

Grensoverschrijdende businessclubs kweken begrip voor cultuurverschillen

# Duitsers zijn anders dan Nederlanders

Op papier vormen de landen van de Europese Unie een eenheid, maar grensoverschrijdend zakendoen is nog lang geen vanzelfsprekendheid. Zelfs in de Limburgs-Duitse grensstreek lopen ondernemers vanwege cultuurverschillen, afwijkende nationale regelgeving en koudwaterrees elkaars deur niet plat.

De Businessclub Maas Rhein en de Nederlands-Duitse Businessclub (Maas-tricht/Aachen) spelen een belangrijke rol bij het slechten van onzichtbare grenzen.

## Aparte clubs?

De vraag dringt zich onmiddellijk op. Waarom twee aparte businessclubs in Limburg? "Ondernemers uit het zuiden komen niet zo makkelijk naar Venlo of Düsseldorf voor een bijeenkomst," weet Peter van Heyst die namens de Kamer van Koophandel Limburg de noordelijke businessclub Maas Rhein ambtelijk ondersteunt. "Dat kost ondernemer nooit genoeg van heeft. Verder is Maas Rhein anders georganiseerd. Beide clubs streven dezelfde doelen na, maar toch zijn ze beslist niet hetzelfde."

## Eigen omgeving

Ardy Assink knikt. Hij ondersteunt namens dezelfde Kamer van Koophandel de zuidelijke businessclub. "We werken wel samen met Maas Rhein en één keer per jaar organiseren we een gezamenlijke activiteit, maar ik merk ook dat onze leden het liefst in hun eigen omgeving netwerken. De provincie is te langgerekt voor één club. Het gaat erom dat ondernemers bij elkaar in de keuken kijken, begrip krijgen voor elkaars cultuur en manier van zakendoen. Duitsers zijn anders dan Nederlanders."



Peter van Heyst (links) en Ardy Assink: de businessclubs hebben hun bestaansrecht wel bewezen. (Foto: L&Giesen).

daarvoor betalen de deelnemers alleen de out-of-pocketkosten. Vaak brengen we een bedrijfsbezoek of is er een themamajneekkomst over grensoverschrijdend zakendoen. Er is altijd een borrel en/of diner ter afsluiting. Informeel worden toch de beste zaken gedaan. Niet als in de regio Venlo zien we hier ook het begrip voor elkaar groeien. Er worden grensoverschrijdende deals gemaakt. De Nederlands-Duitse Businessclub werpt dus vruchten af."

## Kansen

Lim concrete cijfers zijn de resultaten niet te vatten. "Feit is wel dat er geweldige kansen liggen," zegt Ardy Assink.

"Al jaren. In de zuidelijke regio hebben we het over een gebied met 250.000 bedrijven en 3,7 miljoen inwoners. Venlo ligt tegen Noordrijn-Westfalen aan met z'n Roergebied, een van de grootste en dichtstbevolkte industriegebieden van Europa." En die kansen worden nog niet benut, besluit Peter van Heyst.

"Nee, de regio's worden nog niet als één markt gezien. Als businessclubs werken we hard om daar verandering in te brengen. Nieuwe leden zijn altijd welkom." (BCcommunicatie)



we selfsupporting. Een jaarprogramma maken is geen probleem. Bedrijven en organisaties aan beide zijden van de grens zijn graag bereid de businessclub te ontvangen. Met een goede spreker erbij over bijvoorbeeld grensarbeid of veranderde wetgeving is een hoge opkomst verzekerd. En natuurlijk worden er ook concrete zaken gedaan. Dat is uiteindelijk de bedoeling van een businessclub."

## Informeel

De Nederlands-Duitse Businessclub werd in 2000 opgericht door de Kamer van Koophandel Zuid-Limburg en de IHK Aachen. "In de tijd dat beide Kamers wilden fuseren," roept Ardy Assink in herinnering. "Dat is helaas niet doorgegaan, maar de businessclub heeft zich wel goed ontwikkeld. We zitten nu op ruim 200 leden van wie 120 uit Duitsland. Misschien gaat de vergelijking met Maas Rhein niet helemaal op, want bij ons betalen de leden geen contributie. We organiseren zes à zeven keer per jaar een activiteit en

## IHK

Businessclub Maas Rhein is in 1997 opgericht met steun van de toenmalige Kamer van Koophandel Limburg Noord en de IHK in Krefeld. Het ledental schommelt al een aantal jaren rond de 150, van wie zestig procent uit Nederland. De club heeft een actief bestuur onder leiding van de Venlose oud-wethouder Wiel Aerts. Elk maand wordt een themabijeenkomst gehouden, meestal gekoppeld aan een bedrijfsbezoek aan een interessante organisatie, al dan niet bij een van de leden.

## Concrete zaken

Eens per jaar wordt een trip gemaakt. Voor 2010 staat bijvoorbeeld een driedaags bezoek aan Lille op het programma. "We hebben ons bestaansrecht wel bewezen," zegt Peter van Heyst die namens de KvK bestuurslid is.

"Het is een hechte club die licht groeit. We hebben goede sponsors en de leden betalen contributie. Daardoor zijn