

Zakendoen over de grens?

- Deelnemers aan Grenzenlo(o)s plukken de vruchten van de succesvolle Duits-Nederlandse samenwerking. Culturele verschillen overbruggen, grensoverschrijdende handel bevorderen en door middel van praktische ervaring leren over de Duitse-Nederlandse samenwerking met als doel succesvol(ler) zakendoen in het buurland, dát is waar het over gaat bij de masterclass Grenzenlo(o)s.



Grenzüberschreitende Geschäfte machen?

- Die Teilnehmer der Grenzenlo(o)s Masterclass profitieren von der erfolgreichen deutsch-niederländischen Zusammenarbeit. Kulturunterschiede überbrücken, den grenzüberschreitenden Handel fördern und durch praktische Erfahrungen die deutsch-niederländische Zusammenarbeit kennenlernen, damit man erfolgreich im Nachbarland Geschäfte machen kann – genau darum geht es in der Grenzenlo(o)s.

Eind vorig jaar is het eerste traject van Grenzenlo(o)s gestart met vijf bedrijven die potentie zien voor hun product of dienst op de Duitse markt. De rode draad van het traject is een eigen business case waar de cursist aan werkt, met als resultaat een concreet plan. Een deskundige begeleidt de totstandkoming van het plan. De deelnemer leert de do's en don'ts van zakendoen in Duitsland zodat de business case succesvol omgezet kan worden naar het daadwerkelijk genereren van business in het buitenland.

Jaap Koopman For Pets produceert hoogwaardige voeding voor dieren met 100% natuurlijke ingrediënten

Het doel is om met het CO₂-neutrale geproduceerde product Konacorn de Duitse markt te betreden. 'Onze hoofdvraag is via welk b-to-b verkoopkanaal we het product op de markt gaan brengen. De internationale vakbeurs InterZOO is het perfecte moment om de potentiële doelgroepen te bereiken en te onderzoeken hoe de Duitse markt op ons product reageert. Deelname aan Grenzenlo(o)s helpt ons in de voorbereiding en vormgeving van ons beursoptreden. Dankzij de tips over bijvoorbeeld de cultuurverschillen hebben we de aanpak kunnen finetunen.' Dick Bunschoeken - Jaap Koopman For Pets Schoonebeek.

Het concept E-Flyboarding Xperience Center is ontwikkeld om internationaal vermarkt te worden

Om te beginnen bij de Oosterburen. 'E-Flyboarden valt in de categorie "extreme sports" maar is in de basis veilig en gemakkelijk om te leren. Centrale vraag in onze business case is: wat is er nodig om de markt te betreden, voor wie is het product interessant en hoe kunnen we deze partijen bereiken? Onze uitdaging is om de Duitse markt te overtuigen van ons concept en de unieke maar veilige ervaring. Grenzenlo(o)s helpt daarbij door ons op een pragmatische manier inzicht te geven hoe we de markt kunnen betreden.' Paul Venema - E-Flyboarding Xperience Center Wierden.

SmartTechNXT automatiseert bedrijfsprocessen met slimme technologie in dienst van mensen

Het bedrijf is reeds internationaal actief en wil één van de nieuwe software producten lanceren op de Duitse markt. 'Het product dat we willen lanceren is interessant voor de maakindustrie en de bouw. Twee branches die sterk vertegenwoordigd zijn op de Duitse markt. Ons doel van deelname aan Grenzenlo(o)s is het opzetten van een entreestrategie. Met als hoofdvraag: hoe scoren we die ene launching customer? Grenzenlo(o)s biedt een kader om samen met gelijkgezinden van andere bedrijven deze grensoverschrijdende thema's te verkennen. Laureen van Aswegen - SmartTechNXT Hengelo.'

Transportonderneming J. Wessels & Zn is een echt familiebedrijf en is sterk in niet-standaard transport

Het bedrijf wil de cirkel rondmaken door het klantenbestand over de grens uit te breiden. 'Flexibiliteit en betrouwbaarheid zijn voor ons belangrijke waarden en onze chauffeurs zijn de ambassadeurs van ons bedrijf. We willen samenwerken met Duitse partijen die passen bij deze werkwijze. Dankzij Grenzenlo(o)s begrijpen we niet alleen de Duitse klant beter, maar ook waar we als bedrijf naar toe willen.' Anne-Ruth Scheijgrond - Transportonderneming J. Wessels & Zn Vriezenveen. ➤

Seit Ende letzten Jahres läuft das erste Programm der Grenzenlo(o)s mit fünf Unternehmen, die für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung Potenzial auf dem deutschen Markt sehen. Der rote Faden des Programms ist der eigene Business Case, an dem der Teilnehmer arbeitet und der zu einem konkreten Plan führt. Ein Experte begleitet die Verwirklichung des Plans. Der Teilnehmer lernt, was zu tun und zu lassen ist, um den Business Case im Nachbarland erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

Jaap Koopman For Pets produziert hochwertige Tiernahrung mit 100 % natürlichen Zutaten

Ziel ist es, mit dem CO₂-neutral hergestellten Produkt Konacorn in den deutschen Markt einzusteigen. 'Unsere Hauptfrage ist, über welchen B2B-Vertriebskanal wir das Produkt am besten vermarkten können. Die internationale Fachmesse InterZOO ist der perfekte Zeitpunkt, um die potenziellen Zielgruppen zu erreichen und zu untersuchen, wie der deutsche Markt auf unser Produkt reagiert. Die Teilnahme an Grenzenlo(o)s hilft uns bei unseren Vorbereitungen auf die Messteilnahme. Dank der Tipps zu den Kulturunterschieden konnten wir unser Vorgehen verfeinern.' Dick Bunschoeken - Jaap Koopman For Pets Schoonebeek (NL).



Das Konzept des E-Flyboarding Xperience Center wurde mit dem Ziel entwickelt, es international zu vermarkten

Zunächst bei den Nachbarn. 'E-Flyboarding fällt unter die Kategorie 'Extremsportarten', ist aber grundsätzlich sicher und leicht zu lernen. Die zentrale Frage in unserem Business Case lautet: Was brauchen wir zum Markteintritt, für wen ist das Produkt interessant und wie können wir die Zielgruppe erreichen? Die Herausforderung besteht darin, den deutschen Markt von unserem Konzept und dem einzigartigen, aber sicheren Erlebnis zu überzeugen. Grenzenlo(o)s hilft uns dabei, indem es uns einen pragmatischen Einblick gibt, wie wir in den Markt einsteigen können.' Paul Venema - E-Flyboarding Xperience Center Wierden (NL).

SmartTechNXT automatisiert Geschäftsprozesse mit intelligenter Technologie im Dienste des Menschen

Das Unternehmen ist bereits international tätig und möchte eines seiner neuen Softwareprodukte auf dem deutschen Markt einführen. ➤

Nijdeken Graveer- en Freestechniek is gespecialiseerd in het combineren van verschillende productietechnieken en wil de naamsbekendheid in Duitsland vergroten

„Bij Nijdeken is maatwerk standaard, dat is ons onderscheidend vermogen. Indirect werken wij reeds voor Duitse bedrijven maar we willen graag beter in beeld komen bij potentiële klanten met ons volledige aanbod. De vraag is hoe wij dit kunnen vertalen naar de Duitse markt. Grenzenlo(o)s begeleidt ons bij proces.“ Wouter Konijnenburg – Nijdeken Graveer- en Freestechniek Hengelo.

Over Grenzenlo(o)s

Grenzenlo(o)s is een initiatief van Rabobank, World Trade Center Twente, Saxion en DNL Business e.V. Als kennispartners zijn onder meer de Wirtschaftsförderung Kreis Borken en netwerkorganisatie JCI Noabers aangesloten. Een grensoverschrijdende samenwerking die hét voorbeeld is waaruit blijkt dat samenwerken ondernemers in beide landen ten goede komt.

De initiatiefnemers zien dat interesse in grensoverschrijdend zakendoen groeit. En dat is ook niet zo vreemd als je kijkt naar de potentie bij onze burens. Voor bedrijven in de grensregio is de stap naar het buurland snel gemaakt. Maar hoe zorg je ervoor dat je succesvol de markt betreedt, in een cultuur die net even anders is? Het begint met een goede voorbereiding en kennis van de markt. Vaak ziet men dat de handel vastloopt door een gebrek aan kennis van het buurland. Door het volgen van de masterclass Grenzenlo(o)s vergroot het deelnemende bedrijf deze kennis en daarmee de mogelijkheid om het volledige potentieel te benutten.

Über Grenzenlo(o)s

Grenzenlo(o)s ist eine Initiative der Rabobank, des World Trade Center Twente, Saxion und DNL Business e.V. Zu den Wissenspartnern gehören die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Kreis Borken und die Netzwerkorganisation Wirtschaftsjunioren Kreis Noabers. Diese grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist ein perfektes Beispiel dafür, wie die Zusammenarbeit den Unternehmen in beiden Ländern zugutekommt.

Die Initiatoren sehen ein wachsendes Interesse an grenzüberschreitenden Aktivitäten. Und das ist nicht verwunderlich, wenn man sich das Potenzial unserer Nachbarn ansieht. Für Unternehmen in der Grenzregion ist der Schritt ins Nachbarland schnell gemacht. Aber wie stellt man einen erfolgreichen Markteintritt sicher, in einer Kultur, die doch ein wenig anders ist? Es beginnt mit einer guten Vorbereitung und Marktforschung. Denn oft stagniert der Handel aufgrund mangelnder Kenntnisse über das Nachbarland. Durch die Teilnahme an der Grenzenlo(o)s Masterclass erhöht das teilnehmende Unternehmen dieses Wissen und damit die Möglichkeit, das volle Potenzial zu nutzen.



„Das Produkt, das wir auf den Markt bringen wollen, ist für die Fertigungs- und Bauindustrie interessant. Zwei Branchen, die auf dem deutschen Markt stark vertreten sind. Unser Ziel bei der Teilnahme an den Grenzenlo(o)s ist es, eine Einstiegsstrategie zu entwickeln. Die wichtigste Frage ist: Wie können wir diesen einen neuen Kunden gewinnen? Grenzenlo(o)s bietet einen Rahmen, um gemeinsam mit Gleichgesinnten aus anderen Unternehmen diese grenzüberschreitenden Themen zu vertiefen.“ Laureen van Aswegen – SmartTechNXT Hengelo (NL).

Das Transportunternehmen J. Wessels & Zn ist ein echtes Familienunternehmen und stark im Bereich der Spezialtransporte

Das Unternehmen möchte den Kreis schließen, indem es seinen Kundenstamm über die Grenze hinaus erweitert. „Flexibilität und Zuverlässigkeit sind für uns wichtige Werte und unsere Fahrer sind die Botschafter unseres Unternehmens. Wir suchen deutsche Geschäftspartner, die zu dieser Arbeitsweise passen. Dank Grenzenlo(o)s verstehen wir nicht nur den deutschen Kunden besser, sondern auch, was wir als Unternehmen erreichen wollen.“ Anne-Ruth Scheijgrond – Transportonderneming J. Wessels & Zn Vriezenveen (NL).

Nijdeken Graveer- en Freestechniek ist spezialisiert auf das Kombinieren verschiedener Produktionstechniken und möchte seinen Wiedererkennungswert in Deutschland steigern

„Für Nijdeken ist Maßarbeit selbstverständlich, das zeichnet uns aus. Indirekt arbeiten wir bereits für deutsche Unternehmen, aber wir möchten potenziellen Kunden die gesamte Produktpalette anbieten. Die Frage ist, wie wir das dem deutschen Markt vermitteln können. Grenzenlo(o)s begleitet uns bei diesem Prozess.“ Wouter Konijnenburg – Nijdeken Graveer- en Freestechniek Hengelo (NL).

Na de zomer start het volgende traject van Grenzenlo(o)s, meer informatie hierover op de website.

Nach dem Sommer startet der nächste Kurs von Grenzenlo(o)s, weitere Informationen dazu auf der Website.