

Internationalisierung

Nachfolge

Digitalisierung

Finanzen

Hartmut Rosowski

# Beitragsserie: Markteinstieg in den Niederlanden

**Export ins Nachbarland: Die Niederlande als interessanter Absatzmarkt**

06. November 2019

## Beitragsserie: Markteinstieg in den Niederlanden

### Grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge

Exportweltmeister – das ist ein Titel, den die deutsche Wirtschaft mit Stolz trägt. Und das vor allem aufgrund des Mittelstands. Weit über 90 Prozent der deutschen Exporteure sind laut dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn kleine und mittelständische Unternehmen (KMU).

Die Unternehmensstrategie international aufzustellen und Kunden im Ausland zu beliefern, gehört für viele KMU also längst zum Geschäftsalltag. Nur beim Thema Nachfolge denken viele Firmenchefs noch immer ausschließlich in den eigenen Landesgrenzen – und lassen so viele Chancen ungenutzt liegen.

#### Die Top-Drei-Gründe für eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge grenzüberschreitend anzugehen, bietet viele Vorteile. Dies sind sicherlich die drei wichtigsten:

- 1. Die Erfolgsaussichten steigen**

Wer international nach einem Nachfolger sucht, erreicht eine größere Anzahl Interessenten. Dadurch steigt die Chance, einen strategischen Partner zu finden, der das Unternehmen weiterführt und die Arbeitsplätze erhält.

- 2. Das Unternehmen wird attraktiver**

Vergrößert sich der Pool der Interessenten, erhöht sich auch die Chance, die eigene Preisvorstellung durchzusetzen oder sogar zu übertreffen.

- 3. Die Wettbewerbsfähigkeit steigt**

Durch eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge erschließt sich dem Unternehmen aus dem Stand ein neuer Markt. Das verbessert die strategische Position und mit ihr die Unternehmenszukunft.

Für eine deutsch-niederländischen Unternehmensnachfolge gilt dies natürlich umso mehr, schließlich sind beide Länder geographisch, kulturell und wirtschaftlich eng verbunden.

#### Unternehmensnachfolge – Warum in den Niederlanden suchen?

Der wichtigste Grund: Das Interesse ist groß. Deutschland ist seit Jahrzehnten der wichtigste Handelspartner für Unternehmer im Nachbarland. Eine gute Position auf dem deutschen Markt ist daher traditionell begehrt und gewinnt in Zeiten des Brexit noch an Bedeutung.

Die Übernahme eines deutschen Unternehmens ist für strategische Investoren aus den Niederlanden dabei eine attraktive Option. Denn sie können direkt von erfolgreichen Kunden- und Lieferantenbeziehungen im Wunschmarkt profitieren – genauso wie von der Marktkompetenz der Mitarbeiter.

Die gute konjunkturelle Entwicklung in den Niederlanden regt die Investitionsbereitschaft

---

<sup>1</sup> Hartmut Rosowski ist Manager Strategische Zusammenarbeit der [Deutsch-Niederländischen Handelskammer](#) und leitet deren Repräsentanz in Düsseldorf. Er berät deutsche und niederländische Unternehmen bei der grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolge sowie beim Markteintritt im Nachbarland.

zusätzlich an. Die Wirtschaftsleistung wächst seit Monaten stärker als im EU-Durchschnitt und seit 1,5 Jahren stabiler als das deutsche Bruttoinlandsprodukt.

Strategische Investitionen sind dabei auf dem niederländischen Markt das bevorzugte Instrument bei der Unternehmensnachfolge: 57 Prozent der in Frage kommenden Firmen im Nachbarland wurden von einem Unternehmer gekauft und weitergeführt.

Genauso wie in Deutschland ist die niederländische Wirtschaft mittelständisch geprägt. Mehr als 99 Prozent der Unternehmen in beiden Ländern zählen zu den KMU und beschäftigen über 60 Prozent der Erwerbstätigen.

Und nicht zuletzt spricht auch die kulturelle Nähe dafür, dass eine deutsch-niederländische Unternehmensnachfolge Erfolgsgeschichte schreibt. Wer einen Nachfolger sucht, möchte sein Unternehmen schließlich in die Hände eines verlässlichen Investors und Unternehmers legen, der Betrieb und Mitarbeiter versteht und in die Zukunft führen kann.

### **Sieben Tipps zum richtigen Vorgehen**

Wer mehr über internationale Nachfolgeprozesse erfahren will, stellt schnell fest, dass es nur wenig Informationsangebote gibt. Diese Tipps helfen Ihnen auf den richtigen Weg.

- ❖ Suchen Sie sich rechtzeitig einen verlässlichen Partner, der den deutschen und den niederländischen Markt gut kennt.
- ❖ Legen Sie gemeinsam Ihr Ziel fest und bestimmen Sie Ihre Position.
- ❖ Entwickeln Sie auf dieser Basis zusammen Ihre Strategie für die Unternehmensnachfolge.
- ❖ Erstellen Sie gemeinsam eine individuelle Marktrecherche.
- ❖ Suchen Sie sich Unterstützung bei der Identifizierung und Ansprache potenzieller Kaufinteressenten.
- ❖ Lassen Sie sich qualifizierte niederländische Rechtsanwälte und Steuerberater empfehlen.
- ❖ Gehen Sie nur mit fachmännischer Begleitung in Preisverhandlungen und zum Vertragsabschluss.

### **Fazit**

Eine grenzüberschreitende Unternehmensnachfolge ist eine Win-win-Situation für beide Seiten. Der Verkäufer erhöht seine Chancen, einen geeigneten Nachfolger zu finden, der das Unternehmen verlässlich in die Zukunft führt. Der Käufer sichert sich einen erfolgreichen Markteinstieg über die vorhandenen Kunden- und Lieferantennetzwerke sowie die Mitarbeiter und ihre Marktkenntnisse.

Eine deutsch-niederländische Unternehmensnachfolge ist dabei übrigens keine Einbahnstraße: Sie funktioniert auch in die andere Richtung und könnte dabei helfen, ein anderes Problem deutscher Mittelständler zu lösen. Laut dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag findet fast die Hälfte der investitionsbereiten strategischen Käufer aus Deutschland nicht das richtige Unternehmen im eigenen Land.

Auch hier kann der Blick in die Niederlande hilfreich sein. Die meisten Unternehmensnachfolgen im Nachbarland gab es 2018 im Bereich der B2B-Dienstleistungen, der Industrie, dem IT-Sektor sowie der Bauwirtschaft.