



Außenwirtschaftsnews – August 2017

Die Themen dieser Ausgabe:

Außenwirtschaftsnews

- Dänemark – Arbeitsschutzgruppe erforderlich
- Dänemark – Bauausweis in Kopenhagen
- Italien – Besonderheiten bei der Entsendung und bei Geschäftskontakten
- Niederlande – Gute Geschäftschancen dank positiver Wirtschaftsentwicklung
- Schweiz – Hohe Bußgelder bei Verkehrsvergehen

Veranstaltungen

- Webinar „Arbeiten in Dänemark“
- Seminar „Kalkulation von Auslandsaufträgen“
- Infoveranstaltung „Einsatz von EU-Subunternehmern in Deutschland“
- International B2B Meetings auf der EMO 2017

Kooperationsgesuche ausländischer Unternehmen



Außenwirtschaftsnews

Dänemark – Arbeitsschutzgruppe erforderlich

Entsendet ein Unternehmen fünf Mitarbeiter länger als 14 Tage auf Baustellen in Dänemark, muss eine Arbeitsschutzorganisation eingerichtet werden. Diese besteht aus einem Mitarbeiter als gewählten Arbeitsschutzvertreter, dem Vorarbeiter und dem Arbeitgeber. Der Arbeitsschutzvertreter muss 22 Stunden



© Kzenon - Fotolia.com

#133315806

geschult werden. Online-Schulungen in deutscher Sprache mit einer vorhergehenden vierstündigen Einweisung in Dänemark sind möglich. Anbieter der Schulungen finden Sie [hier](#).

Quelle: Handwerkskammer Schleswig-Holstein

Dänemark – Bauausweis in Kopenhagen

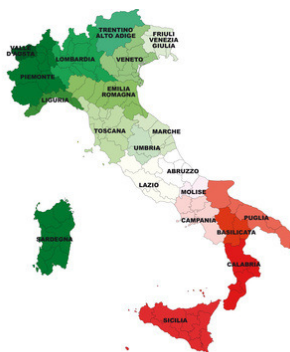
Die Stadtverwaltung Kopenhagens ergreift neue Maßnahmen gegen Sozialdumping und führt einen Bauausweis für Auftragnehmer der Stadt ein. Die neuen Maßnahmen betreffen alle in- und ausländische Unternehmen, die öffentliche Bau- und Renovierungsarbeiten für die Stadt Kopenhagen

durchführen. Außerdem wird ein städtisches Einsatzteam gegründet, das bei Verdacht auf Sozialdumping die Baustellen kontrollieren soll.

Quelle: Handwerkskammer Schleswig-Holstein

Italien – Besonderheiten bei der Entsendung und bei Geschäftskontakten

Bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen deutscher Unternehmen in Italien muss eine Meldung beim Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung über Art der Tätigkeiten, berufliche Qualifikation und vorhandene Versicherungsdeckung erfolgen. Des Weiteren muss eine Meldung beim Ministerium für Arbeit und Soziales hinsichtlich der Arbeitsbedingungen der entsandten Mitarbeiter eingehen. Es ist empfehlenswert, eine Kopie des Meisterbriefes sowie der EU-Bescheinigung bereitzuhalten. Zwingend erforderlich sind die Bescheinigung über den sozialversicherungsrechtlichen Status von entsandten Mitarbeitern, evtl. eine Kopie der Umsatzsteuer-ID-Nummer und Kopien der Arbeitsverträge.



© mmng - Fotolia.com

#47845598

Regeln. Ein Händedruck zur Begrüßung besonders bei größeren Gruppen ist nicht immer notwendig, unter Geschäftsfreunden ist ein Schulterklopfen vertrauter. Fragen nach der Herkunft des Geschäftspartners wird dieser mit Lokalpatriotismus beantworten "aus Mailand", "Rom" oder "Sizilien".

Generell gilt eine persönliche Kontaktaufnahme erfolgsversprechender als eine schriftliche. Eine telefonische Bestätigung des Treffens oder der Vereinbarung ist wichtig für eine Fortsetzung der Kontakte. Der Zweck des Besuchs sollte beim ersten Kontakt nicht sofort angesprochen werden. Italiener freuen sich über ein Kompliment über ihr

Bei Geschäftskontakten wird neben Höflichkeit und Etikette zusammen mit einem gepflegten Äußeren Wert gelegt auf die Beachtung kultureller

Land, ihre Kultur und Gastronomie, wohingegen Kritik von Außenstehenden über schlechte Orga-



nisation, Bürokratie und unpünktliche Lieferungen nicht gern gehört wird.

Geschäftliche Entscheidungen werden langsamer getroffen als in Deutschland. In kleinen Familienunternehmen entscheidet der Inhaber, bei mittel-

ständischen und großen Firmen existiert traditionsgemäß eine mehrstufige Hierarchie.

Quelle: EURO INFO Service

Niederlande – Gute Geschäftschancen dank positiver Wirtschaftsentwicklung

Die niederländische Wirtschaft befindet sich auf Wachstumskurs. Der Aufschwung spiegelt sich durch positive Entwicklungen in den meisten Branchen wider.

So müssen die Niederlande z.B. bei erneuerbaren Energien aufholen. Bis 2020 sollen rund 14% des Energieverbrauchs aus regenerativen Quellen stammen. 2023 soll dieser Anteil bei 16% liegen (2015: 5,8%). Der Aufholbedarf ist entsprechend groß. Die Regierung fördert den Ausbau grüner Energien mit 100 Mio. Euro. Das Land setzt insbesondere auf Windenergie. In den Jahren bis 2019 werden fünf Gebiete für Offshore-Windparks ausgeschrieben.

Im Bereich der Bauwirtschaft boomt der Wohnungsbau. Nachdem die Bauproduktion 2016 um

7,1% zugenommen hat, soll sich das Wachstum 2017 und 2018 bei etwa 4,5% einpendeln. Impulse kamen 2015 und 2016 vor allem vom Wohnungsbau. Nun soll sich die Dynamik im Bausektor gleichmäßiger verteilen. Der Wohnungsbau wird Prognosen zufolge einen Gang zurückschalten, während der Gewerbe- und Infrastrukturbau zulegen soll. Chancen bestehen insbesondere bei der Sanierung bestehender Gebäude. Ab 2017 fließen wieder mehr Gelder in die Infrastruktur, insbesondere in den Straßenbau. Im Ballungsgebiet Randstad sind große Projekte in Planung.

Weitere Detailinformationen zu den einzelnen Branchen finden Sie bei der [Übersicht der Produktmärkte in den Niederlanden von GTAI](#).

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Schweiz – Hohe Bußgelder bei Verkehrsvergehen

Vignettenpflicht, zulässige Höchstgeschwindigkeit und Falschparken werden in der Schweiz deutlich härter bestraft als in Deutschland. Hierbei kommen nicht nur Bußgelder sondern auch Verfahrenskosten auf einen zu.

In der Schweiz gelten folgende Geschwindigkeitsbegrenzungen:

- Innerorts: 50 km/h
- Außerorts: 80 km/h
- Autostraßen (vergleichbar mit deutschen Bundes- und Landstraßen): 100 km/h
- Autobahnen: 120 km/h
- Lastwagen und Fahrzeuge mit Anhänger dürfen auf Autobahnen höchstens 80 km/h fahren.

Weitere Verkehrsregeln in der Schweiz:

- In der Schweiz muss mit Tagfahrlicht gefahren werden.
- Bezüglich Alkohol gilt ein Grenzwert von 0,5 Promille – bei Führerscheineulungen sogar 0,0 Promille.
- In der Schweiz herrscht Vignettenpflicht (aktuell vierzig Schweizer Franken).
- Die Vignette gilt nur für ein Fahrzeug. Manipulationen – etwa durch Aufbringen einer Klebefolie zur Mehrfachverwendung – werden bestraft.

Quelle: Handelskammer Deutschland-Schweiz



Veranstaltungshinweise

Webinar „Arbeiten in Dänemark“

Termin: 8. August 2017
11:00 – 12:00 Uhr
Ort: Online

- Steuern
- Arbeitssicherheit
- Gewerkschaften

Beschreibung: Auch wenn Europa immer weiter zusammenwächst, so gibt es noch zahlreiche Besonderheiten und nationale Bestimmungen – insbesondere auch für die Erbringung von handwerklichen Dienstleistungen im Ausland. Gerade aber der dänische Markt – vor allem der Baubereich – bietet Chancen für heimische Handwerksbetriebe.



Wichtig dabei: Nur wer sich im Vorwege informiert, wird auch wirtschaftlichen Erfolg haben. Das Webinar gibt einen Überblick über die wichtigsten Regelungen:

- RUT-Meldung
- Zulassungen
- Anerkennung von Berufsqualifikationen

Die Teilnahme am Webinar ist kostenfrei. Sie können bequem vor Ihrem eigenen Computer daran teilnehmen. Sie benötigen lediglich Internetzugang und Lautsprecher am PC (alternativ können Sie sich auch telefonisch einwählen). Dennoch sind Sie nicht auf das Zuhören beschränkt. Fragen können Sie im Chat direkt stellen und Ihr Feedback geben. Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung-E-Mail mit Informationen zur Teilnahme am Webinar.

Zur Anmeldung gelangen Sie [hier](#).

Infos: Dr. Eva Schmoly, 0511/38087-19,
nh-international@handwerk-LHN.de

Seminar „Kalkulation von Auslandsaufträgen“

Termin: 22. August 2017
Ort: Verden

- Verpflegungsmehraufwendungen
- Länderspezifische Versicherungen

Beschreibung: Die Durchführung von Aufträgen im Ausland gehört mittlerweile auch im Handwerk zur Tagesordnung. Gerade kleine Unternehmen und Mittelständler können sich hierdurch ein zweites Standbein aufbauen und bieten jungen Mitarbeitern interessante Perspektiven.

Anhand der Länder Dänemark, Schweden und der Schweiz möchten wir Ihnen unser neu entwickeltes Export-Kalkulationstool vorstellen und Ihnen Tipps zur erfolgreichen Kalkulation von Auslandsaufträgen geben.

Den Einladungsflyer finden Sie [hier](#).

Doch bei der richtigen Kalkulation von Auslandsaufträgen gibt es einiges zu beachten:

- Höhere Mindestlöhne
- Länderspezifische Zulassungskosten
- Verwaltungsmehraufwendungen
- Reise und Unterkunft

Infos:

Matthias Reichert, 04141/6062-13,
reichert@hwk-bls.de

Dr. Eva Schmoly, 0511/38087-19,
nh-international@handwerk-LHN.de



Infoveranstaltung „Einsatz von EU-Subunternehmern in Deutschland“

Termin: 21. September 2017

Ort: Hamburg

Beschreibung: Die jahrelange gute Auftragslage im Bau- und Ausbaugewerbe und der Fachkräftemangel haben dazu geführt, dass Subunternehmer aus der EU auf dem deutschen Markt zur festen Größe geworden sind. Doch beim Einsatz ausländischer Subunternehmer gibt es einiges zu beachten.



- Abgrenzung Werkvertrag – Scheinselbständigkeit – Arbeitnehmerüberlassung
- Haftungsgefahren für den Auftraggeber
- Risikominimierung

Mit unserer Informationsveranstaltung möchten wir Ihnen gerne viele Praxistipps zur Umgehung der Fallstricke geben. Dazu laden wir Sie und Ihre Subunternehmer herzlich ein!

Den Einladungsflyer finden Sie [hier](#).

Veranstaltungsinhalte:

- Pflichten des Subunternehmers und des Auftraggebers

Infos:

Dr. Eva Schmoly, 0511/38087-19,
nh-international@handwerk-LHN.de

International B2B Meetings auf der EMO 2017

Termin: 18. – 23. September 2017

Ort: Hannover

Beschreibung: Die EMO bringt Entscheider aus der ganzen Welt der Metallbearbeitung nach Hannover – Das Enterprise Europe Network bringt Sie zusammen!

Die International B2B Meetings bieten den Ausstellern und Besuchern der EMO 2017 in Hannover die Möglichkeit, kostenfrei und effizient neue Kunden, Zulieferer oder Kooperationspartner kennenzulernen. Während der letzten EMO in Hannover in 2013 wurde zum zweiten Mal von Handwerk International Baden-Württemberg eine Kooperationsbörse des Enterprise Europe Networks durchgeführt. 315 Teilnehmer (287 Unternehmen) aus 28 Ländern führten damals 602 Gespräche.

So einfach geht's:

- 1) Registrieren Sie sich [online](#)
- 2) Buchen Sie Ihre Gespräche: wann Sie wollen, mit wem Sie wollen!
- 3) Erhalten Sie Ihren individuellen Zeitplan vor der Veranstaltung
- 4) Treffen Sie ihre Partner an Ihrem Messestand oder im Meeting-Bereich.

Bei einer Anmeldung über die NBank ist die Teilnahme kostenfrei:

Steven Amenda, 0511/30031-361,
steven.amenda@nbank.de

Teilnehmer der International B2B Meetings erhalten eine kostenlose Eintrittskarte zur Messe. Die NBank unterstützt Sie auch gerne bei der Erstellung Ihres Teilnehmerprofils.



Kooperationsgesuche

Geländer, Wendeltreppen u.a. Metallkonstruktionen (CP BOBG20170419003)

Eine bulgarische Firma, die auf die Herstellung von Metallkonstruktionen und Metallteilen (Geländer, Wendeltreppen etc.) spezialisiert ist, bietet Partnern aus Deutschland, Österreich, Türkei, Rumänien und Tschechien Unterauftragsnahme und Outsourcingdienstleistungen an. Die etablierte Firma ist erfahren und auf dem Heimatmarkt bekannt.

Elektroinstallationen (CP BOBE20170406001)

Ein belgisches Unternehmen bietet seine Leistungen auf dem Gebiet der Elektroinstallationen und Wartungen für Telefonanlagen, Sicherheitssysteme und andere Elektroanlagen im Rahmen eines Dienstleistungsvertrages oder Outsourcing an.

Schnittholz, Meranti-Profile und tropisches Hartholz für Tischlerei und Möbelbau (CP BRPL20160405006)

Ein polnisches Unternehmen importiert und exportiert hauptsächlich Schnittholz sowie Meranti-Profile und tropisches Hartholz für die Fenster- und Türproduktion und bietet Waren für die Weiterverarbeitung in Tischlereien und Möbelproduktion an. Die Sägemühle ist an langfristigen Kooperationsvereinbarungen als Unterauftragnehmer interessiert.

Produkte aus sibirischer Lärche (CP BOEE20170614001)

Ein estnisches Unternehmen führend auf dem Gebiet der Herstellung und Vertrieb von Produkten aus sibirischer Lärche (unbesäumtes Holz für Tischlereien, besäumtes Sägeholz, Dachschindel, Gartenartikel aus Lärche) sucht neue Partner im Rahmen einer Handels- oder Dienstleistungsvereinbarung, als auch einer Fertigungsvereinbarung oder wechselseitigen Fertigung.

Wetterfester Baustahl (CP BOSI20170607001)

Ein slowenisches Unternehmen, das wetterfesten Baustahl (Cortenstahl) für Elemente im Garten herstellt, bietet sich für Unteraufträge und Herstellungsvereinbarung an und sucht Unternehmen, die sich für Marketingprodukte aus Cortenstahl interessieren.

Kontakt:

Enterprise Europe Network (EEN) Niedersachsen
Steven Amenda

Tel.: 0511 30031-361

steven.amenda@nbank.de



Impressum

Handwerk ohne Grenzen

Leitstelle für Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk

c/o Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen

Dr. Eva Schmoly

- Koordinatorin -

Ferdinandstr. 3, 30175 Hannover

Tel.: 0511/3 80 87-19

Fax: 0511/3 80 87-22

E-Mail: nh-international@handwerk-LHN.de

- Wir weisen darauf hin, dass alle vorliegenden Informationen nach bestem Wissen aufgrund der uns vorliegenden Unterlagen und Informationen zusammengestellt wurden. Dennoch besteht kein Haftungsanspruch für etwaige Fehler oder kurzfristige Änderungen.-

Ansprechpartner in den niedersächsischen Handwerkskammern:

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Matthias Reichert

Tel.: 04141/6062-13

E-Mail: reichert@hwk-bls.de

Handwerkskammer Hannover

Dr. Merret Vogt

Tel.: 0511/34859-14

E-Mail: m.vogt@hwk-hannover.de

Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen

Reiner Strunk-Lissowski

Tel.: 05121/162-140

E-Mail: reiner.strunk-lissowski@hwk-hildesheim.de

Handwerkskammer Oldenburg

Joachim Hagedorn

Tel.: 0441/232-236

E-Mail: hagedorn@hwk-oldenburg.de

Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim

Heike Leyer

Tel.: 0541/6929-940

E-Mail: h.leyer@hwk-osnabrueck.de

Handwerkskammer für Ostfriesland

Helge Valentien

Tel.: 04941/1797-54

E-Mail: h.valentien@hwk-aurich.de