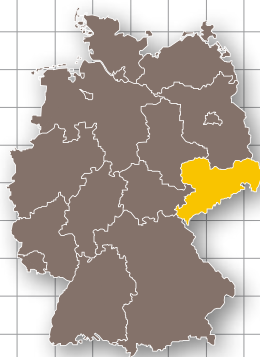
In Rijnland-Palts is het moederbedrijf van BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik) gevestigd. Met 4.600 werknemers en 33.200 arbeidsplaatsen bij toeleveranciers is BASF Ludwigshafen de grootste werkgever uit deze regio. Rechtstreeks worden door deze chemiereus 95.000 werkplaatsen verzekerd. BASF is opgesplitst in 200 productiebedrijven. Ook deze deelstaat besteedt veel aandacht aan innovatie en onderzoek en ontwikkeling. Er werd bovendien sterk geïnvesteerd in een net van technologietransfer. Er heerst een gunstig klimaat voor startende bedrijven.

Saarland

Hoofdstad:	Saarbrücken
Inwoners:	1.061.000
Oppervlakte in km²:	2.569
BBP in Miljard Euro:	26
www.saarland.de	

Dit grensland met Frankrijk - ook gekenmerkt voor zijn 'Saar-voir vivre' - veranderde achtmaal van nationaliteit. Niettemin is er vandaag sprake van een hechte economische en culturele samenwerking met het Franse Département Moselle en met Luxemburg.

un peu de 'Saarvoir vivre'



Vroeger zorgden kolen en staal in het Saarland voor welvaart. Vandaag wordt slechts elke tiende werkplaats veiliggesteld door de traditionele industrie. Het zijn nu IT, artificiële intelligentie, nieuwe materialen en biotechnologie die groei inhouden. Verder verzekeren de volgende sectoren de economische groei: hoogwaardige dienstverrichtingen, de automobielenindustrie, de biomedische engineering en het toerisme.

Een naam die zijn sporen van hieruit verdiend heeft, is de porseleinfabrikant Villeroy & Boch, gevestigd in Mettlach en opgericht in 1748.

Freistaat Saksen

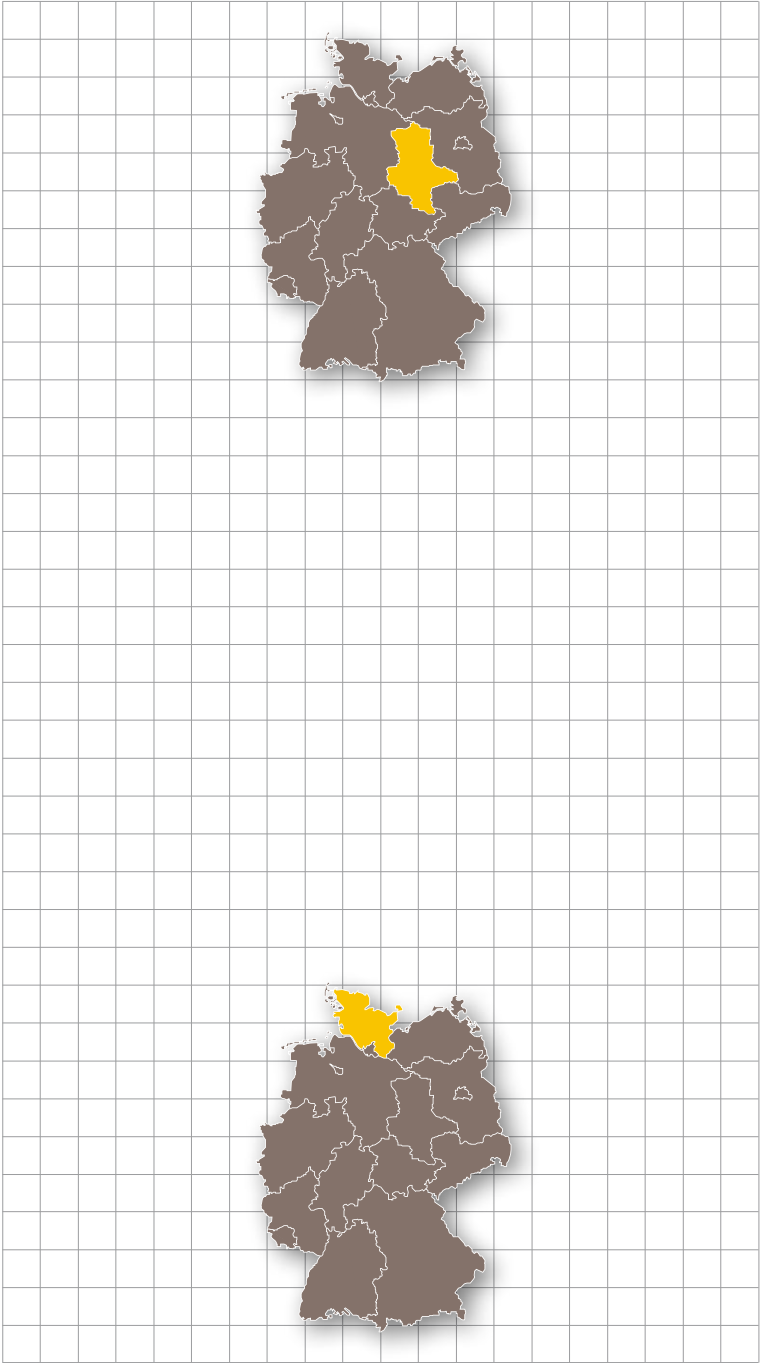
Hoofdstad:	Dresden
Inwoners:	4.321.000
Oppervlakte in km²:	18.414
BBP in miljard euro:	80
www.sachsen.de	

Een van de nieuwe deelstaten is Saksen, naast Leipzig en met als buren Tsjechië en Polen. Ook deze deelstaat profileert zich als scharnierpunt tussen Oost- en West-Europa. Ook hier werd sterk geïnvesteerd in infrastructuur en telecommunicatie; men volgt een gelijkaardige politiek als Brandenburg, en bouwt een positie uit als bruggenhoofd.

Toch gaat het leeuwendeel van de export vanuit Saksen niet naar de buurlanden, maar naar de Engelse markt: VW produceert in Zwickau/Mosel voertuigen voor het Verenigd Koninkrijk.

Deze deelstaat telt het hoogste aantal inwoners en heeft ook het grootste bbp van de nieuwe deelstaten. De combinatie van industrie, hogescholen en universiteiten, goede communicatiemogelijkheden, een modern logistiek apparaat, een gunstig investeringsklimaat, ... zorgen ervoor dat dit een aantrekkingspool is voor investeerders.

Traditioneel was mijnbouw een belangrijke industriële factor in Saksen. Vandaag zijn de IT-bedrijven, 'Feinmechanik' (instrumentenmakers, meer bepaald horlogemakers) en de autoconstructie er aan een opmars begonnen. De belangrijkste stad van Saksen is het kleinere Meissen, dankzij haar porselein en wijn (www.meissen.de).



Saksen-Anhalt

Hoofdstad:	Magdeburg
Inwoners:	2.523.000
Oppervlakte in km²:	20.445
BBP in miljard euro:	46
www.sachsen-anhalt.de	

Geschiedkundig heeft de stad Wittenberg met Maartin Luther een grotere troef. (In 1517 kwam er protest tegen de toenmalige aflaathandel met 95 stellingen: het begin van de Reformatiebeweging). Was het protestantisme in het verleden een religieuze en sociale beweging als reactie op de Boerenoorlogen, het blijft tot op vandaag van belang. Het culturele erfgoed van Saksen-Anhalt staat en valt met Georg Friedrich Händel. Jaarlijks vindt in Halle een festival plaats ter ere van hem.

Ook hier levert men grote inspanningen om het traditionele economische peil op te krikken naar het hoge standaardpeil van Duitsland. Vandaag is Saksen-Anhalt een jonge en getalenteerde deelstaat, die zich internationaal profileert met goede infrastructuur en een grote innovatiekracht. Want innovatie kent in deze deelstaat een lange traditie. Het experiment van Otto van Guericke met de Maagdenburgse bollen kent u allicht nog uit de lessen fysica. Historisch volgden daarop de ontwikkeling van de eerste kleurenfilm in Wolfen, en het eerste synthetische rubber in Buna.

Bayer heeft naast zijn vestigingen te Leverkusen, Dormhagen, Krefeld-Uerdingen, Wuppertal-Elberfeld, Brunsbüttel ook een nieuwere plant sinds 1994 te Bitterfeld. Ook bedrijven als Total (Leuna) en Dow Chemical (Schkopau) zijn hier aanwezig. Gekend in deze deelstaat is de chemiedriehoek Halle – Merseburg – Bitterfeld.

Sleeswijk - Holstein

Hoofdstad:	Kiel
Inwoners:	2.823.000
Oppervlakte in km²:	15.763
BBP in miljard euro:	67
www.schleswig-holstein.de	

Onder haar innovatieve bedrijven telt Kiel de eerste zeewierfarm, met producten voor de cosmeticsector en voor kuuroorden, en de productie van pesticiden op basis van spoelwormen. (6)



De noordelijkste deelstaat Sleeswijk-Holstein is gelegen aan de Noord- en de Oostzee. Traditionele industrieën hier zijn de scheepsbouw en visvangst. 2/3de van de Duitse vissersvloot ligt hier voor anker. Lübeck en Kiel zijn havens met excellente verbindingen naar de Baltische Zee. De maritieme verbindingen met Scandinavië liggen voor de hand.

De scheepsbouw groeide in Sleeswijk-Holstein trouwens uit tot een hightech industrie: dubbelwandige petroleumtankers, roro-cargo veerboten, mega-jachten, ... worden hier ontworpen en gebouwd. Daarnaast zijn de bronnen van inkomsten het toerisme - naar het mondaine eiland Sylt - en de landbouw.

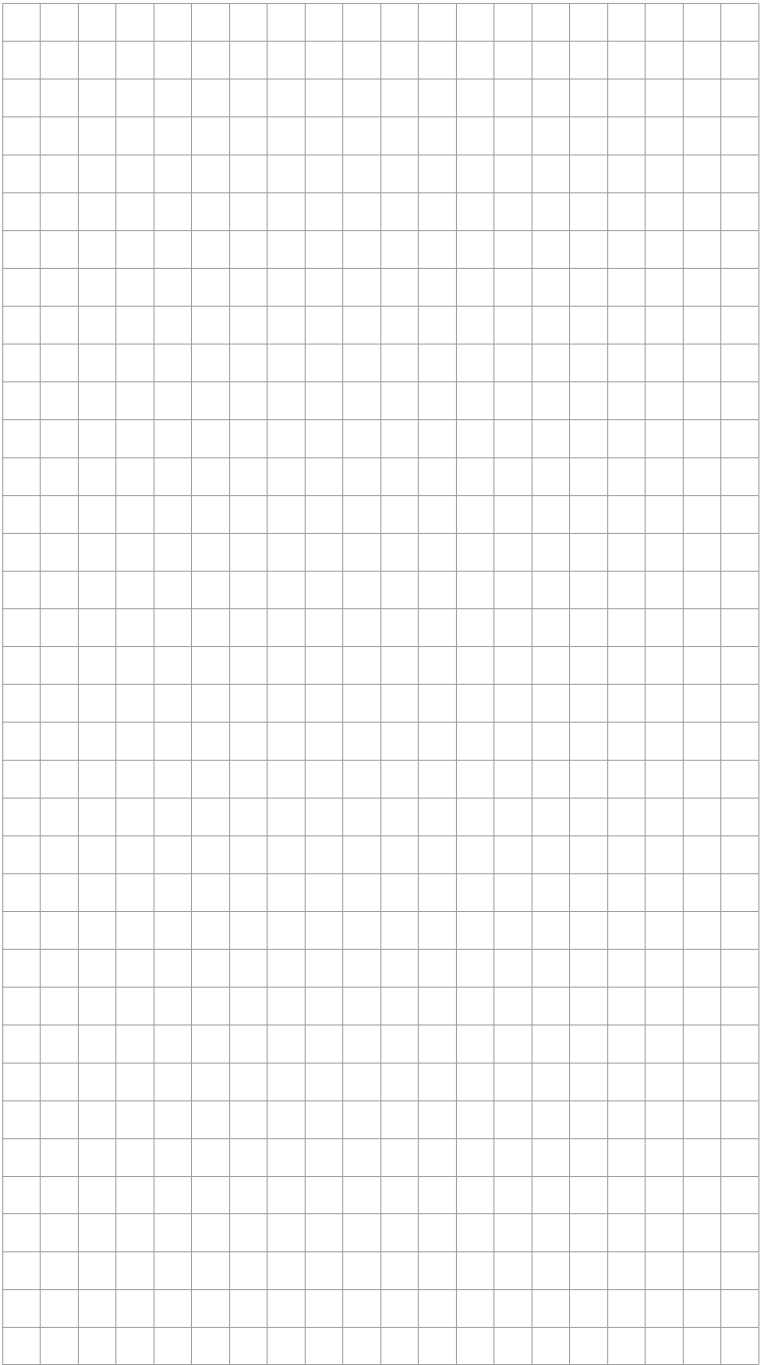
Thüringen

Hoofdstad:	Erfurt
Inwoners:	2.373.000
Oppervlakte in km²:	16.172
BBP in miljard euro:	42
www.thueringen.de	

Dit is de meest geïndustrialiseerde nieuwe deelstaat. Vooral de optische industrie in Jena en Schott - met onder andere glaswerk voor laboratoria - maakte naam. Erfurt, hoofdstad met vier universiteiten, kent een bloeiende biotechnologie en zonne-energietechnologie.

Kmo's bepalen in Thüringen nog het industriële landschap. Daarnaast zijn ook handel en logistiek belangrijk. De belangrijke sectoren in de regio zijn de micro-elektronica, de machinebouw en de meubelindustrie. In de omgeving van Jena zijn ook bedrijven in de Feinmechanik en de medische techniek gevestigd. Start-ups genieten hier een aantrekkelijk investeringsklimaat. Groei wordt ook opgetekend in ICT en de auto-industrie.

Gekende en belangrijke industriële spelers in Thüringen zijn Rolls-Royce (turbines) en General Motors/Opel (Eisenach, personenwagens).



De totaaloverzichten

Overzicht van de groeisectoren per deelstaat

Baden-Württemberg	biotechnologie, chemie, kunststoffen, machinebouw, milieu, multimedia en software
Beieren	aeronautics, innovatie, milieu, medische technologie en ruimtevaart
Berlijn	biotechnologie, financiële instellingen, media en de medische sector
Brandenburg	aeronautics, toerisme
Bremen	aeronautics, elektrotechniek en milieu
Hamburg	aeronautics
Hessen	bank- en verzekeringen, biotechnologie, chemie, ICT, logistiek en media
Mecklenburg-Vorpommern	toerisme
Nedersaksen	biotechnologie, ICT en windenergie
Noordrijn-Westfalen	biochemie, hightech, media, life sciences, internet en micro- en nanotechnologie
Rijnland-Palts	innovatieve sectoren
Saarland	ICT, artificiële intelligentie, biotechnologie
Saksen	ICT, microtechnologie
Saksen-Anhalt	call centers, voedseltechnologie
Sleeswijk-Holstein	voedseltechnologie
Thüringen	automotive, ICT en microtechnologie

Koopkrachtvergelijkingen tussen
verschillende Duitse steden vindt u
op wikipedia (de koopkrachtindex
en de Nielsengebieden).

Hieronder vindt u het aandeel van elke deelstaat in de totale Duitse in- en uitvoer, op basis van de gegevens van 2007.

Deelstaat	Uitvoer in % 2007	Invoer in % 2007
Noordrijn-Westfalen	17,96	23,30
Beieren	15,85	15,97
Baden-Württemberg	15,53	15,96
Nedersaksen	7,60	8,72
Hessen	5,09	8,81
Rijnland-Pfalz	4,20	3,34
Hamburg	2,97	6,96
Saksen	2,41	1,91
Sleeswijk-Holstein	1,77	2,60
Saarland	1,41	1,44
Berlijn	1,27	1,06
Bremen	1,24	1,74
Saksen-Anhalt	1,17	1,39
Thüringen	1,10	0,93
Brandenburg	1,07	1,50
Mecklenburg-Vorpommern	0,47	0,48
Overige (nog niet toegewezen)	18,88	3,87

Het e-trade-center is een b2b-site, opgezet door het Duitse Ministerie van Buitenlandse Handel, waar u zelf uw aanvragen in het Engels kunt plaatsen. U klikt op <http://www.e-trade-center.com/>, waar u ofwel naar 'search' gaat om uw profiel en uw product in te geven, ofwel naar 'offer' gaat voor een aanbod van uw product. Deze site ontvangt maandelijks maar liefst 200.000 bezoekers, waardoor de kans groot is dat iemand uw aanbod leest. Daarnaast kunnen kopers en verkopers elkaar ook ontmoeten op www.vertmarkets.com. Ook dit is een b2b-site, met onder meer actualiteit over de sector. Registreren is noodzakelijk.

Distributiekkanalen en agenten

Duitsland heeft geen wetgeving betreffende een eventuele beperking van uw keuze van distributiekkanalen. Het staat u dus vrij hierin te kiezen.

- Voor verbruiksgoederen, textiel, meubels en voedingsmiddelen verloopt de distributie via de groot- en detailhandel. In het algemeen groeperen deze bedrijven hun aankoopactiviteiten in één aankoopcentrale voor al hun filialen. U dient deze aankoopcentrales, opgedeeld naar subsectoren, te contacteren. Het spreekt vanzelf dat de invloed van de inkopers door deze concentratie is toegenomen. Vaak zijn de marges hierdoor bijzonder laag. Het is ook de kunst om bij de groothandels op een shortlist terecht te komen, waardoor u voorrang krijgt op concurrenten. Wees bereid om aan bijzondere leveringsvoorwaarden te voldoen, zoals de overname van transport- en verpakkingskosten, het plaatsen van reclame of het aanleveren van promotiemateriaal.
- Indien uw product een hoge techniciteitsgraad heeft, of indien het industriële toepassingen kent, is een handelsagent aangeraden. Meer dan 50% van de Duitse handelsagenten werken samen met buitenlandse partners. De doorsnee Duitse handelsagent heeft 5,2 bedrijven in zijn portefeuille. Ze kunnen met hun ervaring voor u de risico's verminderen; ze kennen de markt, hun sector en de te contacteren personen. [6]
- De marges die u voor de distributie van uw product zult moeten toevoegen, kunnen uw prijsstrategie volledig overhoop halen. Vandaar dat veel bedrijven de tussenpersonen willen uitschakelen. De voordelen van de rechtstreekse aanpak liggen voor de hand: nauwe klantengebondenheid, snelle terugkoppeling van vernieuwde marktwijzigingen en kortere leveringstermijnen.

Distributie van voeding

De voedingssector is moeilijk te ontsluiten, gezien de consolidatiebeweging en de hieruit voortvloeiende concentratie de laatste jaren. De resterende bedrijven zijn in een intense concurrentiestrijd verwickeld.



Wees veeleisend!

Zorg ervoor dat uw Duitse handelspartner over de nodige kennis van de spelers in uw sector beschikt en over de noodzakelijke entreemogelijkheden. U wilt immers dat uw zakelijke belangen goed verdedigd worden.

Anderzijds zullen uw lokale tussenpersonen ook uw referenties wensen. Voor startende ondernemingen is dit niet altijd evident.

CDH

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlijn,
telefoon: +49 30 7 26 25 600
fax: +49 30 7 26 25 699
e-mail: centralvereinigung@cdh.de

Voor deze sector kunt u online de sectorinformatie van Flanders Investment & Trade raadplegen. 'De handel in levensmiddelen in Duitsland – De Top 50' wordt jaarlijks geactualiseerd en is reeds aan haar tiende editie toe. Hierin worden de 50 belangrijkste spelers vermeld met actuele contactgegevens, distributielijnen, sector, omzet,...

Handelshuizen of agenten

U kunt, indien u zelf het risico wil beperken van een commerciële activiteit in Duitsland, werken met handelshuizen of agenten die hun sector en klanten grondig kennen. Het gaat meestal over middenstandsstructuren, waarvan 61 % tussen 1 en 6 personen tewerkstellen.

In dat geval kan het "Bundesverband des Deutschen Gross- und Aussenhandels" (www.bga.de) voor u van belang zijn. Het BGA heeft als taak u, als buitenlandse ondernemer, te helpen bij het vinden van de geschikte partner. Op de website van de federatie vindt u de leden. Goederen afkomstig van ontwikkelingslanden spelen een belangrijke rol in de aankooppolitiek van de leden. De federatie streeft een langetermijnrelatie met de principaal na.

Het voordeel van tussenpersonen is hun kennis van de markt: zeker niet te onderschatten. Door de knowhow van een tussenpersoon aan te spreken, is het mogelijk om sneller een grotere markt te bestrijken.

De koepelfederatie voor de Duitse distributie en handelsbemiddeling is 'Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb', (CDH). Let op de verticale (naar deelstaten: 13 federaties) en de horizontale opdeling (volgens product, dus 7 federaties) van deze organisatie. Volgende steden hebben zich in één federatie gegroepeerd:

- Nürnberg en München
- Stuttgart, Mannheim en Freiburg
- Berlijn en Leipzig

De 13 landelijke federaties functioneren autonoom en zijn lid van de koepelfederatie.

Do's en don'ts

Over de juridische do's en don'ts in relatie met een Duitse Handelsagentur kunt u 'Duitse Handelsagenturen' online raadplegen op de website van Flanders Investment & Trade.

Wilt u een advertentie plaatsen, contacteer dan de uitgeverij: Siegel - Verlag Otto Müller GmbH, Mainzer Landstraße 238, 60326 FRANKFURT/MAIN, GERMANY, tel.: 49-69-75 89 09-50, fax: + 49-69-75 89 09-60, e-mail: hv-journal@svffm.de, www.svffm.de. Hier krijgt u ook aanbevelingen over de opmaak van uw advertentie.

Focus helpt

U zult, indien u naar één of meerdere geschikte partners zoekt in welbepaalde deelstaten, in principe met elk individueel Landesverband schriftelijk contact dienen op te nemen.

Tracht dus uw interesses toe te spitsen op één deelstaat. Zo wordt u het snelst geholpen door de respectieve Landesverband. (<http://cdh24.de/verband/landesverbaende>).

Noch de koepelorganisatie noch de Landesverbände leveren een 1-op-1 bemiddeling. De organisatie wil neutraal zijn door geen enkele van haar leden een voorkeursbehandeling te geven. Ook biedt zij alle leden een gelijke toegankelijkheid tot het commerciële aanbod.

De koepelorganisatie biedt u drie mogelijkheden om snel een handelspartner te vinden.

- Zoals onderzoek aantoonde, is de meest efficiënte weg het plaatsen van een advertentie in het 'H&V Journal Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung & Vertrieb'. Met dit vaktijdschrift bereikt u de 13.000 leden van de 13 regionale federaties. Een kleine advertentie kost u zowat 100 euro (april 2007).
- Een tweede mogelijkheid: u raadpleegt de website van CDH www.handelsvertreter.de (of www.commercialagent.de) om een geschikt distributiekanaal te vinden. Hier kunt u zoeken naar een vertegenwoordiging. Onder de hoofding 'Handelsvertreter sucht Vertretung' kunt u het actuele aanbod kosteloos raadplegen. Wilt u meer weten, dan moet u betalen. Alleen voor de deelstaat Baden-Württemberg kunt u op de webstek www.cdh-markt.de rechtstreeks met potentiële handelspartners in contact komen.
- Een derde mogelijkheid: u schrijft de 13 federaties apart aan en vraagt hen naar de gewenste informatie. Ook hiervoor zult u moeten betalen.



To do:
SCHRIFTELIJK
contract
opstellen!

Laat u helpen

u kunt een handelsagentuurcontract bekomen bij Flanders Investment & Trade. Neem bij het aanpassen en invullen een deskundige ter hand! Laat u adviseren door een gespecialiseerd bureau of een deskundige, en vermijd onverwachte kosten en verrassingen. Het is zéér verleidelijk om zelf een fotokopietje van een contract aan te passen...

Representative Office

Durft u meer risico te nemen bij het ontsluiten van de Duitse markt, dan kunt u een 'Representative Office' overwegen: uw vertegenwoordiger werkt vanuit Duitsland en in naam van uw bedrijf. Hoewel dit vele voordelen oplevert, zijn er ook nadelen. Uw risico als ondernemer is groter; uw engagement geldt op langere termijn - wat niet evident is bij slechte prestaties van uw partner; en uw kosten zijn hoger.

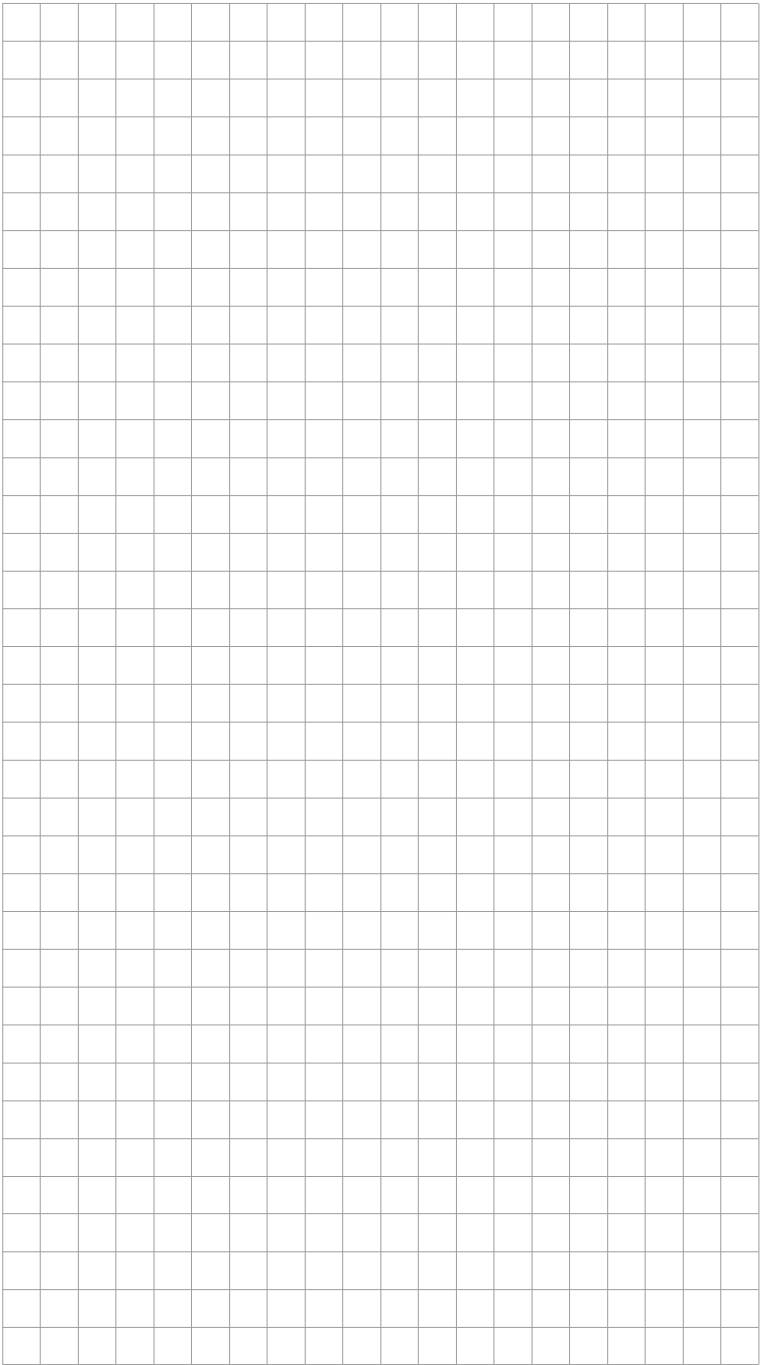
Contracten

Bij de keuze van een geschikte tussenpersoon is het aangeraden even stil te staan bij de juridische omkadering en randvoorwaarden. Als alles vlekkeloos verloopt, zijn deze meestal bijkomstig, maar in gevallen van juridische conflicten zijn ze beslissend.

Daar in België en Duitsland verschillende rechtssystemen gelden, is het raadzaam om een schriftelijk contract te sluiten. Daarin legt u van in het begin vast welke rechtbank bevoegd is of welke scheidsrechterlijke procedure (arbitrage) u zult volgen. U kunt ook mondeling een contract aangaan in Duitsland, maar dit raden we niet aan. Het 'Bestätigungsschreiben' - uw mondelinge overeenkomst - kunt u nadien schriftelijk bevestigen. Dan dient het Bestätigungsschreiben als basis om de inhoud van de overeenkomst te bepalen, die nadien door de andere partij aanvaard wordt.

Bij een verkooptransactie moet u - wanneer beide partijen een koopcontract wensen aan te gaan en wanneer beide partijen zakenlui of handelaren zijn - aandacht schenken aan de mogelijke toepassing van het VN-kooprecht (1980 - UN Convention on contracts for the international sale of goods). Het betreft een overeenkomst tussen verkoper en koper m.b.t. de verhandelde goederen. De VN-conventie is niet verplichtend, maar heeft wel een wettelijk bindend karakter.

Het is niet noodzakelijk een contract in het Duits of in het Engels op te stellen. In uw eigenbelang is het wel noodzakelijk de verstaanbaarheid voor beide partijen te verzekeren. Bij een geschil, met een contract waarin bepaald is dat de Gerichtssprache Duits is, moet u zowel het contract als alle relevante stukken laten vertalen naar het Duits. Daarom raadt men



aan contracten te gebruiken in de landstaal van de rechter aan wie zij later moeten worden voorgelegd. Maak ook een interne vertaling voor uw bedrijf.(27)

Contracten voor handelsagenten

De handelsagentuurovereenkomst is opgenomen in het 'Handelsgesetzbuch', aangepast aan de Europese richtlijn 86/653/EEG van 1986. Om het contract te sluiten, dient u te voldoen aan volgende voorwaarden: duurzaamheid in de relatie nastreven; de handelsagent mag in naam van de principaal handelstransacties voorbereiden en afsluiten; de gebruikelijke provisie dient overeengekomen te zijn.

U heeft met een 'Bezirksvertretung' verschillende mogelijkheden. U kunt een agent aanstellen die in een welbepaald gebied werkt en een provisie opstrijkt voor alle behaalde resultaten binnen dit gebied - ook wanneer u of een derde partij, onafhankelijk van zijn tussenkomst, een verkoop realiseert in dit gebied. U kunt ook een agent aanduiden voor een welbepaald cliënteel, waardoor de agent een provisie verwerft op de overeenkomsten met deze klanten. Een andere optie is de 'Alleinvertretung' waarbij iedereen, derden en uzelf inclusief, uitgesloten wordt van elke activiteit binnen het omschreven gebied. Hierbij beperkt u in principe uw eigen autoriteit, maar dit geeft de mogelijkheid de zaken netjes gescheiden te houden. Heeft u een groot vertrouwen in uw partner, dan kunt u de 'Generalvertretung' overwegen, waarbij de handelsagent alleenvertegenwoordiger is en de mogelijkheid heeft subagenten aan te duiden.

Hou er rekening mee dat het betalen van de provisie vervalt als de klant niet betaalt. Heeft de agent in afwachting van betaling recht op een voorschot, dan moet dat betaald worden uiterlijk één maand na het afsluiten van de verkoop. Het voorschot dient terugbetaald te worden als de klant niet betaalt.

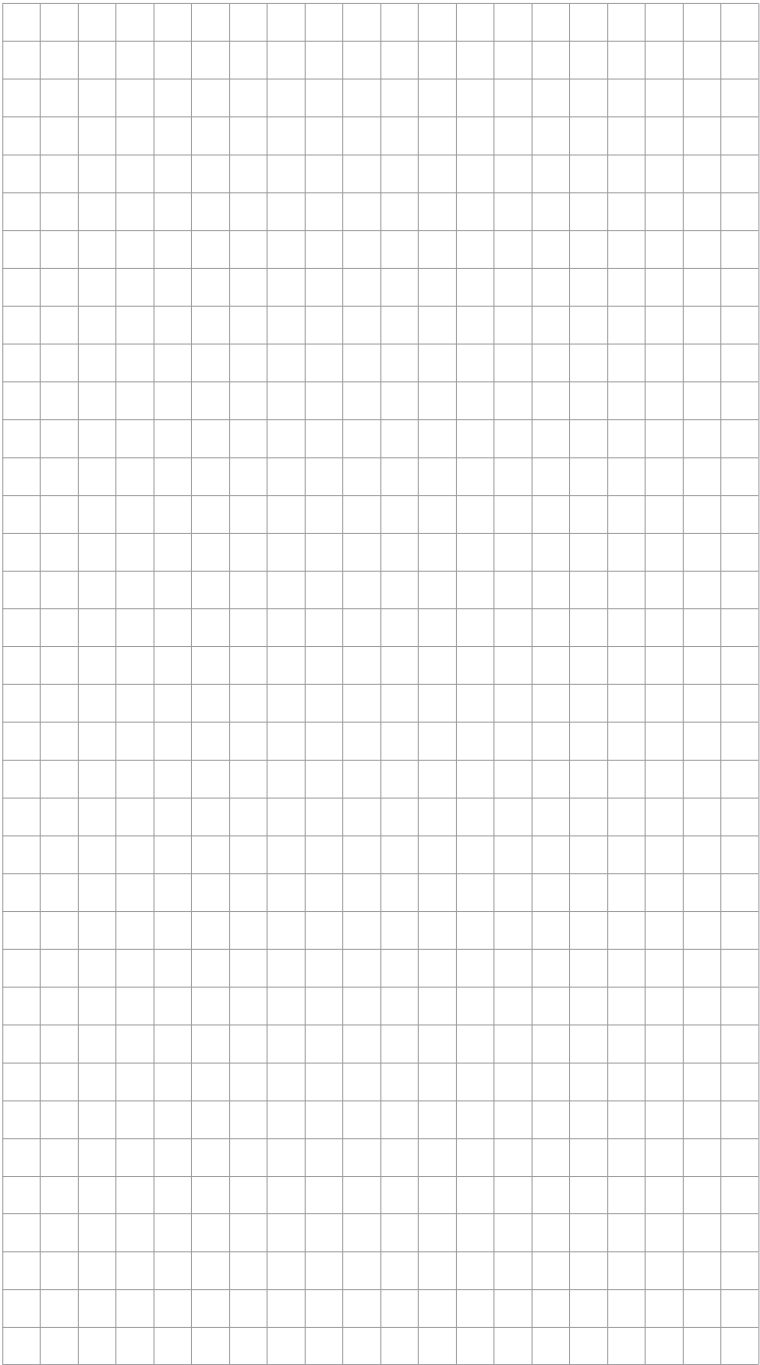
Bij het beëindigen van het contract heeft de agent recht op een 'Ausgleichsanspruch', een beëindigingsregeling die zijn gerealiseerde toegevoegde waarde in rekening brengt. Deze kunt u contractueel niet vermijden. Ze vertegenwoordigt maximaal één jaar provisie, berekend op basis van de gemiddelde provisie van de afgelopen 5 jaar. Ook kunt u het contract niet zomaar verbreken, tenzij uw agent een ernstige fout maakt. U dient een opzegtermijn te respecteren die - na 5 jaar samenwerking - maxi-

Reageer schriftelijk

Reageer steeds schriftelijk op een schrijven van uw Duitse partner. Zwijgen wordt algemeen beschouwd als aanvaarding.

maal 6 maand bedraagt. Nadien geldt een concurrentiebeding voor maximum 2 jaar voor de contractuele goederen, als dit in het contract is opgenomen. Hiervoor is een vergoeding nodig, daar de agent in deze periode beperkt is in zijn activiteiten.

U heeft er alle belang bij juridisch advies in te winnen. Een degelijk contract omvat minstens een beschrijving van de beide partijen, hun relatie, het (de) relevante product(en), het werkingsgebied, de werkingsduur, de klantenkring, de te verlenen steun, de provisieregeling, de verbrekingsvergoeding, het concurrentiebeding, ... Ook over de geschillenregeling dient u zich te bevragen. Arbitrage is goedkoper dan procederen, maar er is geen beroep meer mogelijk tegen het vonnis. Hierbij kunnen de Duitse Industrie en Handelskammern via bemiddelingsraden tussenkomen (zie ook www.dis-arb.de).



Concrete aanbevelingen

Aanbestedingen

Via de webstek <http://ted.europa.eu> - Tenders Electronic Daily, het supplement bij het Publicatieblad van de Europese Unie - kunt u gratis de overheidsopdrachten raadplegen van instellingen van de EU, nationale overheden, EU-nutsbedrijven, het Europees Ontwikkelingsfonds en EVA-landen. De zakenkansen worden als volgt weergegeven:

- Aankondiging van een opdracht
- Vooraankondiging
- Prijsvraag voor ontwerpen
- Erkenningsregeling met voorafgaande oproep tot mededinging

Ook via het portaal www.deutsches-ausschreibungsblatt.de kunt u zich informeren over Duitse overheidsaanbestedingen, zij het betalend. Via de hyperlinks op deze website kunt u ook de deelstaataanbiedingen raadplegen. Een overzicht van de website <http://www.ausschreibungs-abc.de/abc-portal/index.jsp> [2007]:

STATISTIK

Gegenwärtig abrufbare Ausschreibungen

national:	7085
dazu Vergabeunterlagen:	1323
EU:	2786

Rubriken nationaler Ausschreibungen

Hochbau:	3423
Tiefbau:	2640
Landschaftsbau:	389
Dienstleistungen:	671
Lieferleistungen:	894
Architektur- und Ingenieurleistungen:	46
Sonstiges:	37

SKONTO of RABATTE?

Voor een snelle betaling zijn kortingen gebruikelijk. Het 'Skonto' bedraagt normaal 2 % bij betaling binnen een termijn van 14 dagen. Het is niet verplichtend, maar wordt veel toegepast. Bevraag u op voorhand of dit toepasselijk is in uw sector, want uw klant ziet dit niet als een korting. Met andere woorden: pas uw prijzen nadien niet aan. Ook dit hoort bij een grondige voorbereiding...

Een 'Rabatte' daarentegen is een hoeveelheidskorting.

Meer info over betalen in Duitsland?
Zie www.bundesbank.de en raadpleeg ook uw eigen bank.

Het internetplatform 'Vergabe24' wordt gemeenschappelijk verzorgd door Ausschreibungs-abc, Deutsches Ausschreibungsblatt Online, SOL-Bayerischer Staatsanzeiger Online Logistik en AOT-Ausschreibungen Online Thüringen.

Bij de lokale Duitse Industrie- und Handelskammern heeft u de mogelijkheid de 'Auftragsberatungsstellen' of adviesbureaus te consulteren, tegen betaling.

Betalen in Duitsland

Uw sector en de grootte van de transactie bepalen de gehandhaafde krediettermijn: veelal tussen 30 en 60 dagen. Duitse klanten worden aanzien als betrouwbare partners.

Als betalingsmiddelen zijn overschrijvingen algemeen aanvaard (65 % van de betalingen, bovendien goedkoop betalingsmiddel), maar ook de cheque is nog veelgebruikt (10 % van de betalingen). De wissel kent een dalend gebruik.

Het 'Lastschriftverfahren' - dat wordt gebruikt in 25 % van de betalingen - geeft de bank de toelating om uw rekening te debiteren. De voorwaarde hiervoor is dat u een rekening heeft in Duitsland. Duitsland kent twee vormen van het bancaire incasso of 'Lastschrift':

- Einzugsermächtigungsverfahren: met herroepingsrecht, de debiteur kan tot 6 weken na debitering de betaling eenzijdig herroepen (leverancier: kredietlijn noodzakelijk)
- Abbuchungsauftragsverfahren: onherroepelijk mits provisie, debiteur geeft aan de bank de toelating alle Lastschriften van de betrokken schuldeiser te debiteren.

Orderbevestiging, factuur,...

Ook op deze vlakken dient u nauwgezet de zakenregels te volgen. U moet niet alleen de factuur maar ook de offerte, de orderbevestiging, de eventuele prijsaanvraag - in feilloos Duits - schriftelijk aan uw klant voorleggen.

Meer info over de juridische gevolgen
van verkeerde afspraken leest u op
[www.marketing-trendinformationen.de/
news/24388](http://www.marketing-trendinformationen.de/news/24388).

Beurzen

Volgens een enquête van het LINK Institute (april 2008 – enquête uitgevoerd met 1.000 Duitse beslissingnemers) bezoeken 86 % van de Duitse decision makers tenminste één handelsbeurs jaarlijks; 75 % bezoeken er zelfs twee tot drie per jaar. 66 % van hen meent dat beurzen de belangrijkste bron van marktinformatie bieden, gevolgd door websites (49 %) en gespecialiseerde literatuur (37 %). De belangrijkste rol van een beurs is dus het verkrijgen van marktinformatie (aldus 72 % van de ondervraagden), hoewel ook het afsluiten van contracten niet te onderschatten is (voor 43 %).

Omdat Duitsland zeer goede beursoportunities biedt voor bedrijven in nagenoeg elke sector, is het noodzakelijk dat u zich goed informeert. De CeBIT-beurs, bijvoorbeeld, is niet noodzakelijk een opportuniteit voor uw bedrijf als u uitsluitend op een Duits publiek mikt. De kans dat u hier internationaal prospects aantrekt, is groter dan dat u potentiële Duitse klanten aanspreekt.

Een beursdeelname is niet goedkoop. Denk niet alleen aan uw standplaats – waarvan de kosten tussen € 10.000 en € 50.000 kunnen liggen – maar ook aan uw reiskosten, overnachtingen (hotelprijzen liggen merkkelijk hoger gedurende een beursperiode), promotiemateriaal, extra drukwerk, visitekaarten en nog vele bijkomende kosten. En dan is er naast de financiële kosten-druk ook nog de tijds- en personeelsdruk.

UW STAPPENPLAN

- 1 Ga de aard van de beurs die u overweegt na en vergelijk met uw doelpubliek: lokaal, regionaal, internationaal (bijvoorbeeld op www.auma.de).
- 2 Informeer u over de relevantie van de beurs. Ga te rade bij Flanders Investment & Trade, vakorganisaties (www.auma.de), en de Kamers van Koophandel (Belgische en Duitse).
- 3 Ondanks het feit dat Duitsland het epicentrum is voor vele beurzen, is het soms toch interessanter om in een ander land aan een beurs deel te nemen om in contact te komen met Duitse bedrijven. Een voorbeeld? Het centrum van de audiovisuele sector ligt in de VSA, waar men op beurzen de Duitse beslissingnemers ontmoet.

Stappenplan beursopportunities

- 1) Aard beurs?
- 2) Relevantie beurs?
- 3) Ander land?
- 4) Duitse beurs in buitenland?
- 5) Planning
- 6) versturen uitnodigingen

- ④ Sommige Duitse beursconcepten worden - omwille van hun erkende kwaliteit - geëxporteerd naar het buitenland: de organisatie is in Duitse handen maar de beurs vindt plaats in een derde land. Een voorbeeld hiervan is DOMOTEX Middle East 2007: een beurs georganiseerd door de Deutsche Messe AG Branch Dubai. Het aandeel Duitse ondernemingen kan interessant genoeg zijn om de beurs te bezoeken en/of deel te nemen.
- ⑤ Waak over uw planning: vanwege het internationale succes van Duitse beurzen moeten deelnames soms 2 jaar op voorhand bevestigd worden. Ook de hotelreservatie dient u tijdig te plannen. Het is niet uitgesloten dat tot 60 km van de beurs geen slaappleaats meer te vinden is, wanneer u te laat reserveert.
- ⑥ Zorg ervoor dat u het maximum uit uw investering kan halen door uw bezoekersaantal de hoogte in te drijven. Te veel bedrijven nemen op een min of meer intuïtieve wijze deel aan een beurs. Het is echter verstandig om uw contacten op een persoonlijke wijze uit te nodigen, schriftelijk of per e-mail. U kunt bij de meeste grote beurzen ook online inschrijven voor het 'Partenariaat' of 'match making event'. Hiervoor dient u zich meestal wel drie maand op voorhand aan te melden.

Environment



Voor meer informatie:
www.blauer-engel.de

Der Blaue Engel

- Het label 'Der Blaue Engel' wordt beschouwd als een eenvoudige en algemeen aanvaarde manier om de milieuvriendelijkheid van een product te documenteren. Het gebruik van dit label kan uw marktaandeel significant verhogen.^[6]

Het wordt toegekend door het 'Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung' of RAL. Het beslissingsproces:

De klant richt het verzoek tot RAL :

om het 'Blaue Engel' label te gebruiken met het bewijs dat de eisen van het RAL gerespecteerd worden

Adres: Siegburger Strasse 39
53757 St. Augustin, Duitsland
telefoon: + 49 2241 16050
fax: +49 22411 60511

➡ RAL

Onderzoek van het verzoek tot gebruik van het label met de nodige conformiteitstests

Deelstaat

➡ Federale Dienst voor het Milieu

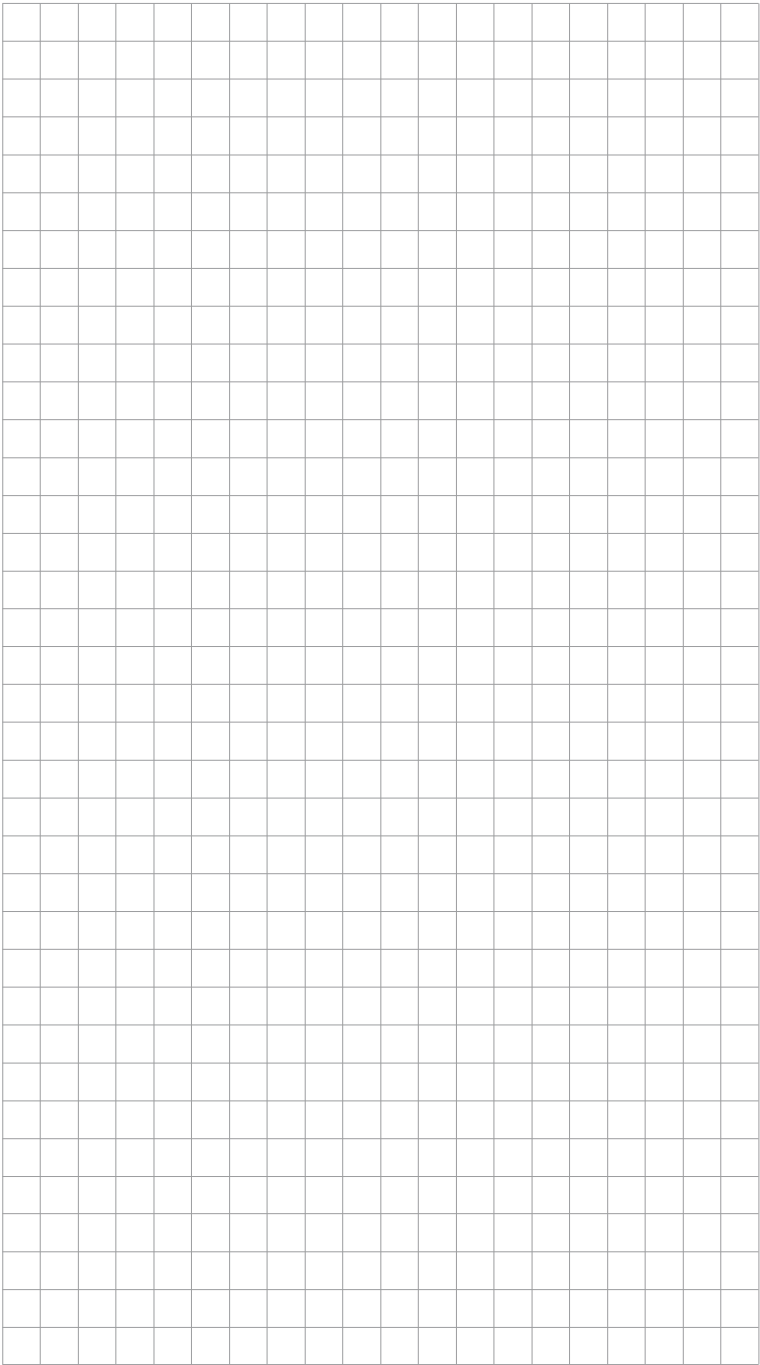
Stellingname

Stellingname

➡ RAL

Afsluiten van een overeenkomst met betrekking tot het gebruik

Reclame met logo op basis van de RAL-overeenkomst



Kansrijke sectoren

De dienstverlening van Flanders Investment & Trade concentreert zich niet alleen op de traditioneel sterkere handelssectoren, maar ook op die waarin Vlaamse bedrijven een grote kans maken om zich te handhaven en te profileren. Een overzicht:

- Automotive
- Bouw
- Gezondheid en farma
- ICT
- Textiel
- Verpakking
- Voeding en dranken
- Vrije tijd en sport

Uitgebreide inlichtingen omtrent deze sectoren kunt u inwinnen op de website van Flanders Investment & Trade. Door weloverwogen acties in deze doelsectoren - onder meer beursdeelnames, groepsstands, uitnodiging van inkopers, markstudies, ... - worden u tal van opportuniteiten geboden.

Onderzoek en ontwikkeling

De Duitse uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling bereikten in 2003 een piek van 2,52 % van het bbp. Ze daalden daarna licht in 2004, tot 2,48 % of 54,9 miljard euro. 6 miljard euro extra zal nu besteed worden om de Lissabon-doelstelling van 3 % te bereiken.

De grootste investeerders zijn de industrie met 67,0 %; de overheid met 30,4 %; buitenlandse investeerders met 2,3 %; en niet-openbare ondernemingen zonder winstbejag met 0,3 %.

De federale regering tracht zoveel mogelijk hindernissen weg te werken voor start-ups die nieuwe technologieën aanboren. Daarnaast gaat veel aandacht naar het maximaal gebruikmaken van het bestaande onderzoeks- en ontwikkelingspotentieel.^[28] **1 op de 4 euro die in Duitsland uitgegeven wordt aan onderzoek en ontwikkeling, resulteert uit internationale inspanningen, en is onder meer het resultaat van netwerken.**

De 'InnoRegio projecten' bevorderen en ondersteunen innovatie in de nieuwe deelstaten. Voor innovatieve bedrijven, die bereid

U vindt meer informatie over de ondersteunende mogelijkheden bij het Bundesministerium für Bildung und Forschung, op www.bmbf.de, waar men ook advies kan verstrekken; of op www.unternehmen-region.de. Ook het 'Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereinigungen Otto von Guericke' ondersteunt innovatieve projecten in de rol van Projectträger (Pro Inno, Nemo en Intec.net; zie ook www.aif.de en www.forschungskoep.de).

zijn hun maatschappelijke zetel in de nieuwe Duitse deelstaten te vestigen, is veel mogelijk:

“Promotion of innovation in eastern Germany continues to have high priority. With a new programme, “Support of research and development of growth leaders in disadvantaged regions – INNO-WATT” (“INNOvative WachstumsTräger” = “Innovative Growth Leaders”), the BMWA’s R&D support is being concentrated on promising growth leaders in structurally disadvantaged regions. The aim of this effort is to support promising growth leaders in eastern German Länder and Berlin in developing new products and processes.” Uit: Report of The Federal Government on Research 2004, Bundesministerium für Bildung und Forschung, Federal Ministry for Education and Research.

(<http://www.euronorm.de/innowatt>)

Reclame

Sinds kort moet u als ondernemer tussenkomen wanneer derden reclame maken voor uw product of dienst in Duitsland. Volgens andere bronnen blijft dit behoren tot het onderhandelingsdomein tussen beide partners.

- Agenten zullen de gemaakte reclamekosten voor uw product of dienst volledig op u trachten te verhalen. Dit kan onder andere in de vorm van een korting.
- Distributeurs moeten echter in hun eigen promotie voorzien.

Informeer u over de gebruiken in uw sector, zodat u niet voor voldongen feiten komt te staan. Om alle misverstanden met Duitse handelspartners te vermijden, kunt u op www.cdh24.de/ verband, onder de rubriek Shop-Betriebswirtschaft, de brochure ‘Provisionen besser kalkulieren’ bestellen, waarmee u alle provisies kunt achterhalen en berekenen.

Aanwezig op het web

Voor Duitse bedrijven is een webstek gebruikelijk om zich te profileren. Als buitenlands bedrijf kunt u, afhankelijk van de sector, uw marktentree ondersteunen met een Duitstalige website. Laat u niet verleiden om deze zelf te vertalen. Laat dit

Laat u helpen!

Controleer steeds of u aan de wettelijke richtlijnen voldoet. Flanders Investment & Trade geeft hieromtrent raad en verleent ook bijstand omtrent verpakings- en etiketteringsvereisten.

over aan professionele bedrijven die de taal beheersen en die uw segment kennen.

Let er ook op dat uw documentatie en software in het Duits zijn opgesteld. Dit is echt 'ein Muss'!

Productvereisten

Uw product is ongetwijfeld uniek. U heeft misschien een octrooi aangevraagd en uw eerste uitvoerstappen naar Nederland of Italië zijn reeds met succes bekroond. Maar kan het ook in Duitsland? Geen rekening houden met de specificiteit van de Duitse markt heeft al menig zakenman nodeloze energie en geld gekost. Ga eerst na of uw product aan de Duitse normen voldoet. Deze hebben dikwijls een uniek Duits karakter, alhoewel ze natuurlijk aan de Europese normen voldoen. U zult misschien uw verpakking moeten aanpassen en de Europese logo's (voor bijvoorbeeld bio-voeding) vervangen door de Duitse. Voor de voedingssector zijn ook regionale verschillen niet onbelangrijk. Producten met CE-label kunnen vrij op de Duitse markt worden gebracht, maar hou er rekening mee dat er mogelijk nog bijkomende Duitse eisen gesteld worden.

Voor producten zonder CE-label is een Duitse certificering vereist. Bijkomende informatie is verkrijgbaar bij het 'Deutsches Institut für Normierung' (Duitse Normalisatie Instituut, bekend als DIN). Alles over de Duitse DIN-normen, die in feite de grondleggers waren van de EU-normen, kunt u terugvinden op de website van het Instituut: www.din.de.

Levensmiddelen

Voor levensmiddelen geldt het 'Gesetz über den Verkehr mit Lebensmitteln, Tabakerzeugnisse, kosmetischen Mitteln und sonstigen Bedarfsgegenständen'. Groenten en fruit zijn onderhevig aan identieke wetgevingen en mogen op dezelfde wijze als in België verpakt en getransporteerd worden. De etikettering moet natuurlijk voldoen aan de geldende Duitse voorschriften.

Geneesmiddelen en medische producten

Plant u geneesmiddelen en medische producten te commercialiseren in Duitsland, dan heeft u een voorafgaande goedkeuring

Potentieel in de gezondheidssector!

nodig van het European Medicines Agency (EMA) in Londen. U moet deze middelen ook aanmelden bij het 'Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte' (www.bfarm.de).

Valt het middel onder het 'Hilfsmittel- und Pflagemittelverzeichnis', dan bent u verplicht het in Duitsland te laten registreren. Het voordeel hiervan is dat het dan wel voldoet aan de voorwaarden om vergoed te worden door de ziekteverzekering.

Sociale zekerheid

De Duitse sociale zekerheid is in beginsel van toepassing voor alle werknemers. De werkgever en werknemer betalen elk de helft van de socialeverzekeringsbijdrage. De premie voor de ongevallenverzekering is alleen verschuldigd door de werkgever.

De verschillende luiken van het systeem zijn: de ziekteverzekering, de verzorgingsverzekering, de pensioenverzekering, de ongevallenverzekering en de werkloosheidsverzekering. Hiernaast is er ook de kinderbijslag.

Werknemers die tijdelijk in dienst zijn, hebben alleen een ongevallenverzekering.

Ook deze sector biedt ondernemingen kansen. De gezondheidssector is immers een sector 'voller Potenzial'. (Zie ook hoofdstuk II.1.a)

Een positief neveneffect van het sociaal vangnet is de garantie door het sociale zekerheidsstelsel van een vervangingsinkomen bij werkloosheid. Zo kunnen uw relevante doelgroepen hun koopkracht gedeeltelijk behouden in geval van werkloosheid of andere tegenslag. De Duitse markt is mede daardoor een vrij stabiele markt⁽¹⁾

Transport en MAUT

Op alle Duitse wegen geldt - voor vrachtwagens met een totaalgewicht van 7,5 ton en meer - een rijverbod op zondagen en officiële feestdagen, van 0.00 uur t.e.m. 22.00 uur.

Voor vrachtwagens vanaf 12 ton bestaat de verplichting om tol te betalen voor vervoer over de Duitse snelwegen: de Duitse Maut. Deze regeling geldt zowel voor binnenlandse als voor buitenlandse weggebruikers. Belastingplichtig zijn de eigenaar,

voor de heffing van de omzetbelasting wordt bij de handel tussen EU-lidstaten niet gesproken van in- en uitvoer, maar van intracommunautaire levering en intracommunautaire verwerving. Als u goederen koopt in een ander EU-land, dan is dit een intracommunautaire verwerving. Als u vanuit België goederen verkoopt aan een ander EU-land, dan verricht u een intracommunautaire levering. Samen worden deze acties intracommunautaire transacties (ICT's) genoemd.

Uitzondering voor voertuigen

Het intracommunautair verwerven van goederen uit andere lidstaten van de Gemeenschap voor privédoel-einden (verwerving door particulieren) is alleen onderworpen aan de omzetbelasting in het land van de aankoop (het "land van oorsprong"-beginsel). Uitzondering hierop: nieuwe voertuigen!

de houder en de chauffeur; zij zijn hoofdelijk aansprakelijk. Een mautchip kunt u kopen aan de grensovergangen. De naleving hiervan wordt zowel via tolpoorten als via controles veiliggesteld. De boetes voor wanbetalers kunnen oplopen tot 20.000 euro en/of stillegging van de vrachtwagen.(27) Raadpleeg voor meer info de website www.toll-collect.de.

Een aantal voorschriften van de Duitse 'Gefahrgut Verordnung Straße und Eisenbahn' (GGVSE) is ook van toepassing op buitenlandse bedrijven die grensoverschrijdend wegvervoer verrichten van gevaarlijke stoffen naar, van en door Duitsland. Hiervoor is een speciale vergunning vereist. Deze moet worden aangevraagd bij de 'Straßenverkehrsbehörde'. (Zie ook www.evd.nl)

Invoerrechten

... Invoerrechten hoeft u bij transport van goederen van België
... naar Duitsland niet te betalen: het gaat om intracommunautair
... vervoer. Wel moet u aan de omzetbelasting (btw) denken.

Voor de levering van een dienst wordt de btw over het algemeen geheven op de plaats waar de dienst aanvangt: de plaats waar de dienstverlener woont of gevestigd is.

Voor de levering van goederen in de EU wordt de btw in het land van bestemming geheven.

Voor de rechtstreekse verkoop van goederen door u als Belgische ondernemer aan een Duitse ondernemer (dus commerciële transacties tussen ondernemers, niet tussen particulieren), kunt u uw goederen dus vrij van btw leveren aan uw Duitse klant.

Uw buitenlandse partner dient dan aan de Duitse overheid een btw-tarief van 19,0 % (nieuw tarief sinds 1 januari 2007) te betalen. Het heffen van de omzetbelasting op intracommunautair verworven goederen gebeurt door de belastingkantoren (trefwoord: Umsatzsteuer - Identifikationsnummer of Duits btw-nummer).

Uw partner beschikt over een Duits btw-nummer dat u kan laten verifiëren door het belastingkantoor ter plaatse om te controleren of:

- 1) uw goederen al dan niet aangekomen zijn;
- 2) uw partner de verschuldigde belasting vereffend heeft.



Meer weten?

Duitsland zou Duitsland niet zijn mocht er geen omvangrijke milieuwetgeving zijn. We raden u aan voor alle details www.bmu.de te raadplegen.

Industrie en handel hebben een duaal afvalverwerkingssysteem opgezet, waarbij het gebruik van 'Der Grüne Punkt' op de verpakking bewijst dat u aan het Duitse systeem bijdraagt via Lizenzentgeld.

Der grüne Punkt - Duales System Deutschland AG, Frankfurter Strasse 720-726, 51145 Köln, Tel.: +49-22039370, Fax: +49-2203937190, Internet: www.gruener-punkt.de

Responsabilisering van de eindgebruikers wordt nagestreefd door het doorrekenen van de kosten. Raadpleeg hierover ook www.pakexpert.eemlandinternet.nl

Meer informatie?

De informatie over de grensoverschrijdende handel met Duitsland op de website www.flandersinvestmentandtrade.be, onder Landendossier Duitsland en Buitenlandse Handel, wordt jaarlijks bijgewerkt.

Ook op volgende websites komt u meer te weten:

- over douane: www.zoll.de
- over de nationale fiscale wetgeving:
www.bundesfinanzministerium.de [alleen in de Duitse versie]
- over de omzetbelasting ('Umsatzsteuer') bij de intracommunautaire verkoop van goederen van België aan Duitsland: www.bzst.de

Verpakkingsverordening en 'Der Grüne Punkt'

Sinds het in werking treden van de verpakkingsverordening in 1991 geldt in Duitsland het principe van de producentenverantwoordelijkheid. Producenten en verdelers van verpakkingen moeten - wanneer de verpakking haar rol heeft vervuld - deze verplicht terugnemen en aan een milieuvriendelijke verwerking onderwerpen: hergebruiken, recycleren, ... Ze moeten dit ook documenteren.

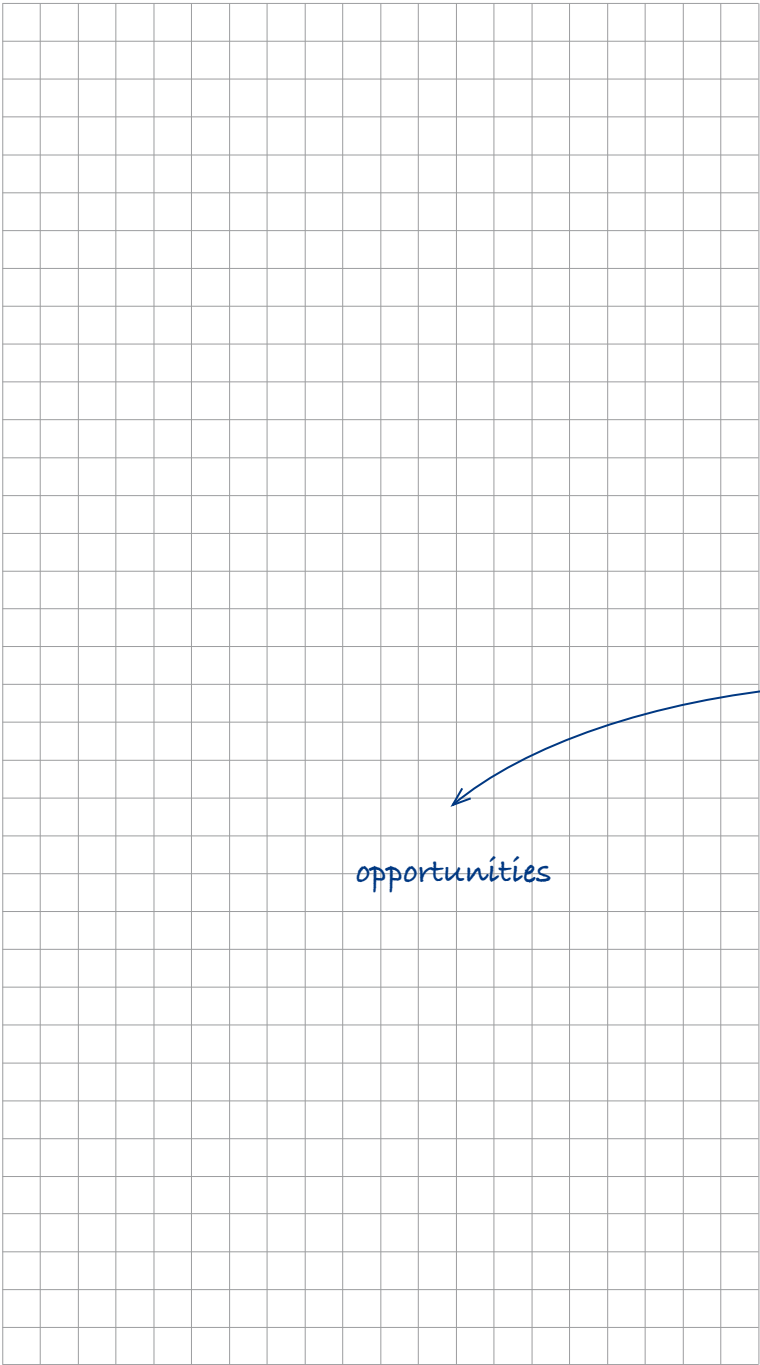
Dit geldt ook voor de geïmporteerde goederen. Zowel de Duitse importeur als de buitenlandse producent kan, wanneer de bedrijfszetel gelegen is in de Europese Economische Ruimte, deze verantwoordelijkheid op zich nemen.

Er is een onderscheid gemaakt voor verkoop- en transportverpakkingen. Verpakkingen die over de verkoopverpakking zitten, dienen verwijderd te worden alvorens deze bij de verkoop aan te bieden. Of er moet een mogelijkheid zijn om dit type verpakking in de winkel achter te laten. In beide gevallen dient de handel te voorzien in een inzamelsysteem. De toeleverancier moet de verpakking terugnemen en herwaarderen.

Verpakkingen van gevaarlijke, toxische en milieuonvriendelijke goederen zijn hiervan uitgesloten; deze zijn aan een veel striktere wetgeving onderworpen.







Zakendoen in Duitsland: Conclusies

4



Meer over Duitsland?

In het magazine Wereldwijs en op de website van Flanders Investment & Trade kunt u onder de rubrieken Landen en sectoren, Acties en events de belangrijke contactdagen per land terugvinden.

Een deelname aan contactdagen over Duitsland kan een belangrijke ondersteuning vormen voor uw exportbeleid.

Handelsvoorstellen die vanuit Duitsland worden ontvangen kunt u ook op www.flandersinvestmentandtrade.be terugvinden.

Zij worden ook wekelijks in onze elektronische nieuwsbrief FIT express, vermeld.

U kunt ook rechtstreeks contact nemen met onze provinciale kantoren te Antwerpen, Brugge, Gent, Hasselt en Leuven.

De Duitse markt kent een ongeëvenaarde dynamiek, die resulteert in één van 's werelds belangrijke economieën.

Veel kansen

De zestien Duitse deelstaten vormen immers elk apart een sterke economie én een belangrijke afzetmarkt. Sommige ervan kunt u al na een paar uur autorijden ontdekken. Noordrijn-Westfalen, bijvoorbeeld, kan voor u een poort betekenen naar het ontsluiten van de gehele Duitse markt. En elke andere deelstaat kan - naargelang uw sector, uw ambities, uw ondernemerszin - een bruggenhoofd vormen: naar de omringende deelstaten of naar de buurlanden. Over de sterkte punten van de deelstaten lichten we u in dit boekje kort in. Maar ook de zwaktes van bepaalde deelstaten kunnen kansen bieden om zaken te doen. De Duitse markt biedt ook in die zin nog tal van nichemarkten.

De Duitse 'gründlichkeit' uit zich in de daadkracht waarmee de Europese Lissabonstrategie door de deelstaten omgezet wordt naar de praktijk. Op de Lentetop in 2000 stelde men zich tot doel van de Europese Unie tegen 2010 de meest competitieve en dynamische kenniseconomie ter wereld te maken. Men wil 3 % van het bbp aan Onderzoek en Ontwikkeling te wijden.

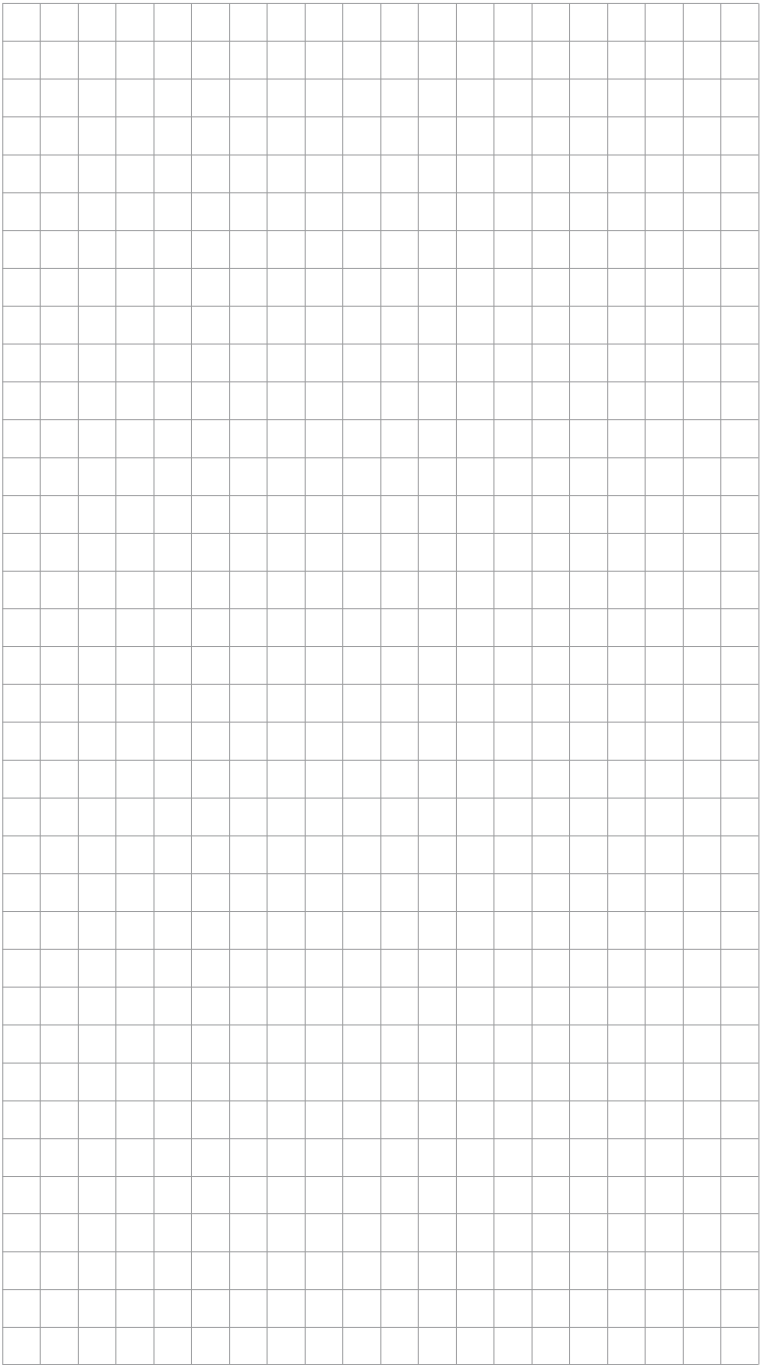
Daarom voeren de meeste deelstaten een economisch beleid dat de kruisbestuiving tussen wetenschap en technologie wil bevorderen. Indien uw idee, product, dienst of oplossing kan voldoen aan de hoge prijs-kwaliteitsvereisten van de Duitse markt, dan liggen ook hier kansen voor het grijpen.

Aan u om ze te grijpen

Logischerwijze konden we in dit boekje niet alle opportuniteiten aansnijden, noch alle sectoren. Wel hopen we u hiermee alvast warm te hebben gemaakt voor deze markt die - omwille van zijn complexiteit - al snel de stempel 'moeilijk' opgeplakt krijgt. We hopen dat u merkte dat er kansen zijn én dat ze, mits enige inspanning, te grijpen zijn.

We helpen er u graag bij

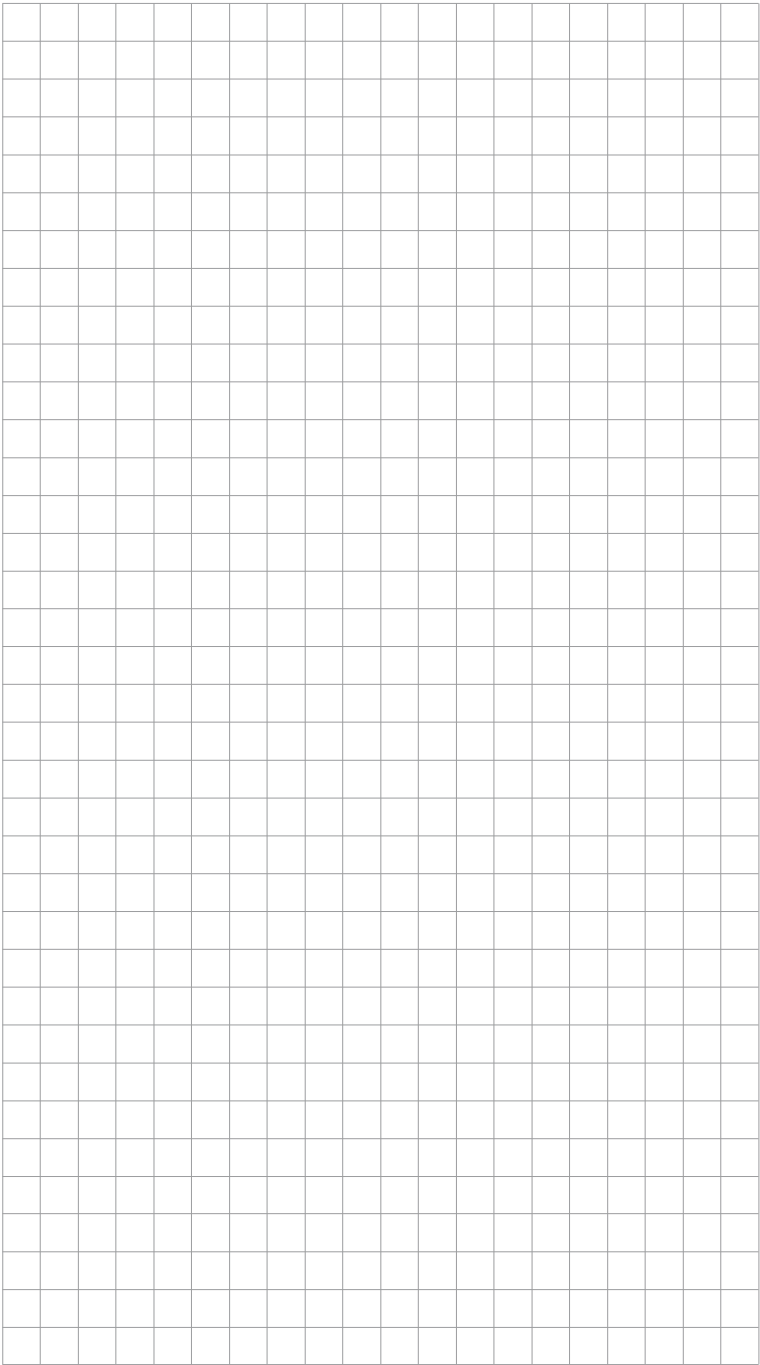
Flanders Investment & Trade wil u hierbij graag ten volle ondersteunen. Heeft u meer vragen of wil u volgende stappen ondernemen, aarzel dan niet en neem contact met ons op. We begeleiden u graag bij uw ontdekking, ontsluiting en verovering van de Duitse markt. Succes!



10 tips voor slimme exporteurs

5



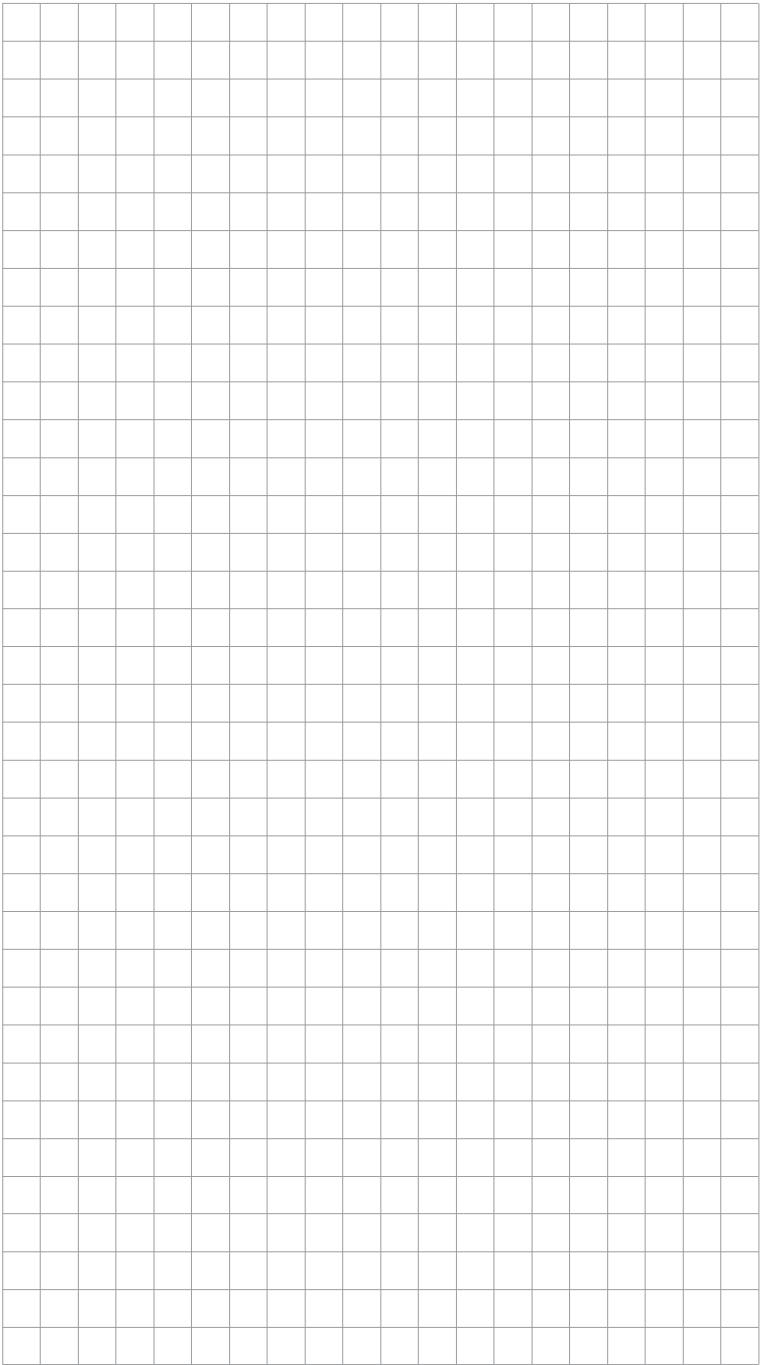


Tien tips voor slimme exporteurs

1. Exporteren legt extra druk op uw bedrijf. Ga na of uw structuur deze bijkomende druk zal aankunnen.
2. Maak een exportplan op: als u weet hoe u zal tewerk gaan, heeft u het halve werk al gedaan.
3. Doe aan desk research: heel wat interessante informatie over markten en opportuniteiten zijn slechts een muisklik verwijderd.
4. Wees realistisch: exportcontracten komen niet uit de lucht vallen. Ga niet voor snel gewin, maar zorg ervoor dat u kan investeren in prospectie. Blijf volhouden.
5. Hou het risico in eigen hand. Beslis steeds zelf of u op een voorstel ingaat of niet. Ga niet over één nacht ijs.
6. Ken de financiële toestand van uw doelmarkt. Hou rekening met lokale taksen, wetgeving en betalingsgewoontes.
7. Heb oog voor logistiek. Weet hoe u uw goederen veilig en onbeschadigd ter plaatse krijgt.
8. Zoek vooraf uit wat uw rechten zijn op uw eigen goederen. Hoed u voor namaak en plagiaat.
9. Bouw een vertrouwensrelatie op met de lokale agent of distributeur, maar zorg ervoor dat deze informatie over klanten aan u doorgeeft. Zo voorkomt u dat deze markt ondoorzichtig blijft voor uw eigen bedrijf.
10. Heel wat instanties bieden gratis of tegen een redelijk tarief ondersteuning bij uw exportinspanningen. Maak gebruik van de adviezen en dienstverlening van Flanders Investment & Trade.





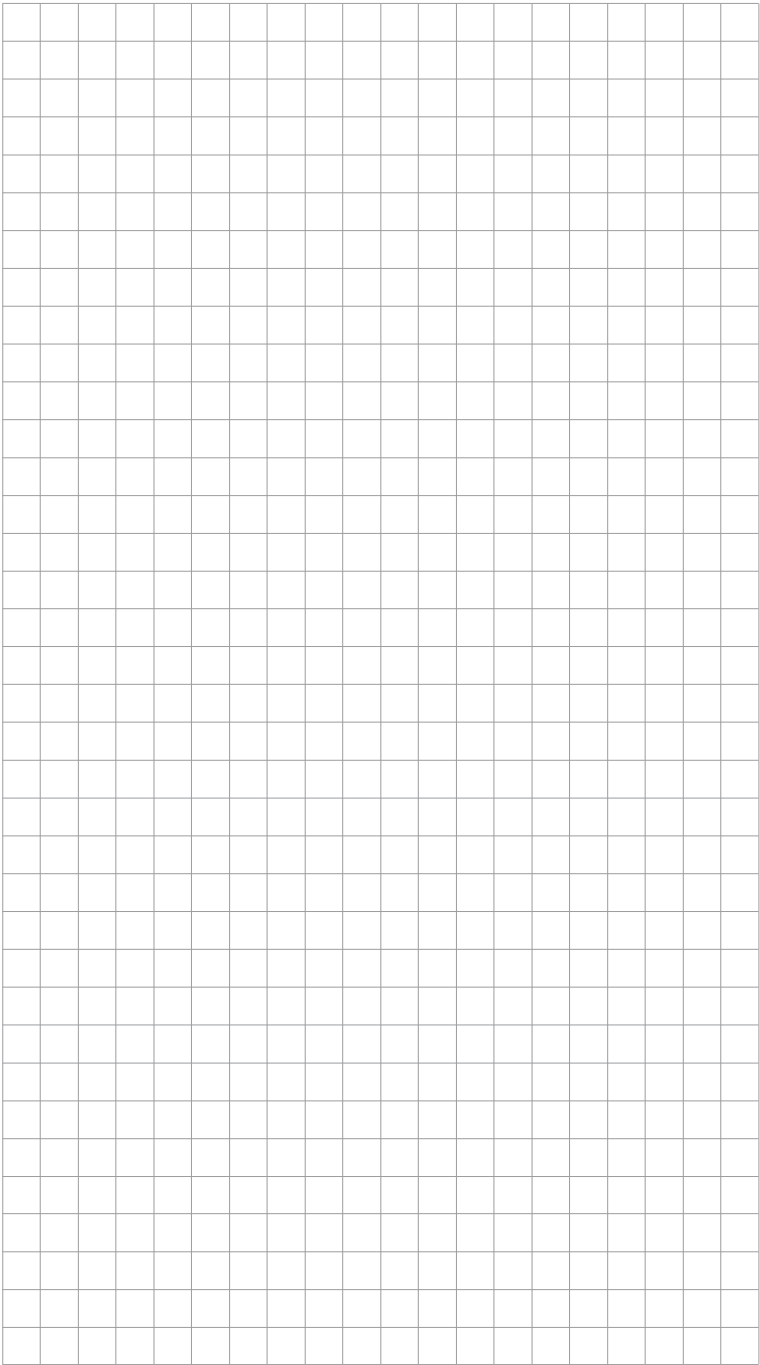


Bronvermelding, referenties en literatuurlijst

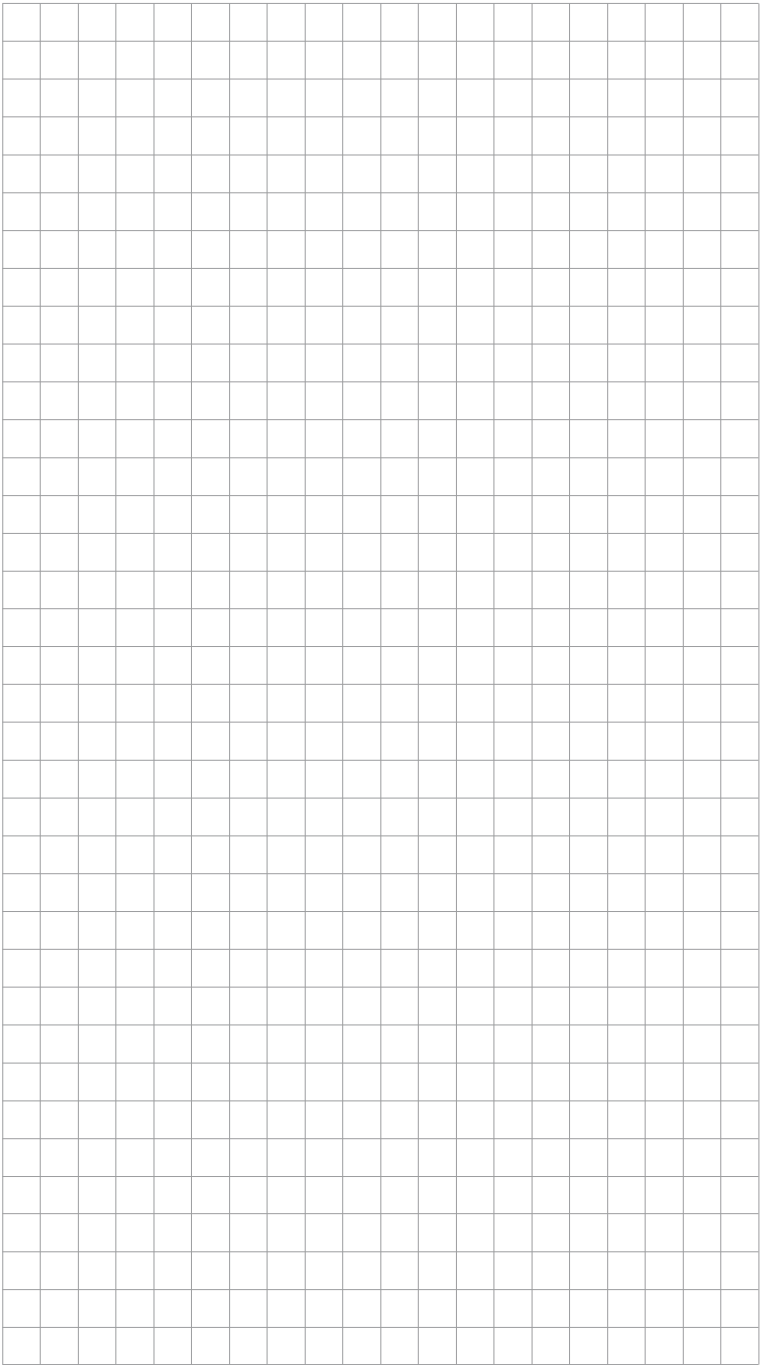
6



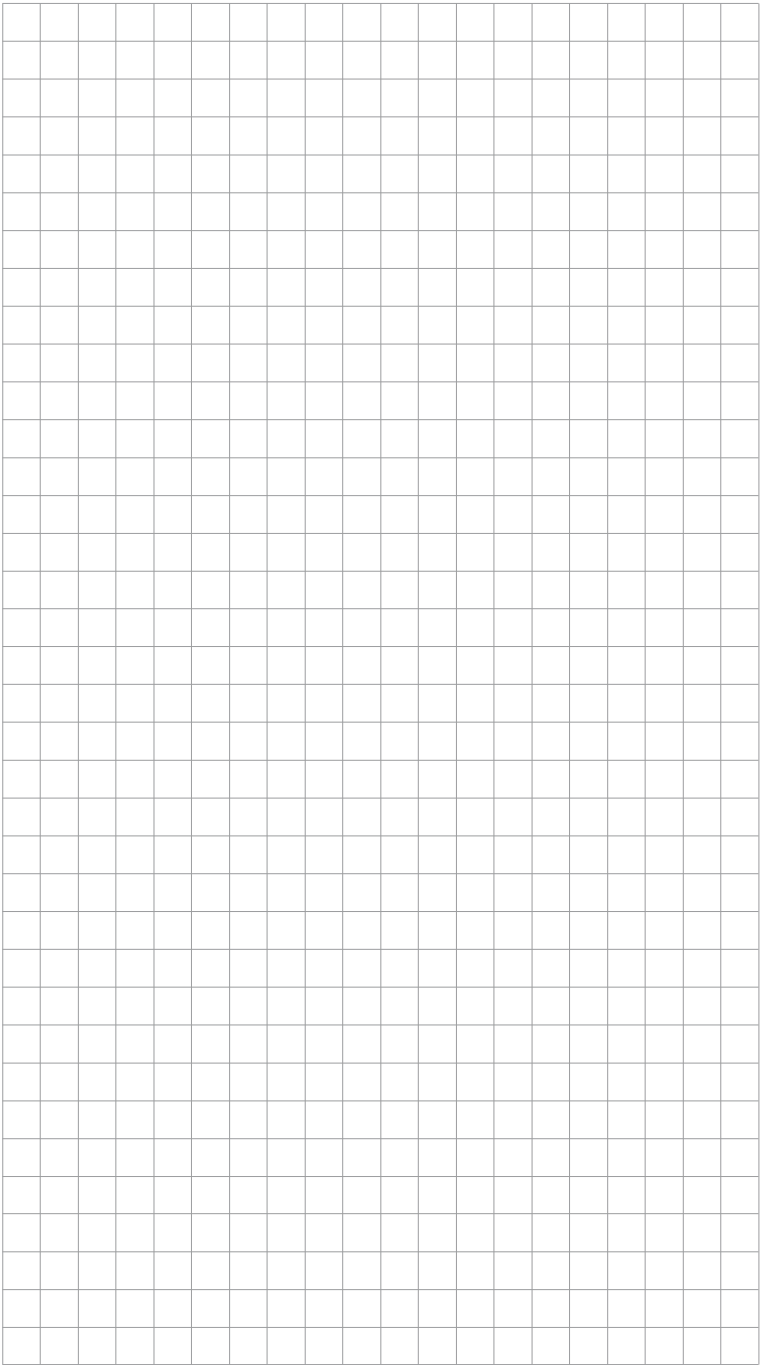
Johann Wolfgang Goethe en
Friedrich Schiller Monument in Weimar.



1. Flanders Investment and Trade, Het Exportplan, 2008
2. J.Veldman, Exportmanagement, Wolters-Noordhoff bv Groningen/Houten, Nederland, 2004, p. 571 - 592
3. EVD, Internationaal Ondernemen en samenwerken, Agent-schap van het Ministerie van Economische Zaken Neder-land, Landen, [http://www.evd.nl/info/publicaties/ geraad-pleegd](http://www.evd.nl/info/publicaties/geraad-pleegd) op 8 april 2008
4. Flanders Investment & Trade, Landen en sectoren, <http://www.flandersinvestmentandtrade.be/appl/landen-dossiers/>, geraadpleegd op 7 april 2008
5. Statistisches Bundesamt Deutschland, Lange Reihen Aus-senhandel (Spezialhandel), www.destatis.de, geraadpleegd op 7 april 2008
6. German Office for Foreign Trade, BFai, Dr. Dagmar Bo-ving, Germany - Your Business Partner, German Office for Foreign Trade (bfai), Agrippastraße 87-93, 50676 Cologne, Germany, Tel: +49 221 20 57-0, Fax: +49 221 20 57-212, Internet: www.bfai.de, e-mail: germany@bfai.com, distribu-ted free of charge, ISBN: 3-86643-472-3
7. Societäts-Verlages, Frankfurt am Main, in samenwerking met Buitenlandse Zaken, Berlijn, <http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/de/wirtschaft/main-content-06/deutschland-in-der-weltwirtschaft.html>, geraadpleegd op 7 april 2008
8. Wikipedia, Ruhrgebiet, <http://de.wikipedia.org/wiki/Ruhr-gebiet>, geraadpleegd op 8 april 2008
9. Dhr Luc Strybol, Vlaams Economisch Vertegenwoordiger, "Handelshuizen in Hamburg", Flanders Investment & Trade, September 2004
10. Bundesagentur für Arbeit, Europaservice Deutschland, Deutschland: Land und Leute, <http://www.europaservice.de>, geraadpleegd op 7 april 2008
11. Business Week, Top 40 Global Brands 2006, http://internationaltrade.suite101.com/article.cfm/top_global_brands, Daniel Workman, geraadpleegd op 10 april 2007

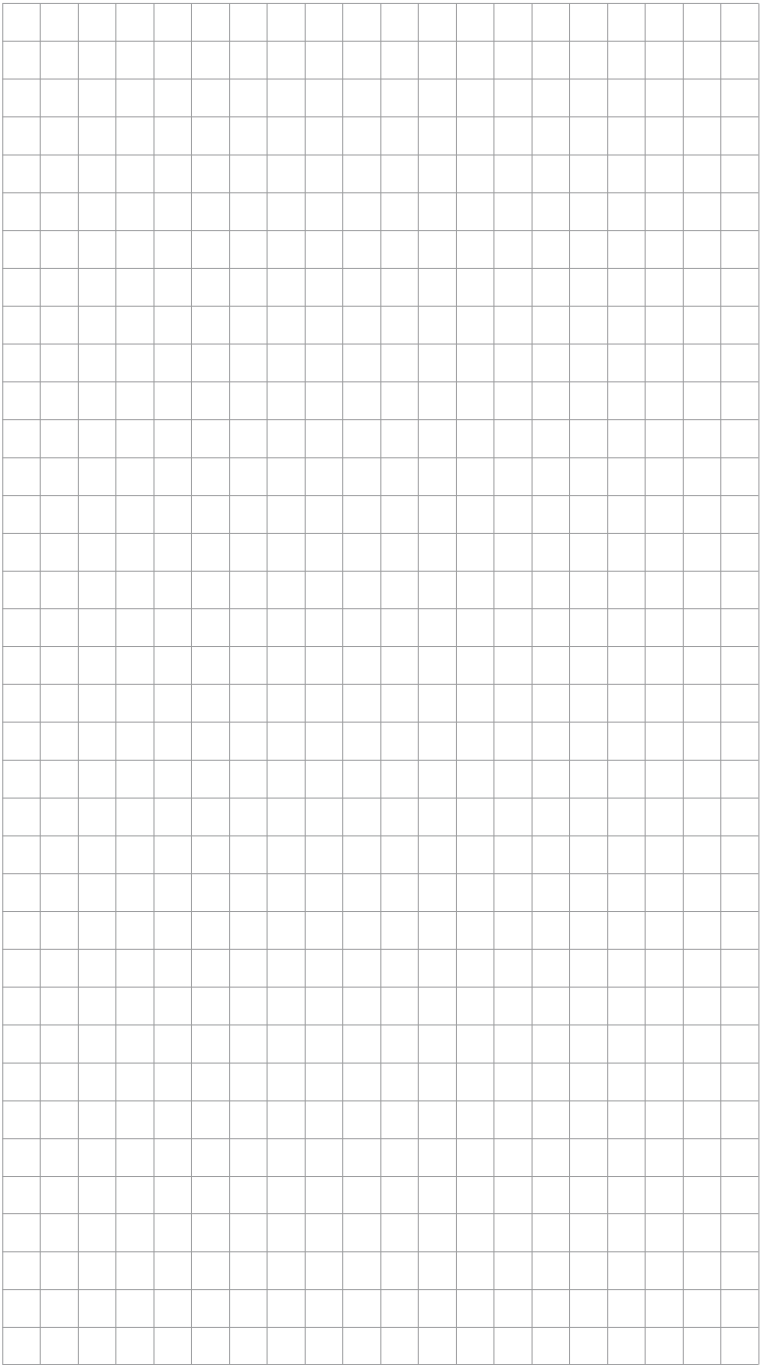


12. Volkswirtschaftliche Gesellschaft Wien & Niederösterreich, Duitsland, <http://www.export.co.at/exportneEU> , geraadpleegd op 8 april 2008
13. www.economist.com, gegevens 2007
14. Wikipedia, Liste der Europastrassen in Deutschland, <http://de.wikipedia.org/wiki/Ruhrgebiet>, geraadpleegd op 8 april 2008
15. Bundeszentrale für politische Bildung, Europa, Die Römischen Verträge, <http://www.bpb.de/themen>, geraadpleegd op 8 april 2008
16. CIA, the World Factbook, <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>, geraadpleegd op 7 april 2008
17. Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Gebiet und Bevölkerung – Fläche und Bevölkerung, http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb01_jahrtab1.asp, geraadpleegd op 8 april 2008
18. Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung von 7. November 2007, <http://www.destatis.de/presse/deutsch/pm2006>, geraadpleegd op 20 februari 2007
19. Wikipedia, German Confederation, <http://en.wikipedia.org>, geraadpleegd op 8 april 2008
20. Flanders Investment & Trade, Marktbenadering, <http://www.flandersinvestmentandtrade.be/appl/landendossiers/>, geraadpleegd op 26 februari 2007
21. Where Ideas Work, Baden – Württemberg International, 2007, Haus der Wirtschaft, Willi – Bleicher-Strasse 19, 70174 Stuttgart, p. 1 - 33
22. Welcome all over the world, Aussenwirtschaft und Standortmarketing, Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, Prinzenregentstrasse 28, 80538 München, www.aussenwirtschaft.bayern.de
23. Bavaria's Foreign Trade 2006, Bayerischer Industrie – und



Handelskammer, Aussenwirtschaft und Standortmarketing, Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, Prinzenregentstrasse 28, 80538 München, www.aussenwirtschaft.bayern.de, geraadpleegd op 7 april 2008

24. Der Standort Brandenburg – eine Alternative zur Auslandsverlagerung, 2006, Uitgeverij: ZAB ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH, Steinstrasse 104 – 106, 14480 Potsdam, www.invest-in-brandenburg.com; auteurs: dr. Steffen Kammradt en dr. Jürgen Pitlinski, ZAB ZukunftsAgentur, Brandenburg GmbH, 2006
25. Berliner Zeitung, Arbeitsmarkt, Enorme Ost-West-Kluft, www.berlinonline.de, geraadpleegd op 8 april 2008
26. Wirtschaftsstandort Bremen, 2006–2007, Der Senator für Wirtschaft und Hafen, Freie Hansestadt Bremen, Zweite Schachtpforte 3, D – 28195 Bremen, www.wuh.bremen.de, Bremen http://www2.bremen.de/wirtschaftssenator/kap1/dokumente/jahreswirtschaftsbericht_06-07.pdf,
27. Anwaltskanzlei „Strick“, Siemensstrasse 31, D-47533 Kleve, Engelstalige contracten moet je in Duitsland niet gebruiken, Invoering van Maut, www.strick.de, 2008
28. www.bmbf.de, Report of The Federal Government on Research 2004



Meer bronnen nodig?

- ABC (B2B-zoekmachine, www.abconline.de)
- Wer Liefert Was (www.wlw.de)
- Kompass (B2B-zoekmachine, www.kompass.com)
- www.dino-online - beschikbaarheid van talloze bedrijven via trefwoorden
- www.bdexport.de - beschikbaarheid van Duitse exporterende bedrijven
- www.branchenbuch.com
- www.europages.de
- www.firmen.de
- www.flix.de
- www.maps.google.de
- www.tradeattache.com.de
- www.wer-zu-wem.de
- www.yellowmap.de

Op www.evd.nl, in het landendossier Duitsland, onder 'online overzicht van adressen en websites Duitsland': een overzicht van internetadressen voor de diverse sectoren

Voor specifieke bedrijfsprofielen:

www.firmendatenbank
www.profiles.wisi.com.

'Europa, uw thuismarkt', publicatie van Unizo, met praktische tips over de formaliteiten voor het factureren van btw, het sluiten van contracten en de mogelijkheden om betalingsrisico's te verkleinen. Het boek maakt deel uit van het project Exportplatform. Daarbij hoort ook een website (www.exportplatform.be), waar ondernemers informatie kunnen opvragen uit de gegevensbanken van Unizo Internationaal, KBC en Flanders Investment & Trade.

A full-page sheet of white graph paper with a light gray grid. At the top center, the word "NOTITIES" is printed in a bold, black, sans-serif font. The rest of the page is empty grid.

The image features a light gray grid pattern on a white background. At the top center, the word "NOTITIES" is written in a bold, black, sans-serif font. The grid extends across the entire page, providing a structured space for notes or writing.

NOTITIES

NOTITIES

A full-page sheet of graph paper with a light gray grid. At the top center, the word "NOTITIES" is printed in a bold, black, sans-serif font. The rest of the page is empty grid.

A full-page sheet of white graph paper with a light gray grid. At the top center, the word "NOTITIES" is printed in a bold, black, sans-serif font. The rest of the page is covered by the grid pattern.

[illegible]



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Gaucheretstraat 90 | BE - 1030 Brussels - Belgium
T +32 2 504 87 11 | F +32 2 504 88 99
info@fitagency.be | www.flandersinvestmentandtrade.be

