

Internationalisierung

Finanzen

Digitalisierung

Arbeit

# Beitragsserie: Markteinstieg in den Niederlanden

**Fazit: Warum kann sich ein Markteintritt in den Niederlanden lohnen?**

13. Januar 2020

# Beitragsserie: Markteinstieg in den Niederlanden

## Fazit: Warum kann sich ein Markteintritt in den Niederlanden lohnen?

Ob sich ein Markteinstieg in den Niederlanden lohnt, müssen die Verantwortlichen jedes Unternehmens selbst erörtern. Die [Beitragsserie](#) „[Markteinstieg in den Niederlande](#)“ hat erste Anhaltspunkte für die eigene Analyse aufgezeigt.

Die Niederlande und Deutschland sind wirtschaftlich bereits eng miteinander verwoben. Beide Länder verfügen über eine leistungsfähige Infrastruktur. Die [räumliche Nähe](#) macht es für deutsche Unternehmen gerade in grenznahen Regionen besonders attraktiv, in Geschäftsbeziehungen im Nachbarland zu investieren. Die kulturellen Gemeinsamkeiten beider Länder vereinfachen die Zusammenarbeit zusätzlich. Trotzdem existieren einige kulturelle aber auch viele rechtliche [Besonderheiten](#) im benachbarten Königreich, die bei geschäftlichen Tätigkeiten zu beachten sind.

### Hauptverkehrsader im europäischen Warenverkehr

Die geographische Lage und die traditionell engen Verbindungen zu internationalen Märkten machen das Land an der Nordsee zu einer Hauptader im europäischen Warenverkehr. Der Wirtschaftsstandort Niederlande zeichnet sich durch unternehmerfreundliche Genehmigungsverfahren und günstigen rechtlichen Rahmenbedingungen sowie durch eine aufgeschlossene Steuergesetzgebung gegenüber ausländischen Unternehmen aus. Darüber hinaus punkten die Niederlande mit einer guten Logistik, zum Teil kostengünstigen gewerblichen Immobilien und mehrsprachigen sowie flexiblen Arbeitskräften.

### Der deutsch-niederländische Handel

Deutschland ist mit Abstand der wichtigste Handelspartner der Niederlande. Die Handelsbilanz zwischen beiden Ländern wächst kontinuierlich und erreichte 2018 den neuen Rekordwert von 189,2 Milliarden Euro. Trotz ihrer geringen Größe waren die Niederlande im Jahr 2018 das zweitwichtigste [Exportland](#) für die deutsche Wirtschaft – direkt nach China.

Durch die engen Verbindungen der beiden europäischen Länder sind marktübergreifende [Unternehmensübernahmen](#) eine interessante Option für strategische Investitionen. Oft können nach der Übernahme erfolgreiche Kunden- und Lieferantenbeziehungen weitergenutzt und zugleich Vorteile aus der Marktkompetenz im Wunschmarkt gezogen werden.

### Rechtliche Besonderheiten

Das niederländische Recht ist dem deutschen Recht auf vielen Ebenen ähnlich. Für viele Sachverhalte gelten inzwischen europäische Richtlinien, die aber in den einzelnen Ländern unterschiedlich ausgelegt werden können. Bei [vertraglichen Rechtsstreitigkeiten](#) können die zum Teil kleinen Unterschiede große Auswirkungen haben. Deswegen ist es sehr wichtig, bei allen rechtlichen Fragen Experten zu Rate zu ziehen, die sich im Rechtswesen beider Länder auskennen.

### **Erfolgsgeschichte weiterschreiben**

Die Wirtschaftsbeziehung zwischen den Niederlanden und Deutschland entwickelte sich aufgrund des europäischen Binnenmarkts zu einer Erfolgsgeschichte. Nie waren sich beide Länder wirtschaftlich näher als heute, womit ein Markteinstieg in den Niederlanden zumindest auf optimistischen Grundvoraussetzungen aufbauen kann. Unternehmer, die über geschäftliche Auslandsaktivitäten nachdenken, sollten den Markteintritt gut vorausplanen – natürlich gilt dies auch für die Niederlande. Doch gerade für Unternehmen mit einem vergleichsweise geringen Internationalisierungsniveau bietet sich das Nachbarland gut für erste Schritte in einem ausländischen Markt an.