



# Handwerk begeistert weltweit

Best Practice-Beispiele und Praxistipps für  
international tätige Handwerksunternehmen





## Inhalt

### 3 Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk

#### Best Practice-Beispiele und Praxistipps

- 6 Zäune überwinden Ländergrenzen
- 8 Trockene Luft für Schweizer Batterien
- 10 International erfolgreich mit Schaltschränken für Müll
- 12 Man darf keine Berührungängste haben
- 14 Mit Webstuhl und japanischer Facebook-Seite
- 16 Bedruckte und bestickte Ideen für ganz Europa
- 18 Schmiedequalität weltweit gefragt
- 20 Einsatzbereit für ein zweites Fahrzeugleben
- 22 Im Ausland zählt die Qualität, weniger der Preis
- 24 Lokal gemacht, global verkauft
- 26 Begehrte Klaviere aus Frankreich
- 28 Ladeneinrichtungen im Luxusformat

#### Wie wir Ihnen helfen

- 31 Handwerk ohne Grenzen
- 31 Beraternetzwerk

# Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk

Heute bedienen immer mehr Handwerksbetriebe Kunden auf der ganzen Welt, denn handwerkliche Qualität „Made in Germany“ ist im Ausland hoch angesehen.

Der Anteil der auslandsaktiven Handwerksbetriebe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. So hat sich der Exportanteil im Handwerk seit 1994 von 3,1 auf 7,1 Prozent mehr als verdoppelt. Bundesweit exportieren damit mehr als 50.000 Handwerksbetriebe ihre Waren und Dienstleistungen, so die Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Geschätzt sind aktuell 5.000 Betriebe in Niedersachsen regelmäßig oder auch auftragsbezogen auf ausländischen Märkten aktiv. Weiteres Potenzial ist laut Studie vorhanden: Fast 7 Prozent der nicht im Ausland aktiven Betriebe haben sich bereits dazu entschieden, ins Exportgeschäft einzusteigen bzw. können sich eine Expansion unter den passenden Rahmenbedingungen vorstellen.

Auslandsmärkte bieten dem Handwerk zusätzliche Wachstumschancen über neue Absatzmärkte, die Kooperation mit Partnern rund um die Welt und die Beschaffung von Ressourcen, Produkten und Know-how aus dem Ausland. Das Auslandsgeschäft sichert Arbeits- und Ausbildungsplätze in der Heimat. Die Qualität des deutschen Handwerks, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Fachkompetenz sind jenseits der deutschen Grenzen sehr geschätzt und entsprechend nachgefragt.

Dennoch scheuen noch viele Betriebe den Schritt ins Ausland. Ein Großteil glaubt, er wäre hierfür zu klein. Des Weiteren wird auf fehlende Kapazitäten verwiesen. Hier spielt insbesondere die derzeit gute Konjunktur im Inland eine große Rolle, die die Betriebe fest einbindet. Dabei wäre es gerade jetzt wichtig, Kontakte ins Ausland zu knüpfen, um mit einem zweiten Standbein im Ausland zukünftige, regionale Konjunkturschwankungen einfacher ausgleichen zu können. Mit einer guten Vorbereitung ist auch das wirtschaftliche Risiko eines Auslandsengagements gerade innerhalb der EU gut kalkulierbar.

Für Handwerksunternehmen, die den ausländischen Markt erschließen wollen, wurde mit „Handwerk ohne Grenzen“ eine Leitstelle für Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk mit Unterstützung des Landes geschaffen, die das landesweite Beraternetzwerk koordiniert.

In unserer Broschüre zeigen wir zunächst an ausgewählten Beispielen die Vielfältigkeit der Auslandsaktivitäten des niedersächsischen Handwerks. Am Ende finden Sie die Ansprechpartner/innen, falls auch Sie sich mit Ihrem Betrieb auf den Weg machen wollen.

A person wearing a white long-sleeved shirt and dark blue trousers is sitting at a round wooden table. They are looking down at a document or book on the table. The background is a blurred indoor setting, possibly a cafe or office. A bright yellow square is positioned on the left side of the page, partially overlapping the text area.

# Best Practice-Beispiele und Praxistipps

Eine geringe Betriebsgröße ist kein Hindernis für ein erfolgreiches Auslandsengagement. Gerade auch kleine Betriebe haben gute Chancen auf Auslandsmärkten und sollten diese auch nutzen.





## Zäune überwinden Ländergrenzen

Bevor die M&M GmbH P.O.H.L. aus Salzgitter einen Auftrag im Großherzogtum Luxemburg ausführen konnte, mussten einige bürokratische Hürden aus dem Weg geräumt werden. Nach den gesammelten Erfahrungen will die Firma künftig gern weiterhin grenzüberschreitend arbeiten.

Wenn Matthias Joseph an den Auftrag denkt, den sein Betrieb in Luxemburg ausgeführt hat, ist ihm vor allem der „viele Papierkram“ in Erinnerung geblieben. „Es mussten allerhand Formalitäten erledigt werden“, sagt der Geschäftsführer der M&M Montage-De-montageservice GmbH P.O.H.L. aus Salzgitter. „Der Vorgang füllt mittlerweile einen ganzen Aktenordner.“ Das Unternehmen ist auf

Zaunanlagen aus Metall und Holz, Türen, Tore, Treppen, Geländer und Fenstergitter inklusive Schweißtechnik und Montage spezialisiert. Zu den Auftraggebern gehört – neben Kommunen und Betrieben aus der Region – auch eine große Baumarktkette. „Für den Marktbetreiber haben wir schon Neu- und Umbauten in Goslar, Braunschweig, Hamburg und im Taunus begleitet“, erzählt Joseph, der seinen

Betrieb 2003 gegründet hat. Anfang 2015 kam eine Anfrage für einen Marktumbau im luxemburgischen Bettemburg – dort sollte eine vier Meter hohe Zaunanlage mit Schiebetor errichtet werden. „Das kriegen wir hin“, so die spontane Reaktion des 53-jährigen. Dabei habe er zwar an logistische Herausforderungen, nicht aber an bürokratische Hürden gedacht. „Wir waren schon mal in Ungarn tätig, da gab es keine Probleme“, sagt der gelernte Metallbauer. Für die Arbeiten in Luxemburg mussten jede Menge Genehmigungen eingeholt und Bescheinigungen beantragt werden. Für die Rechnungsstellung brauchte der Betrieb zudem eine Umsatzsteueridentifikationsnummer vom Finanzamt Luxemburg.

Jetzt – rund ein Jahr später – sind Joseph und sein 22-köpfiges Team um eine Erfahrung reicher. „Wir hatten vieles nicht auf dem Schirm“, sagt der Firmenchef. Aber dennoch: „Die kaufmännischen Mitarbeiterinnen haben alle Hebel in Bewegung gesetzt, um die Formalitäten rechtzeitig in trockene Tücher zu bekommen.“ Alles in allem sei es ein lohnender Auftrag gewesen. Vor Ort in Bettemburg waren zwei bis vier Handwerker jeweils 14 Tage am Stück im Einsatz. Was im Vorfeld niemand

geahnt hat: „Im Sommer mussten wir unsere Arbeiten für drei Wochen unterbrechen – da sind dort Bauferien“, so Joseph. Dem Engagement der Handwerker sei es zu verdanken, dass die Baustelle trotzdem pünktlich fertiggestellt werden konnte. Und wie steht er zu weiteren Auslandsaufträgen? „Kein Problem, jetzt wissen wir ja, was zu tun ist“, so sein Fazit.

» Im Sommer mussten wir unsere Arbeiten für drei Wochen unterbrechen – da sind dort Bauferien. «

#### M&M GmbH P.O.H.L.

Betriebssitz: Salzgitter

Betriebsgröße: 22 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Metallbau

Internet: m-m-pohl.de

## Gut vorbereitet für Aufträge in Luxemburg

Handwerksunternehmen, die in Luxemburg Arbeiten ausführen wollen, müssen verschiedene rechtliche Voraussetzungen beachten. Hierzu zählen grundsätzlich:

- Nachweis ihrer Tätigkeit beim Wirtschaftsministerium.
- Anmeldung beim dortigen Finanzamt mit Zuteilung einer lux. MwSt.-Id.-Nr. für die Rechnungsstellung. Der Mehrwertsteuersatz liegt bei 17 %.
- Arbeitnehmerentsendegesetz: Zurverfügungstellung von Unterlagen sowie Meldung der Tätigkeiten an die Gewerbeaufsicht (Inspection du Travail et des Mines).

Für die Dienstleistungserbringung im Ausland empfehlen wir eine – gern auch persönliche – Beratung. Für eine Vielzahl von europäischen Staaten stehen spezielle Leitfäden zur Verfügung.



## Trockene Luft für Schweizer Batterien

England, Irland, Island – Schlossermeister Bernhard Lubetzky war beruflich schon in vielen Ländern unterwegs. Jetzt hat es ihn in die Schweiz verschlagen.

Bernhard Lubetzky aus Buchholz in der Nordheide ist für seine Kunden in ganz Deutschland und manchmal auch darüber hinaus tätig. Als er kürzlich den Auftrag für die Installation eines Luftentfeuchters in der Schweiz erhielt, überlegte der Schlossermeister nicht lange. „Bei anderen Auslandseinsätzen hielt sich der Aufwand in Grenzen, deshalb habe ich mich nicht mit den Anforderungen für die Schweiz

befasst“, gesteht er. So gut die Konditionen für das Handwerk in dem Nicht-EU-Land sind – das Durchführen eines Auftrags erfordert einen gewissen administrativen Aufwand. Das merkte Lubetzky schnell, als er sich Unterstützung bei der Handwerkskammer holte. Außenwirtschaftsberater Matthias Reichert versorgte ihn mit Merkblättern und gab Hilfestellung. Unternehmen müssen nicht nur einen höhe-

ren Stundensatz kalkulieren, sondern auch eine Kautionsversicherung abschließen. Hinzu kommen eine Online-Anmeldung, das Erstellen einer Liste mit Berufsausrüstung und eine Auftragsbeschreibung.

„In Ittingen wollten wir zu dritt Teile einer Klimaanlage bei einem Batteriehersteller installieren“, sagt Lubetzky. Das Unternehmen hatte hierzu den Klimaspezialisten Munster aus Hamburg beauftragt, mit dem die Schlosserei Lubetzky seit über 30 Jahren zusammenarbeitet. Doch bevor das Team in die Schweiz aufbrechen konnte, galt es, jede Menge Bürokratie zu erledigen. „Wir sind ein kleiner Betrieb, deshalb mache ich das selbst. Das ist nicht einfach!“, sagt Lubetzky lachend. Die vielen Unterlagen hätten ihn dann aber doch an seine Grenzen gebracht. „Ich war froh, dass die Kammer mir geholfen hat.“

Letztlich legte Bernhard Lubetzky eine Punktlandung hin: Alle Unterlagen waren rechtzeitig da und nachdem die Vignette am Transporter klebte, stand der Durchführung des Auftrags nichts mehr im Wege. Kaum hatte der Dreimann-Betrieb die Arbeit in der Schweiz aufgenommen, erschien die Zentrale Paritätische Kommission (ZPK) zur Prüfung. „Kein Problem, wir waren auf alles vorbereitet“, sagt Lubetzky. In einem separaten Ordner hatte er alle Unterlagen abgeheftet. Schweizer Pünktlichkeit und

deutsche Gründlichkeit – die Kontrolleure der ZPK waren höchst zufrieden und bestätigten dem Schlossermeister sogar schriftlich, dass alle Arbeits- und Lohnbedingungen eingehalten wurden. Unterm Strich ein rundum erfolgreicher Auslandseinsatz für Lubetzky und sein Team. Wer weiß, wo sein Auftraggeber ihn das nächste Mal hinschickt. Bedarf für saubere, trockene Luft gibt es fast überall.

**Unternehmen müssen nicht nur einen höheren Stundensatz kalkulieren, sondern auch eine Kautionsversicherung abschließen.**

---

#### Metallbau Lubetzky

---

Betriebssitz: Buchholz

Betriebsgröße: 3 Mitarbeiter

Handwerk: Metallbau

Internet: metallbau-lubetzky.de

---

### Vollzugskosten beachten

Für die Durchführung der Kontrolle durch die Zentrale Paritätische Kommission erhebt die Zentrale Inkassostelle Schweiz (ZIS) Vollzugskosten. Die Höhe richtet sich nach der Zahl der gemeldeten Arbeitnehmer und der Dauer des Aufenthalts. Im

Falle der Schlosserei Lubetzky berechnete die ZIS für die beiden Gesellen 325 Schweizer Franken (rund 300 €). Die Rechnung erhielt der Unternehmer allerdings erst vier Monate später.



# International erfolgreich mit Schaltschränken für Müll

Die Firma Westphal Elektrik aus Celle hat mit ihren Schaltschränken für moderne Müllsortieranlagen auch im Ausland viel zu tun. Ein Auftrag in Norwegen wurde gerade erfolgreich abgewickelt.

Überall dort, wo moderne Müllsortieranlagen gebaut werden, da ist auch Westphal Elektrik aus Celle nicht weit. Als Spezialist sorgt die Firma mit ihren Elektroschaltschränken dafür, dass die Anlagen reibungslos funktionieren. Jetzt hat das Unternehmen einen Großauftrag in Norwegen erfolgreich abgewickelt.

Etwa 200.000 Einwohner hat die norwegische Stadt Trondheim, den international erfolgreichen Fußballverein Rosenborg Trondheim und eine große Skisprungschanze – und seit Neuestem auch eine Recyclinganlage, die dank deutschem Know-how den Müll jetzt wie am Schnürchen sortiert. Rund drei Monate lang

hat Firmenchef Helmut Helms mit seinen Mitarbeitern hierzu die Anlage neu verkabelt und dafür gesorgt, dass die vielen verschiedenen Rollbänder, Trommeln und Walzen reibungslos miteinander arbeiten. Per Fernwartung kann er jetzt von Celle aus auf das System zugreifen und einzelne Parameter verändern. „Das Besondere bei diesem Auftrag war, dass es im Grunde keine neue Anlage ist, denn gebaut wurde sie schon 2011“, sagt Helms.

Allerdings lief die Gewerbemüllsortieranlage, die im Normalfall einen Durchsatz von 20 bis 25 Tonnen Müll pro Stunde hat, nie richtig rund, weshalb der Betreiber einen Anlagenbauer

aus Bergisch-Gladbach mit der Generalüberholung beauftragte und Westphal Elektrik für die Elektroinstallation mit ins Boot holte. Weil Teile der bisherigen Anlage übernommen wurden, war jedoch nicht klar, wie alte und neue Teile im Zusammenspiel funktionieren würden. Und tatsächlich gab es zunächst Probleme mit einer Siebtrommel. „Die Anlage stand einige Monate komplett still, da liegt es in der Natur der Sache, dass nicht alles sofort rund läuft“, erklärt Helms.

Rund 300 Anlagen hat die Firma Westphal Elektrik bereits weltweit in Betrieb genommen, die Einsatzorte reichen von Singapur bis Aserbaidshan. Und weil die Verwertung von Müll inzwischen auch ein lukratives Geschäft ist, verwundert es nicht, dass das Celler Unternehmen gut gebucht ist. Schwierigkeiten hat Helmut Helms hin und wieder, das richtige Personal zu finden. „Wir sind viel unterwegs, entsprechend müssen unsere Mitarbeiter auch bereit sein, auf Montage zu arbeiten“, sagt Helms. Vorinstalliert werden die großen Schaltschränke in der Regel in der heimischen Werkstatt und dann per Spedition zu den Anlagen gebracht.

Gleichwohl die Celler Elektrotechnik-Spezialisten schon in vielen Ländern im Einsatz waren, Norwegen war ein bisschen Neuland. Denn das Land ist kein EU-Mitglied, entsprechend galt es auch einige wichtige Details bei der Anmeldung zu berücksichtigen. „Für die

Umsetzung eines Auftrags vor Ort braucht man in Norwegen einen Fiskalvertreter, der quasi als verlängerter Arm des Unternehmens die steuerlichen Dinge abwickelt“, erläutert Helms, der sich vorab vom Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammer beraten ließ. Überraschend für Helms war, dass, gleichwohl die Firma umfangreiche Elektroarbeiten durchführte, sie nach Rücksprache keine Elektro-Zulassung vor Ort benötigte. „Hintergrund ist, dass wir bei unseren Arbeiten nicht direkt ins dortige Stromnetz gegangen sind und keine Schaltvorgänge durchgeführt haben“, sagt Helms, der dafür eigens mit der norwegischen Elektrobehörde DSB telefonierte. Grundsätzlich jedoch gilt auch für Norwegen, dass Elektro-Betriebe eine Zulassung für die Durchführung ihrer Arbeit benötigen.

Der Celler Unternehmer hat seine Arbeiten in Norwegen inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Derweil bereitet Helms schon die nächste Montage vor: Neues Land, neuer Auftrag, neuer Müll.

---

#### Westphal Elektrik GmbH

---

Betriebssitz: Celle

Betriebsgröße: 9 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Elektrotechnik

Internet: [westphal-elektrik.de](http://westphal-elektrik.de)

---

## Service Center for Foreign Workers in Norwegen

Die „Service Center for Foreign Workers“ ermöglichen es ausländischen Arbeitnehmern, alle offiziellen Registrierungen bei einer einzigen Anlaufstelle effizient und zeitsparend abzuwickeln. Hier arbeiten die Arbeitssicherheitsbehörde, Polizei, Finanzamt und Einwanderungsbehörde zusammen. Man kann dort z. B. die benötigte Per-

sonennummer (d-nummer) beantragen, die Steuerregistrierung vornehmen sowie Informationen zum Bauausweis (HMS-kort) oder zu den Arbeitsbedingungen erfragen. Service Center for Foreign Workers gibt es in allen größeren Städten Norwegens – Oslo, Stavanger, Bergen, Trondheim, Kirkenes: [www.sua.no](http://www.sua.no)



# Man darf keine Berührungsängste haben

In der Wirtschaftskrise ab 2008 gingen Axel Prokot die Aufträge aus. So wurde er mehr und mehr im Ausland tätig. Und macht seitdem sehr unterschiedliche Erfahrungen.

Schon in den 90er Jahren hat Axel Prokot – damals noch als angestellter Energieanlagenelektroniker – Auslandserfahrungen gesammelt und diese Zeit absolut positiv in Erinnerung. Die Offenheit für Abenteuer sowie andere Menschen und Kulturen hat sicherlich geholfen, als er schließlich als Unternehmer im Kabel- und Leitungsbau die Möglichkeit bekam, im Ausland Aufträge zu bearbeiten.

„Da habe ich zugegriffen, zumal die Auftragslage in Deutschland ab 2008 wegen der internationalen Wirtschaftskrise sehr mau war“, erläutert Prokot. Für deutsche und internationale Energie- und Industriekonzerne hatte er mit seinem 36-köpfigen Team bereits in Deutschland „dicke Kabel gezogen“, seit 2008 ist er für sie zunehmend im Ausland für die Bauleitung und Qualitätskontrolle großer Projekte, Logistik und das gesamte Kabelmanagement für Kraftwerke aller Art zuständig.

„Jedes Land hat seine eigenen Herausforderungen und Vorschriften, die man mit einem gewissen Mut zum Risiko abarbeiten muss“, ist der Unternehmer aus Hannover überzeugt. Das geht mal besser – so wie in Dänemark, Holland oder Belgien, wo man sich vor zehn Jahren noch nicht steuerlich registrieren lassen musste, und mal schlechter – so wie 2014 in Indonesien, weil die deutschen Steuerbehörden keine Auskunft geben konnten und die Kommunikation mit den dortigen Behörden quasi unmöglich war.

Neben den steuerlichen Vorschriften und fachlichen Normen, die es zu beachten gilt, war für Prokot in Frankreich beispielsweise die 35-Stunden-Woche eine große Herausforderung für die Personaleinsatzplanung. Sie gilt auch für ausländische Arbeiter und wird streng kontrolliert. Ein machbares Arbeitszeitmodell musste mit den französischen Behörden abgestimmt werden – nicht zuletzt auch eine sprachliche Schwierigkeit.

„Es sind nicht nur die einzuhaltenden Gesetze, die den Unternehmern manchmal schwer zu schaffen machen. Was oft unterschätzt wird, sind die kulturellen Unterschiede“, weiß

Außenwirtschaftsberaterin Merret Vogt. Wer – so wie Prokot – seine Mitarbeiter für einen langen Zeitraum nach Indonesien und demnächst vielleicht nach Saudi-Arabien schicke, wo sie mit Kollegen aus aller Herren Ländern zusammenarbeiten müssten, der habe eine Fürsorgepflicht, auch was die Gesundheitsvorsorge angehe.

Hat Prokot Tipps für Handwerker, die überlegen im Ausland tätig zu werden? „Man darf keine Berührungängste haben, muss hartnäckig sein und es muss sich wirtschaftlich lohnen, sonst sollte man die Finger davon lassen!“ Außerdem lohne sich auf jeden Fall eine Beratung bei der Handwerkskammer, die zu allen Punkten die richtigen Hinweise und Infos habe.

---

#### Prokot Elektrotechnik

---

Betriebssitz: Hannover

Betriebsgröße: 36 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Elektrotechnik

Internet: [prokot-elektrotechnik.de](http://prokot-elektrotechnik.de)

---

### Auf diese Punkte müssen Sie achten, wenn Sie im Ausland tätig werden wollen

- Vorschriften und Normen: Länderleitfäden gibt es bei der Handwerkskammer. Sie geben einen guten Überblick.
- EU-Bescheinigung: Nachweis über die Berechtigung zur Ausübung der gewerblichen Tätigkeit in Deutschland. Sie wird von der Handwerkskammer ausgestellt.
- Bescheinigung A1: Nachweis der Sozialversicherung in Deutschland. Sie wird von der zuständigen Krankenkasse ausgestellt.
- Anmeldung der zu entsendenden Arbeitnehmer und Tätigkeiten.
- Mindest- und Tariflöhne des Ziellandes sowie Arbeitszeiten müssen eingehalten werden.
- Berufliche Zugangsvoraussetzungen sollten geprüft werden, ggf. ist eine Zulassung erforderlich.
- Rechnungsstellung: Wie hoch ist der Umsatzsteuersatz im Zielland und wer ist Steuerschuldner?



## Mit Webstuhl und japanischer Facebook-Seite

Das Weben gehört zu den ältesten Kulturtechniken der Menschheit. Die traditionell gewebten Produkte vom Rittergut Besenhausen sind insbesondere auf dem japanischen Markt heiß begehrt.

Die Handweberei Rosenwinkel e.V. wurde 1992 aus einer Privatinitiative heraus gegründet und gehört im südniedersächsischen Friedland zu den bekanntesten gemeinnützigen Arbeitgebern für behinderte oder anderweitig geistig oder körperlich eingeschränkte Menschen. Rund 10 Mitarbeiterinnen arbeiten an insgesamt 14 Webstühlen und stellen auf dem ehemaligen Rittergut mit unterschiedlichen Fasern aus dem Pflanzen- und Tierreich eine Vielzahl hochwertig gewebter Produkte her. Der Verkaufshop mit angeschlossenem Café ist ein beliebtes Ausflugsziel und bietet in nahezu allen Größen und Farben Tischdecken, Saunatücher, Plüschtiere, Topflappen, Bettdecken, Kissen und Schals an.

Seit März 2016 ist Telke Reeck Geschäftsführerin. Unter ihrer Leitung entstehen nicht nur regelmäßig neue Produkte, auch der Online-Vertrieb über externe Wiederverkäufer und Seiten in den sozialen Netzwerken wird eifrig vorangetrieben. Aktuell ist auch ein eigener Online-Shop in Planung.

Das Klientel ist laut Reeck genauso bunt wie das Sortiment. Aber nicht nur im Inland überzeugen die Produkte. Länder mit eigener Webtradition, wie Österreich und die Schweiz, gehören seit vielen Jahren zu den Abnehmern und mit den Vereinigten Staaten und Japan unterhält man sehr lebendige Handelsbeziehungen. „Der japanische Markt ist für uns

sehr wichtig. In den Wintermonaten liegt der Exportanteil am Gesamtumsatz nicht selten bei 30 bis 50 Prozent.“ Ein Artikel hat es den Japanerinnen und Japanern besonders angehtan. Es ist der sogenannte Hauch-Schal aus Schafwolle, der in nahezu allen denkbaren Farbkombinationen bestellbar ist. Bei ihm sind blickdichte, feste Elemente und hauchzarte, fast durchsichtige Elemente im Wechsel gewebt. „Er ist filigran und hält trotzdem sehr warm. Das ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal unseres Hauses und entsprechend erfolgreich am Markt“, so Reeck.

Der Kontakt zu den japanischen Wiederverkäufern wird mit einer Facebook-Seite sowie einem Internetauftritt in japanischer Sprache stetig ausgebaut. Die Abwicklung des Exportgeschäfts läuft ohne Probleme, da die Zollgebühren vom Empfänger übernommen werden und zudem kein Währungstausch stattfindet. Der Zoll verlangt auf dem Formular allerdings immer die Angabe über den Inhalt. Auf den Paketen der Handweberei ist daher „handgefertigte Kleidung“ zu lesen. Die Umsatzsteuer wird indes über eine Handelsvertretung abgewickelt. „Letztendlich macht es für uns keinen Unterschied, ob wir einen Lieferschein für München oder Tokio ausstellen“, schlussfolgert die Geschäftsführerin. „Hinzu kommt, dass sich textile Erzeugnisse sehr unkompliziert versenden lassen.“

Einzig allein der geschäftliche Erstkontakt läuft immer ein wenig anders als bei inländischen Vertragsabschlüssen. In der Regel besucht eine japanische Delegation aus Ein-

## » Es beginnt nie sofort mit geschäftlichen Angelegenheiten. «

käufern und Handwerkern Besenhausen, um die Ware vorab zu begutachten.“ Hier ist interkulturelles Feingefühl gefragt. „Es beginnt nie sofort mit geschäftlichen Angelegenheiten“, weiß Reeck. Die Reihenfolge sei klar geregelt:

1. Private Gespräche
2. Gemeinsames Essen (zum Kaffee sollte der Kuchen selbst gebacken sein – schließlich geht es auch beim Geschäft um Handarbeit)
3. Kleine Geschenke werden überreicht
4. Vertragsabschluss
5. Gemeinsame Fotos

### Handweberei Rosenwinkel e. V.

Betriebssitz: Friedland

Betriebsgröße: 11 Mitarbeiterinnen

Handwerk: Weberhandwerk, soziale Einrichtung

Internet: [handweberei-rosenwinkel.de](http://handweberei-rosenwinkel.de)

## „Andere Länder, andere Sitten“

Informieren Sie sich im Vorfeld gut über die kulturellen Besonderheiten des Landes, mit dem Sie Geschäftsbeziehungen aufnehmen wollen. Dies ist mindestens ebenso wichtig wie die Kenntnis der jeweiligen Vorschriften und Gesetze.

Die Reihe „Verhandlungspraxis kompakt“ von Germany Trade & Invest (GTAI) wirft

für eine Vielzahl von Ländern einen kurzen Blick auf die Themen Geschäfts- und Arbeitskultur, Kommunikation, erste Treffen, Ablauf von Geschäftsgesprächen, Geschenke sowie Geschäftsessen und privaten Umgang.

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

→ Verhandlungspraxis kompakt



# Bedruckte und bestickte Ideen für ganz Europa

Mit hochwertigen Bauteilen für andere Unternehmen und innovativen Artikeln für Endverbraucher gehört die INDULA Unternehmensgruppe aus Katlenburg-Lindau zu den echten Global Playern.

Bedruckte T-Shirts, Trinkflaschen, Feuerzeuge, Poster, Autofelgen und bestickte Baseballkappen – jeder, der zum ersten Mal die Produktionsstätte der zwei Geschäftsführer und Brüder Klaus Peter und Romanus Lange betritt, kommt aus dem Staunen nicht heraus.

Die beiden haben aus der anfänglich auf Lackierarbeiten spezialisierten Firma inzwischen eine Unternehmensgruppe mit internationalem Renommee, patentierten Herstellungsverfahren und modernen Produktideen konzipiert. Die handwerkliche Ausbildung beider Geschäftsführer kommt dem Unternehmen gerade dort entgegen, wo Individuallösungen in der Fertigung gefragt sind.

„Wir bedrucken ab einer Stückzahl von einem Artikel. Es ist also egal, ob ein Kunde 5.000 selbst designte Trinkflaschen bestellt oder eben nur eine“, so Klaus Peter Lange.

Das Portfolio der Unternehmensgruppe reicht von Siebdruck über Rundumdruck und Tampondruck, Textilveredelung und Pulverbeschichtung bis hin zu Werbetechnik und sogar Webseitengestaltung. Alle Produktionsverfahren laufen in Handarbeit, da eine vollautomatische Herstellung in puncto Genauigkeit und Gründlichkeit nicht die gewünschten Ergebnisse erzielen würde.

Der nationale und internationale Vertrieb wird über ein Shop-System und zahlreiche Internetseiten abgewickelt. Diese heißen beispielsweise [www.trinkflaschen24.de](http://www.trinkflaschen24.de) und laden Käufer dazu ein, sich ihre ganz individuelle Flasche, inklusive eigenem Slogan, Grafiken oder Fotos zu erstellen.

„Nicht nur Unternehmen, die ihre Werbemittel bei uns bedrucken lassen, finden den Weg auf die Seiten. Privatkunden, die ihr Hochzeitsfoto auf einer Flasche verewigen möchten oder die einfach eine ausgefallene Geschenkidee suchen, gehören ebenfalls dazu“, berichtet Romanus Lange.

Auch im europäischen Ausland finden die Produkte reißenden Absatz. „Der Renner sind zurzeit entweder bedruckte oder bestickte Baseballkappen. Wie die Produkte aus unseren anderen Shops beflügeln sie das Bedürfnis der Kunden, etwas Einzigartiges zu besitzen“, findet Klaus Peter Lange.

Der Exportanteil der INDULA Shopsysteme liegt bei rund 30 Prozent. Der prozentuale Anteil der lackierten und bedruckten Bauteile, die andere Unternehmen in Auftrag geben, ist ähnlich hoch. Diesbezüglich haben beide zum Beispiel schon über einen französischen Zwischenhändler die kompletten Sitzmöbel einer großen Fast-Food-Kette gestaltet. Und zwar für jede einzelne Filiale in Deutschland!

Gerade bei den Firmenkontakten ist es immer wieder die Verzollung der Ware, die die Brüder als Herausforderung empfinden. Da beide allerdings lieber an neuen Produktideen feilen oder die Produktion überwachen, lassen sie diesen Verwaltungsakt gern von externen Firmen erledigen. „Da kommen plötzlich Schriftstücke ins Haus, die heißen Gelangensbestätigung. Ein Belegnachweis, der sicherstellen soll, dass steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen von Unternehmen im Geltungsbereich des deutschen Umsatzsteuergesetzes im EU-Ausland tatsächlich angekommen sind.“, sagt Klaus Peter Lange lachend. Ein reiner Verwaltungsakt eben. Kommende Woche haben beide geschäftlichen Besuch aus den USA, Brasilien und der Schweiz. Es geht um einen großen Auftrag und wieder um ein patentiertes Verfahren, das die Kunden nur hier, im Landkreis Northeim, bekommen. Spätestens jetzt glaubt man es beiden: Sie haben sicherlich für vieles Zeit – aber nicht für Gelangensbestätigungen.

---

#### INDULA GmbH

---

Betriebssitz: Katlenburg/Lindau

---

Betriebsgröße: 81 Mitarbeiter/innen

---

Handwerk: Siebdruckerei, Lackiererei, Textilveredlung

---

Internet: [indula.de](http://indula.de)

---

## USt-ID-Nummer des Kunden überprüfen!

Die Rechnung muss neben den üblichen Angaben beide USt-ID-Nummern – vom Rechnungsempfänger sowie vom Rechnungssteller – enthalten. So kann das Finanzamt im Empfängerland feststellen, ob der Käufer die nationale Umsatzsteuer für den Erwerb gezahlt hat.

Sie sollten stets die USt-ID-Nr. Ihres Geschäftspartners überprüfen. Dies kön-

nen Sie durch eine qualifizierte Abfrage beim Bundeszentralamt für Steuern unter <http://evatr.bff-online.de/eVatR/>. Wurde keine Überprüfung durchgeführt, können Sie im Zweifelsfall in Haftung genommen werden und müssen dann ggf. die Umsatzsteuer inklusive Zinsen nachzahlen.



# Schmiedequalität weltweit gefragt

Die Friesische Verschleißtechnik beliefert den Weltmarkt im Schwermaschinenbau. Buchsen und Bolzen aus Uplengen wurden auch beim Bau der „Palm Islands“ in Dubai verwendet.

Mit Zangen nehmen die Handwerker glühenden Stahl aus den Öfen und klemmen sie in Maschinenvorrichtungen. Dort werden sie mit tonnenschwerer Last in Form gepresst. Mit einer Schiede, wie man sie von früher kennt, hat das nicht mehr viel zu tun. Auch Fotos dürfen nicht gemacht werden. „Viele wollen hinter das Geheimnis unserer Schmiedefertigkeiten kommen und die Maschinen nachbauen“, berichtet Geschäftsführer Thomas Stracke von den Versuchen der ausländischen Konkurrenz während Betriebsbesichtigungen, Firmeninformationen zu sammeln.

Die Friesische Verschleißtechnik in Jübberde (Kreis Leer) hat sich auf die Fertigung von geschmiedeten Gleitlagern und Verschleißteilen für die weltweite Förderungstechnik und Recycling-Industrie spezialisiert.

Im Büro von Thomas Stracke zeigen Bilder gigantische Schaufelradbagger im Braunkohle-Tagebau oder Nassbagger und Spezialschiffe, die Gestein aus Flüssen oder Hafenbecken aufnehmen. In Projekten wie „Palm Islands“ oder „The World Islands“ von Dubai, der Flughafen von Hongkong, der ins Meer gebaut wurde, oder der Suezkanal in Ägypten sind die Kunden zu finden. Eben überall dort, wo

riesige Landmassen bewegt werden. „Die Spezialschiffe können zwischen 7.500 bis 40.000 Kubikmeter Sand aufnehmen“, umschreibt der Maschinenbautechniker die Größendimensionen der Schwerlastindustrie. Die riesigen Baggerschaufeln im Braunkohle-Abbau nehmen bis zu 80 Kubikmeter Gestein auf. „Im Vergleich dazu kann ein herkömmlicher LKW zehn bis zwölf Kubikmeter laden“, erklärt er weiter.

Tag für Tag bewegen diese Förder-Geräte schweres Material. Auf den Maschinenteilen lasten zehntausende Tonnen Gewicht und sie sind extremen Verschleißkräften ausgesetzt. Genau hier finden die Gleitlager sowie Buchsen, Bolzen und Ersatzteile von dem ostfriesischen Unternehmen ihre Abnehmer. Permanent wird an der Schmiedekunst in einer kleinen Forschungsabteilung gefeilt. Ein Physiker und ein Werkstoffprüfer erforschen in einem Labor Eigenschaften und Qualität des Stahls.

Geliefert wird rund um den Globus in Länder wie Malaysia, Pakistan, Polen, Bulgarien, Griechenland, Tschechien, Rumänien oder Serbien. Seit kurzem zählt auch ein Bergbaukonzern in Chile zum Auftraggeber. „Das hat bei uns derzeit Priorität“, erklärt Stracke. Er erhofft sich, über den Kontakt auch in Nachbarländer Fuß zu fassen. Außerdem soll der US-amerikanische Markt erschlossen werden. Allerdings gilt es, noch einige Hürden zu meistern. Politische Einflussfaktoren zählen dazu, ebenso

wie Mentalitätsunterschiede oder schwierige Transportaufwände. „Es reicht nicht aus, die Sprache zu beherrschen. Man braucht auch jede Menge Erfahrung und ein gutes Netzwerk“, erzählt der Geschäftsführer.

Das größte Problem sei, an die Auftraggeber heranzukommen. Einstiegshürden in China, Australien oder Russland konnten nicht überwunden werden. Einige wenige große Hersteller-Konzerne der Schwerlastindustrie, die sich den Weltmarkt aufteilen, sind nicht bereit, mit Stracke zu kooperieren. So setzt er auf Klinkenputzen durch Vertriebspartner. Auch bei Online-Ausschreibungen, die sich preislich unterbieten, wird mitgeboten „soweit wir es vertreten können“. Am Ende, so ist sich Stracke sicher, werde sich die Handwerksqualität am Markt durchsetzen. „Und meines Erachtens sind wir weltweit die Einzigen, die die Produkte schmiedetechnisch so hochwertig herstellen können.“

#### Friesische Verschleißtechnik GmbH

Betriebssitz: Uplengen

Betriebsgröße: 12 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Herstellung und Vertrieb von Gleitlagern, Büchsen und sonstigen Verschleißteilen

Internet: [fvt-gmbh.de](http://fvt-gmbh.de)



## Wege zur Kundenakquise

- Messen: Auswahl geeigneter Messen über [www.auma.de](http://www.auma.de). Informieren Sie sich auch über das Messförderungprogramm des Landes Niedersachsen und des Bundes.
- Kooperationsdatenbanken: z.B. Europäische Kooperationsplattform des Enterprise Europe Network, [www.nds.enterprise-europe-germany.de](http://www.nds.enterprise-europe-germany.de)
- Geschäftspartnervermittlung: z. B. über die deutschen Auslands-handelskammern, [www.ahk.de](http://www.ahk.de)
- Unternehmerreisen und Kooperationsbörsen
- Internationale Ausschreibungen: Informationen z. B. über [www.gtai.de](http://www.gtai.de)
- Handelsvertreter: [www.cdh.de](http://www.cdh.de)



## Einsatzbereit für ein zweites Fahrzeugleben

Dirks Defence & Security setzt u.a. auf die Generalüberholung von Bundeswehrfahrzeugen. Mit Erfolg. Die Tanker, Transporter und Löschfahrzeuge sind weltweit gefragt.

Geschäftsführer Dr. Patrick Neuhaus steht vor einem kleinen fast viereckigen Kettenfahrzeug mit Tarnmuster, schwarzen Rußspuren und geplatzen Scheiben. Es ist ausgebrannt. „Das schlachten die Mechaniker noch für die Ersatzteile aus“, sagt er auf einem Rundgang durch die Hallen der Emders Anlagen- und Fahrzeugtechnik (EAFT), dem Emders Werk der Dirks Defence & Security. Gleich daneben steht der generalüberholte weiß lackierte Vergleich. Das Transportfahrzeug „Husky BV 206 D“ ist eines

von mehreren Haggglunds, die an eine ausländische Streitkraft ausgeliefert werden. Die Schneekettengespanne sind komplett generalüberholt und mit einem neuen Motor ausgestattet. Sie werden im schwierigen Gelände wie im Gebirge für den Transport von Personal und als Rettungsfahrzeuge eingesetzt.

Ein Auftrag, der typisch für Dirks Defence & Security ist. „Wir machen die Fahrzeuge für einen zweiten Lebenszyklus wieder einsatz-

bereit“, erklärt Neuhaus diese Kernkompetenz des Unternehmens, LKW, Transportpanzer und Co. aufzubereiten. Neben einer Scania-Vertragswerkstatt und einem Angebot für kommunale Fuhrparks ist Dirks Defence & Security seit über 50 Jahren Partner der Bundeswehr und Nato. „Wir sind die qualifizierte Werkbank der Bundeswehr-Instandsetzungsgruppe“, betont Neuhaus. Das Unternehmen bietet Nutzungsdauerverlängerungen (Refurbishment), Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten, Reparaturen und weltweiten Service an. „‘Refurbishment in Germany‘ ist ein Qualitätsversprechen. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal“, hebt Neuhaus hervor.

In den Tochterwerken Emden, Geestland (bei Bremerhaven) und Tallinn (Estland) bieten die 250 Mitarbeiter ihren Service weltweit entlang der logistischen Kette an, vom Ersatzteilemanagement über die Einlagerung von Material bis hin zur Unterstützung militärischer Verlegeteoperationen. Auch Schulungen vor Ort werden angeboten. Rund 40 Mitarbeiter sind im Außendienst als „Flying Technicians“ unterwegs, in Deutschland aber auch in Afghanistan.

Zu Dirks Defence & Security zählt unter anderem ein Ableger in Estland, die Baltic Defence & Technology in Tallinn. Dorthin werden demnächst rund 100 Militär-LKW an die estnischen Streitkräfte ausgeliefert. Nach Nord- und Westafrika werden Ersatzteilpakete für staatliche LKW-Flotten verschifft. „Der Export ist für uns ein großes Zukunftsthema“, erklärt der Geschäftsführer.

Die aufbereiteten Fahrzeuge sind im Ausland gefragt. Laut Neuhaus wird die deutsche Fahrzeugqualität hoch geschätzt, aber die zunehmende technische Komplexität gefürchtet. Ein Fahrzeug mit aktuellem Euro-6-Motor ist in vielen Ländern kaum instandsetzbar. Allerdings ist auch auf den Folgemärkten klar, dass „gekauft wie gesehen“ den professionellen Betrieb von LKW kaum ermöglicht. Am Ende des ersten Lebenszyklus ist daher der Austausch aller wesentlichen Verschleißteile erforderlich. „Nach unserem Refurbishment ist der zuverlässige Betrieb der Fahrzeuge für viele weitere Jahre gewährleistet“, so Neuhaus.



#### Emder Anlagen- und Fahrzeugtechnik GmbH (EAFT)

|                |                              |
|----------------|------------------------------|
| Betriebssitz:  | Emden                        |
| Betriebsgröße: | 120 Mitarbeiter/innen        |
| Handwerk:      | Anlagen- und Fahrzeugtechnik |
| Internet:      | eaft.de                      |

## Reise- und Sicherheitshinweise

Das Auswärtige Amt stellt auf seiner Internetseite Reise- und Sicherheitshinweise zu einzelnen Ländern bereit. Hier finden Sie Informationen u.a. über die Einreisebestimmungen eines Landes, medizinische Hinweise, straf- oder zollrechtliche

Besonderheiten. Die Sicherheitshinweise machen auf besondere Risiken für Reisende aufmerksam. Sie können auch Empfehlungen enthalten, auf Reisen zu verzichten oder sie einzuschränken.  
www.auswaertiges-amt.de



# Im Ausland zählt die Qualität, weniger der Preis

Reitel ist seit mehr als 30 Jahren Spezialist für moderne und innovative Dentalgeräte. Das Unternehmen vermarktet die internationalen Produkte „Made in Germany“ und berichtet von seinen Erfahrungen.

Die Reitel Feinwerktechnik GmbH aus Bad Essen entwickelt und produziert moderne und innovative Labor- und Praxisgeräte für die Dentalbranche sowie Maschinen für weitere Anwendungen in der Schmuckindustrie, Sterilisationsabteilungen, Restauration und weiteren Industrien. Beliefert werden Kunden in über 60 Ländern weltweit. Herausragendes Merkmal ist das Manufaktur-Design der Geräte – Gehäuse aus hochwertigem Edelstahl. Das Produktportfolio umfasst neben Sand- und Dampfstrahlern, Schleif- und Poliergeräten, Gießgeräten und Öfen auch modernste Planungs- und Fertigungsgeräte für die computerunterstützte Herstellung (CAD/CAM) von Zahnersatz.

Für Reitel ist das Label „Made in Germany“ die beste Werbung. „Im Ausland sind unsere Produkte aufgrund der hohen Qualität sehr nachgefragt. Auch unsere eingekauften Komponenten sind von hoher Qualität und kommen häufig aus Deutschland. Die lange Lebensdauer unserer hochpreisigen, handwerklich anspruchsvollen Labortechnik können wir sonst nicht gewährleisten“, erklärt Firmenchef Daniel Reitel. „Die Dentaltechnik ist dabei ein Nischenmarkt, in dem ein niedriger Bedarf pro Gerät die Regel ist. Durch die weltweiten Verkaufsaktivitäten erhöhen wir die Stückzahlen.“

Auch eine große Mitarbeiterbindung ist für Reitel wichtig, denn das Spezialwissen der Belegschaft ist das Kapital des Betriebes. Reitel: „Wir unterstützen daher unsere Leute bei jeglicher Form der Weiterbildung, beispielsweise auch bei den Meisterlehrgängen der Handwerkskammer.“

Besonders aktiv ist Reitel in Mitteleuropa, aber auch der arabische Raum gehört zu den wichtigen Märkten für Reitel. Dort sei das Interesse an hochwertigen Produkten „Made in Germany“ sehr groß und das Vertrauen besonders ausgeprägt. Über Handelspartner ist das Unternehmen auch in weiteren Ländern der Welt vertreten und z. B. in Australien und Asien sehr aktiv. Die zu erzielenden Umsatz- und Gewinnchancen senken die Abhängigkeit von einzelnen Märkten oder Produkten.

Dennoch ist nicht alles perfekt. Im Exportgeschäft hat Reitel mit einer Reihe von Herausforderungen zu kämpfen. „Export ist nicht einfach nur so mal raus!“, weiß eine Mitarbeiterin dazu. Neben Zollvorschriften und der Steuergesetzgebung eines jeden Landes gilt es auch weitere Besonderheiten zu beachten. Neben einfachen Dingen wie unterschiedlichen Stromstärken und Spannungen sowie Steckern sind in einigen Ländern auch Zertifikate zu beantragen und Registrierungen vorzunehmen. Dieses alles ist laufend zu aktualisieren, auf dem aktu-

ellen Stand zu halten und künftigen Anforderungen anzupassen. Aufwendig ist auch die sogenannte Exportkontrolle. So muss vor jedem Kundenkontakt geprüft werden, ob z. B. der Geschäftspartner auf einer Sanktionsliste steht und daher nicht beliefert werden darf (Stichwort: Terrorfinanzierung). Auch Ausfuhrbeschränkungen für Produkte, z. B. Dual-Use-Güter existieren und für Ersatzteile können andere Vorschriften zum Tragen kommen. Weitere Ausfuhrbeschränkungen/Embargos gegen Länder (z. B. Russland, Iran, Syrien) bestehen und müssen beachtet werden.

Aber auch interkulturelle Unterschiede der Geschäftspartner bei Telefonaten, E-Mail oder Besuchen sind nicht zu vernachlässigen. Darüber hinaus sind die Zahlungen der verkauften Produkte sicher zu stellen. Unter Beachtung vieler solcher Aspekte präsentiert sich Reitel bereits seit vielen Jahren erfolgreich im internationalen Geschäft und baut die Exportquote weiter aus.

#### Reitel Feinwerktechnik GmbH

Betriebssitz: Bad Essen

Betriebsgröße: 30 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Feinwerktechnik

Internet: reitel.com



## Zahlungssicherung im Auslandsgeschäft

- Ideal ist es, Vorkasse oder Anzahlungen in möglichst großer Höhe zu vereinbaren.
- Im Kaufvertrag kann das (Dokumenten-) Akkreditiv als Zahlungsbedingung vereinbart werden. Der Importeur muss das Akkreditiv bei seiner Bank eröffnen. Die Zahlung des Kaufpreises wird nun durch die Bank gegen Vorlage bestimmter Dokumente garantiert.
- Mit Exportkreditversicherungen des Bundes (Hermesdeckungen) können

deutsche Exporteure ihre Käufer- und Länderrisiken aus Exportgeschäften absichern:

[www.eulerhermes-versichert.de](http://www.eulerhermes-versichert.de)

- Führen Sie eine Bonitätsprüfung Ihres Kunden oder Partners durch – dabei helfen Ihnen die deutschen Auslandshandelskammern ([www.ahk.de](http://www.ahk.de)), Ihre Hausbank oder Wirtschaftsauskunfteien (z. B. Creditreform, Coface, Bisnode AB).



# Lokal gemacht, global verkauft

Seit Unternehmensgründung ist die Rolf Krebs GmbH überregional tätig. Seit vielen Jahren folgt der Raumausstatter seinen Kunden auch ins Ausland. Oft sind es international agierende Hotelketten.

Die Rolf Krebs GmbH gehört mit ihren 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den großen Textil-Inneneinrichtern Deutschlands. Sie realisiert unverwechselbare und individuelle Raumkonzepte im Objektbereich für Hotellerie, Krankenhaus und Seniorenheime. Der Fokus liegt nicht in Komplettseinrichtungen, sondern ist auf Teilbereiche ausgerichtet und bietet so eine hohe Fertigungstiefe. Krebs ist spezialisiert auf „Soft-Produkte“ wie Gardinen, Kissen, Bettüberwürfe und Sonnen-

schutzsysteme; alles hand- und maßgefertigt. Mittlerweile wird rund 70 % des Auftragsvolumens im Bereich der Hotellerie generiert. Der Exportanteil liegt bei über 50 %.

Der Bissendorfer Raumausstatter Rolf Krebs ist schon länger international aktiv. Der Gang über die Grenzen war für ihn ein natürlicher Prozess. „Wir waren von Anfang an überregional orientiert“, so Geschäftsführer Carsten Krebs. Mit den Kunden sei man zunächst in

Deutschland gewachsen. Doch wesentliche Kunden sind international tätig und wünschen, dass die Lieferanten folgen. Oft sind es internationale Hotelketten. Logische Folge für Krebs: „Wir exportieren!“

„Wir generieren den größten Teil unseres Umsatzes im Ausland, weil unsere internationalen Kunden von hochpreisiger deutscher Handwerksqualität überzeugt sind. Pünktlichkeit, Problemlösungsfähigkeit und Qualitätsanspruch – diese deutschen Tugenden kommen im Ausland gut an“, hat Carsten Krebs immer wieder erfahren. Daher ist das Anspruchsniveau an die Mitarbeiter entsprechend groß. Fremdsprachen und interkulturelles Management spielen eine große Rolle. In Frankreich beispielsweise dauern Meetings länger, Small Talk und das gemeinsame Mittagessen haben einen hohen Stellenwert – „das muss man erst lernen und sich darauf einstellen“.

Auch eine Reihe bürokratischer Hürden bei der Abwicklung der Exportgeschäfte sind zu nehmen. „Wir haben sogar noch eine Schreibmaschine, die wir für ein einziges Exportformular der Behörden unbedingt brauchen“, schmunzelt Carsten Krebs. Bürokratie wie z.B. der Aufwand für Fiskalvertreter, Ursprungsnachweise

oder Zertifikate ist für kleine Handwerksbetriebe schwieriger zu tragen. Ein Abbau dieser Hürden wäre wünschenswert.

»» **Das Vertrauen der ausländischen Kunden in Qualität „Made in Germany“ ist zudem groß, so dass zumeist auch Vorkasse akzeptiert wird.** ««

Andererseits ist das Arbeiten im Ausland angenehm. So ist das Qualitätsniveau im Ausland oftmals niedriger als in Deutschland, so dass praktisch keine Reklamationen anfallen, sondern mängelfreie Abnahmen die Regel sind. „Das Vertrauen der ausländischen Kunden in Qualität „Made in Germany“ ist zudem groß, so dass zumeist auch Vorkasse akzeptiert wird“, berichtet Carsten Krebs.

#### Rolf Krebs GmbH

Betriebssitz: Bissendorf

Betriebsgröße: 45 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Raumausstatter

Internet: rolfkrebs.de

## Wie wirkt sich die Entsendung auf den Vertrag aus?

Eine Voraussetzung für den Erfolg ist die Belegschaft. Die Mitarbeiter müssen bereit sein, auf Montage zu gehen. Im Idealfall sollte bereits der bestehende Arbeitsvertrag die Möglichkeit der Entsendung des Arbeitnehmers ausdrücklich vorsehen.

Bei einer Entsendedauer von über einem Monat muss der Arbeitgeber zusätzlich schriftlich folgende Bedingungen niederlegen und dem Arbeitnehmer vor dessen

Abreise aushändigen:

- Dauer der Auslandstätigkeit,
- Währung, in der das Arbeitsentgelt ausgezahlt wird,
- mit dem Auslandsaufenthalt verbundenes zusätzliches Entgelt und Sachleistungen,
- Bedingungen für die Rückkehr des Arbeitnehmers.



# Begehrte Klaviere aus Frankreich

Oldenburger Klaviergeschäft importiert und restauriert historische Instrumente.

Klaviere aus der Epoche der Romantik sind zurzeit stark nachgefragt. „Schubert, Chopin und Liszt – die ganzen romantischen Komponisten werden heute wieder gerne in Konzerten gespielt. Optimalerweise auf einem Instrument, das ebenfalls aus dieser Zeit stammt“, erklärt Ulrich Punke, Werkstattleiter und einer der beiden Geschäftsführer von Piano Rosenkranz. Klaviere aus dieser Zeit gibt es jedoch kaum noch in Deutschland. „Dafür muss man schon nach Frankreich fahren, um die Anfragen bedienen zu können“, so Punke. Neben

dem Verkauf neuer Klaviere, dem Service rund um das Instrument, Reparaturarbeiten und Restaurationsaufträgen aus dem In- und Ausland ist der Handel mit historischen Klavieren ein weiteres Standbein des Klaviergeschäfts in der Oldenburger Innenstadt.

Bei der Suche nach den passenden Klavieren hilft ihm heute das Internet. „Das Auslandgeschäft ist durch das Internet nicht unbedingt mehr, aber auf jeden Fall einfacher geworden“, meint Punke. Hat er ein passendes Instru-

ment gefunden, kommen ihm seine Französisch-Kenntnisse zugute: „Man muss in jedem Land, in dem man geschäftlich verkehrt, die Gepflogenheiten kennen. In Frankreich kommt man einfach weiter, wenn man die Landessprache spricht. Außerdem legen die Franzosen viel Wert auf direkten Kontakt – vor allem bei Privatverkäufen.“ Deshalb holt Punke seine Instrumente immer selber ab. Dabei kommen bei manchen Touren schon viertausend Kilometer zusammen. „Diese Fahrten sind immer mit viel Abenteuer und Spaß verbunden. In Frankreich haben wir vom Mittelmeer über die Bretagne bis hin zu den Pyrenäen schon überall Klaviere eingesammelt“, lacht der Klavierbaumeister. Da er meistens Klaviere aus EU-Ländern kauft, ist der Import nach Deutschland unkompliziert. Nur bei Restaurationsaufträgen aus der Schweiz werde es knifflig.

In Oldenburg wird dann in der betriebseigenen Werkstatt Bestandsaufnahme gemacht. „Wir ersetzen zum Beispiel Materialien wie Leder, Tuche oder Filze, die unbrauchbar geworden sind. Auch hier sind wir bei der Bestellung häufig auf das Ausland angewiesen. Bestimmtes Leder gibt es nur aus Italien oder Österreich, einige Tuche kann ich nur aus Kanada beziehen“, erklärt Punke. Bestimmte Restaurationsarbeiten wie zum Beispiel die Neuanfertigung von Verzierungen und das Lackieren werden an ausländische Dienstleister in Polen vergeben. „Wir arbeiten mit zwei Unternehmen schon seit über 20 Jahren zusammen. Die haben dort

die entsprechenden Maschinen und Anlagen und vor allem auch das Know-how. So haben wir die Möglichkeit, mehr Aufträge abzuarbeiten. Denn mit ein bis zwei Restaurationsaufträgen im Jahr wären wir mit unsern acht Angestellten sonst schon ausgelastet“, so Punke. Das habe einerseits mit der steigenden Bürokratielast zu tun, andererseits aber auch damit, dass es in Deutschland einfach zu wenige Klavierbauer gebe. „Der Fachkräftemangel ist bei uns angekommen“ stellt der Geschäftsführer fest „und da müssen wir dann auf die Hilfe des Auslands zurückgreifen.“



#### Piano-Rosenkranz GmbH

Firmensitz: Oldenburg

Betriebsgröße: 8 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Klavierfachgeschäft – Verkauf, Reparatur, Service

Internet: piano-rosenkranz.de

### Was gilt es beim Einkauf von Waren im Ausland (Import) zu klären?

- Welche Zollformalitäten (außerhalb der EU) fallen an?
- Wer muss Umsatzsteuer zahlen?
- Gibt es andere Meldevorschriften?
- Welche Liefer- und Zahlungsbedingungen können vereinbart werden?
- Wie können Liefer-, Qualitäts- oder anderer Probleme geregelt werden?
- Wie gestalte ich einen internationalen Vertrag?
- Muss der ausländische Geschäftspartner bestimmte Normen, Anforderungen an das Produkt erfüllen?



# Ladeneinrichtungen im Luxusformat

Die Wildeshäuser Tischlerei Blömer+Partner GmbH ist für Unternehmen aus dem Luxussegment auf der ganzen Welt unterwegs – eine langjährige und erfolgreiche Kooperation.

Vieles kommt im Leben unverhofft. Dass die mittelständische Tischlerei Blömer+Partner GmbH aus Wildeshausen einmal auf eine langjährige Zusammenarbeit mit der italienischen Schmuckfirma „BVLGARI“ zurückblicken kann, gehört auf jeden Fall dazu. „Wir waren gerade in einem Hamburger Hotel tätig, wo die Geschäftsführer von BVLGARI übernachten haben. Die Qualität unserer Arbeit hat sie wohl so beeindruckt, dass sie Kontakt mit uns aufgenommen haben“, erklärt Michael Blömer,

der gemeinsam mit seinem Vater Clemens Blömer die Geschäfte der Tischlerei führt.

Die Anforderungen des Schmuckherstellers waren zunächst eine Herausforderung. „Beim Ladenbau dieser Art ist heute kaum noch etwas aus Holz – außer vielleicht der Fußboden. Die vorherrschenden Materialien sind Metall und Glas. Die Einzelteile für die neuen Läden werden in Zusammenarbeit mit einem Metallbauer komplett in der Tischlerei gefertigt. Bevor

es dann in die Kisten zum Verladen geht, wird alles einmal aufgebaut. „Wir müssen sichergehen, dass jedes Brett und jeder Rahmen passt und dass wir auch nichts vergessen haben. Wenn wir erstmal in Mexiko sind, dann kann man nicht mal kurz nach Hause fahren, weil etwas fehlt.“

Das war die zweite große Herausforderung bei der Zusammenarbeit, denn die Läden von BVLGARI gibt es nicht nur in Deutschland – die Luxusmarke ist auf der ganzen Welt zu Hause. Also muss auch das Montage-Team von Blömer+Partner die ganze Welt bereisen. „Wir haben schon in Russland, Japan, Frankreich, Mexiko und auf den karibischen Inseln gearbeitet“, berichtet der erfahrene Tischlermeister. „Das bedeutete natürlich auch, dass man sich mit den Gepflogenheiten und den Vorschriften der einzelnen Länder auseinandersetzen muss. Jedes Detail muss vorher geklärt sein.“ Vor allem die Zollvorschriften wurden für Blömer und sein Sekretariat fester Bestandteil des Büroalltags. „Das Zollamt Oldenburg war uns eine große Hilfe. Mit der Zeit haben wir dann Routine bekommen.“

Doch der Zoll sorge auch jetzt immer wieder für böse Überraschungen. „In Mexiko ist es besonders schlimm. Die nehmen da wirklich jeden Zentimeter auseinander. Manchmal dauert es ein bis zwei Wochen, bis unser Spediteur passieren darf, weil Herstellerangaben für Schrauben fehlen. Der Laden muss aber zu einem bestimmten Zeitpunkt fertig aufgebaut sein. Da kommt man dann schon ziemlich in Stress“, erklärt Blömer. Vor Ort gebe es aber immer einen Ansprechpartner vom Auf-

traggeber, sodass zumindest die Sprache kein Hindernis sei. „Trotzdem ist es für meine Monteure natürlich von Vorteil, Englisch sprechen zu können“.

Seitdem der Konzern Louis Vuitton (LVMH) das Unternehmen BVLGARI übernommen hat, muss sich Blömer+Partner bei jedem neuen Laden an einer Ausschreibung beteiligen. „Da kriegen wir leider nicht mehr jeden Zuschlag“, bedauert Blömer die Veränderung in der Unternehmensstruktur. Doch mittlerweile ist die Tischlerei neben nationalen Aufträgen für privaten Innenausbau oder Ladenbau auch noch für weitere internationale Luxusmarken tätig. „Gute Handwerksqualität spricht sich eben rum und das ist gut für uns“, freut sich Blömer.

» Wir haben schon in Russland, Japan, Frankreich, Mexiko und auf den karibischen Inseln gearbeitet. «

---

#### Blömer + Partner GmbH

---

Firmensitz: Wildeshausen

Betriebsgröße: 25 Mitarbeiter/innen

Handwerk: Tischlerei

Internet: [bloemerpartner.de](http://bloemerpartner.de)

---

## Zollabwicklung

Der Zoll ist kompetenter Ansprechpartner für Handwerksbetriebe zu Fragen u.a. zu Ursprungsauskünften, den sog. Zolltarif-

nummern, allgemeinen Zoll-Fragen und laufenden Zollverfahren. Nähere Auskünfte unter [www.zoll.de](http://www.zoll.de)

# Wie wir Ihnen helfen

Entscheidend für den Erfolg im Auslandsgeschäft ist eine gute Vorbereitung. Zunächst einmal heißt es, Informationen sammeln: Was gibt es zu beachten, wenn man im Ausland aktiv werden möchte? Die Handwerksorganisationen helfen Ihnen dabei.



## Handwerk ohne Grenzen

Um Handwerksbetriebe für die Chancen ausländischer Märkte zu sensibilisieren und konkrete Hilfe für den erfolgreichen Einstieg ins Auslandsgeschäft anzubieten, wurde das Projekt „Handwerk ohne Grenzen“ bei der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen mit Unterstützung des Landes Niedersachsen eingerichtet. „Handwerk ohne Grenzen“ arbeitet hierbei eng mit den Beratern der niedersächsischen Handwerkskammern zusammen. Zu den Aufgaben der Leitstelle für Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk – Handwerk ohne Grenzen – gehören:

- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Organisation der Exporttour Handwerk Niedersachsen
- Herausgabe eines Außenwirtschafts-Newsletters
- Durchführung von Informationsveranstaltungen und Webinaren
- Informationen zu Unternehmerreisen, Messen, Gemeinschaftsständen und Kooperationsbörsen
- Informationspakete zu verschiedenen europäischen Ländern
- Betreuung des Beraternetzwerks in der Handwerksorganisation

## Berater- netzwerk

In jeder der sechs niedersächsischen Handwerkskammern steht ein/eine Ansprechpartner/in für Außenwirtschaft zur Verfügung. Sie unterstützen Handwerksbetriebe, die ihre Leistungen oder Produkte im Ausland anbieten möchten oder Geschäftskontakte außerhalb Deutschlands knüpfen wollen mit Erstinformationen u. a. zu folgenden Themen:

- Länderinformationen
- Ausführung von handwerklichen Leistungen im Ausland
- Warenimport und -export
- Finanzierung und Absicherung
- Förderprogramme



### Kontakt

Die Kontaktdaten Ihrer Außenwirtschaftsberater/innen finden Sie auf der Rückseite dieser Broschüre.



## Kostenfreie Beratung

Die Außenwirtschaftsberatungen der Handwerkskammern berät Sie kostenfrei bei der Anbahnung, Vorbereitung und Abwicklung Ihrer internationalen Geschäfte. Sie stellen für viele verschiedene Länder kostenlose Merkblätter und Informationen zur Dienstleistungserbringung bereit und

geben praktische Hinweise bei der Auftragsabwicklung und Hilfestellung bei der Markterschließung. Darüber hinaus bieten sie Veranstaltungen an, die Sie mit den Besonderheiten ausländischer Märkte vertraut machen.

Handwerkskammer Oldenburg  
Theaterwall 32  
26122 Oldenburg

Telefon 0441 232-0  
Fax 0441 232-218  
info@hwk-oldenburg.de  
www.hwk-oldenburg.de

#### **Handwerk ohne Grenzen**

Leitstelle für Außenwirtschaft  
im niedersächsischen Handwerk  
c/o Landesvertretung der  
Handwerkskammern Niedersachsen

Dr. Eva Schmoly  
Telefon 0511 3 80 87-19  
Fax 0511 3 80 87-22  
Ferdinandstraße 3  
30175 Hannover

nh-international@handwerk-LHN.de

- gefördert durch das Land Niedersachsen -

#### **Text**

Dr. Eva Schmoly  
Landesvertretung der Handwerkskammern  
Niedersachsen (LHN)

#### **Gestaltung/Layout**

Torsten Bolhuis, Handwerkskammer  
Braunschweig-Lüneburg-Stade

#### **Stand**

30. Oktober 2017