

Duitsland: ondernemerskansen door actieve opstelling juristen

JPR ADVOCATEN IS GEVESTIGD IN DEVENTER, DOETINCHEM EN ENSCHEDE.

In ons land is de aandacht vooral gevestigd op het herstel van de economie. Onze oostburen zijn al een stap verder. De economie daar staat er goed voor en veel Duitse ondernemingen zijn op zoek naar samenwerking of overname van een bedrijf. “De overnamemarkt trekt aan en biedt kansen voor Nederlandse ondernemers”, zegt jurist Till Kressin.

Duitsland opereert van oudsher erg internationaal. Het land doet intensief zaken met groei-markten als Oost-Europa, China en Brazilië. In toenemende mate zoekt men het ook weer dichterbij huis: Nederland geldt niet alleen als een interessante markt op korte afstand, maar biedt juist op het gebied van retail en maakindustrie veel mogelijkheden tot samenwerking. Dat vertaalt zich in een gunstige onderhandelingspositie, stelt Till Kressin, partner bij JPR Advocaten. “Een Duitse ondernemer die wil uitbreiden naar Nederland is eerder geneigd een hogere overnameprijs te betalen vanwege het strategische voordeel. Hij hoeft niet in een nieuwe markt alles van de grond af op te bouwen maar heeft direct een positie in de Nederlandse markt.”

Tegelijkertijd neemt in Duitsland de behoefte aan kopers voor bedrijven toe door de toenemende vergrijzing. Voor Nederlandse ondernemers die willen uitbreiden naar Duitsland liggen er volgens de jurist hierdoor goede kansen in het land.

Fijnmazig netwerk

Het juridische klimaat van Duitsland en Nederland kent wel verschillen, waardoor zakendoen met Duitsers anders verloopt dan wij gewend zijn. De ondernemerscultuur is juridischer, juristen worden veel eerder ingeschakeld. “Wanneer je overnamegesprekken lang voert zonder advocaat erbij, geef je het signaal af niet serieus geïnteresseerd te zijn”, stelt Kressin. “Dat is wennen, want wij drinken het liefst een paar

keer vrijblijvend een kopje koffie, maar Duitsers betrekken bij de eerste verdieping van de gesprekken al een advocaat.” Een culturele gewoonte die volgens Kressin voordelen biedt. “We maken juist op dit moment mee dat overnames en samenwerkingen misgaan omdat, op het moment dat zaken onder druk komen te staan, blijkt dat er geen goede afspraken zijn gemaakt.”

Advocaten hebben in Duitsland niet alleen een juridische rol, maar dragen ook bij aan de matchmaking van bedrijven. Kressin: “Vooral de kleinere kantoren zijn daar erg ondernemend in. Duitse juristen hebben een fijnmazig netwerk waar je als ondernemer je voordeel mee kunt doen. Dat vergeten wij in Nederland wel eens, maar ik krijg iedere maand wel het

verzoek van een Duitse collega om eens rond te kijken voor een cliënt van hem. En andersom doen wij dat ook.”

Er is vooral interesse in de maakindustrie. Duitsland beschikt zelf over een grote maakindustrie, die gedragen wordt door de middenstand; kapitaalkrachtige ondernemingen, waaronder veel familiebedrijven. “Duitse bedrijven bieden vaak een specifiek product waarvan ze niet erg veel kunnen afzetten in een bepaald gebied, waardoor ze over de gehele wereld actief moeten zijn om een grote totaalomzet te hebben. Nederland vult die markt van specifieke producten goed aan. Duitsers zoeken pragmatisme en creativiteit.”

Cultuurverschil

Ondernemers die stappen zetten in Duitsland kunnen niet om kennis van cultuurverschillen heen. Advocaat Till Kressin ziet voornamelijk de Duitse vakmanschaps-cultuur als belangrijk verschil. Duitsers zijn trots op hun vak en op de positie die dat hen geeft in het bedrijf. “Daarbij wordt er hiërarchischer gewerkt dan in ons land en worden misstappen direct uitgesproken. Werknemers verwachten dat de bedrijfsleiding hen direct aanspreekt op fouten. Die even onthouden en daar tijdens een functioneringsgesprek pas op terugkomen, zoals hier vaak gebeurt, wordt eerder gezien als gemeen. Het komt er meteen uit dat

het niet nog eens fout mag gaan, maar daarmee is het ook klaar.”



Till Kressin