

Unternehmen informieren sich über Expansion in Benelux-Staaten

Saarbrücken. Belgien, die Niederlande und Luxemburg sind ein Top-Markt für die Saar-Wirtschaft. Das zeigte der IHK-Wirtschaftstag in Saarbrücken. Repräsentanten von knapp zwei Dutzend saarländischen Firmen informierten sich dort über Chancen und juristische Aspekte eines möglichen Markteinstiegs in den benachbarten Benelux-Staaten. Von Across Barriers aus Saarbrücken über Dachser und VSE bis zu Zapp-Consulting Merzig reichte die Liste der Interessenten.

Im vergangenen Jahr exportierten saarländische Firmen bereits Waren für 641 Millionen Euro (plus 18,6 Prozent) in die Niederlande, für 428 Millionen Euro nach Belgien (plus 7,4 Prozent) und für 199,3 Millionen Euro (plus 7,4 Prozent) nach Luxemburg. „Es gibt zudem einen Trend, sich in Benelux niederzulassen“, sagen Günter Gülker,

Leiter Absatzberatung bei der Deutsch-Niederländischen Handelskammer in Den Haag, sowie Hans Joachim Maurer, Hauptgeschäftsführer der Auslandshandelskammer debelux in Brüssel.

„Die Gründung einer Firma in den Niederlanden ist relativ leicht und kostet nicht mehr so viel wie früher“, sagte Gülker. Für die Saarbrücker Arzneimittelfirma Ursapharm berichtete Benelux-Geschäftsführer Thomas Marx über die guten Erfahrungen einer Vertriebs Tochter für Augentropfen in Helmond bei Eindhoven. Allerdings empfiehlt er getrennte Hotlines. „Holländer rufen nicht so gerne in Belgien an und umgekehrt.“

Laut Umfragen schätzen Benelux-Geschäftspartner bei Deutschen vor allem Vertrauenswürdigkeit, Organisation und Effizienz. Bei Charme und Kreativität hinken die Deutschen dagegen noch hinterher, hieß es. *ulo*