



Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

Handbuch und Bedingungen des individuellen Beratungsprogramms PSDN, Bestandteil des Portalprojekts

1) Allgemeines

Die Unterstützung im PSDN besteht aus einer Kombination von Beratung und Betreuung von individuellen Unternehmern beim Abfassen eines Unternehmensscans sowie dem Entwurf und der Durchführung eines Aktionsplans, um den niederländischen Markt zu bearbeiten. Es wird ein finanzieller Beitrag zu den Kosten der einzusetzenden externen Berater/Dienstleister gewährt.

Die Berater für den Internationalen Handel der Industrie- und Handelskammer und die der Handwerkskammer unterstützen die Unternehmer beim Einsatz der externen Berater und beurteilen die Angabe der gemachten Kosten. Sie sind neben den eingeschalteten externen Beratern Ansprechpartner und Sparringpartner.

Die Aktivitäten, die mit finanzieller Unterstützung aus dem PSDN-Budget durchgeführt werden können, sind:

- die Durchführung einer Marktforschung
- die Auswahl von und Kontakte mit potenziellen Geschäftspartnern und anderen relevanten Parteien
- spezialisierte Beratung bei der Entwicklung von Marketing-Instrumenten/
Werbematerial
Deren Herstellung (zum Beispiel der tatsächliche Druck der Broschüre) fällt nicht unter die Regelung. Wohl aber die Entwicklung, das Layout u. ä.
- spezielle Unterstützung bei der strategischen Wahl auf dem Gebiet der Bearbeitung des Markts, bzw. der Bestimmung der Eintrittsstrategie
- Einholen von spezialisierter, juristischer und/oder steuerlicher Beratung, die logisch aus dem Aktionsplan hervorgeht



Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

Die finanzielle Unterstützung im PSDN beträgt 70 % der anfallenden Kosten bis zum Maximalbeitrag von € 5000,- pro teilnehmendem Unternehmen.

Diese Anleitung gibt Informationen darüber, wie nach Durchführung der Pläne 70 % der Kosten der oben genannten Aktivitäten deklariert werden können. Bei Fragen können Sie Kontakt mit Ihrem Ansprechpartner bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer aufnehmen.

Kriterien für die Teilnahme:

- Das Unternehmen hat nicht mehr als **100 Arbeitnehmer** (VbE) angestellt.
- Das Unternehmen hat in den vergangenen 12 Monaten nicht mehr als **10 %** des gesamten Umsatzes auf dem niederländischen Markt realisiert.
- Das Unternehmen kommt nicht für andere Programme in Betracht **oder notwendige Kosten von innerhalb des Plans durchzuführenden Aktivitäten kommen nicht oder nicht vollständig für eine Vergütung innerhalb anderer Programme in Betracht.**
- Aus einem globalen Unternehmensscan muss hervorgehen, dass die Ausgangsposition des Unternehmens auch eine tatsächliche Bearbeitung des Nachbarlands erlaubt. Hierbei wird u. a. auf personelle Besetzung, vorhandenes Wissen und Erfahrung sowie den Organisationsgrad geachtet.

Der Unternehmer muss im Antragsformular erklären, dass:

- das Unternehmen oder die eventuelle Gruppe, zu der das Unternehmen gehört, in dem laufenden Jahr und in den vergangenen zwei Jahren nicht mehr als **€ 200.000,-** Unterstützung erhalten hat (für Transportunternehmen nicht mehr als € 100.000,-).
- es sich bei PSDN nicht um finanzielle Unterstützung für tatsächliche Lieferungen ins Ausland handelt, sondern um Unterstützung, um den niederländischen Markt zu bearbeiten.
- das Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten nicht mehr als 10% des gesamten Umsatzes auf dem niederländischen Markt realisiert hat.



Es dürfen erst finanzielle Verpflichtungen in Richtung einzusetzender Dritter (Berater/Spezialisten) abgeschlossen werden, nachdem die Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer diesen zugestimmt hat.

Das Unternehmen muss eine solche Verwaltung führen, dass die entstandenen Kosten problemlos zurückverfolgt werden können.

2) Der Aktionsplan

Zusammen mit dem Berater für Internationalen Handel der Kammer wird ein Aktionsplan erstellt. Im betreffenden Plan wird angegeben, welche Ziele man realisieren will und welche Aktivitäten durchgeführt werden. Der Berater für Internationalen Handel, im Dialog mit relevanten externen Beratern/Spezialisten, berät und begleitet das Unternehmen beim Abfassen und Durchführen dieses Plans.

3) Durchführung des Aktionsplans

Nachdem das Antragsformular unterzeichnet ist, hat das Unternehmen 3 Monate Zeit, die Aktivitäten, für die die Dienste eines externen Beraters in Anspruch genommen werden, durchzuführen. Auch die Rechnung(en) müssen innerhalb dieser 3 Monate bezahlt werden.

Für Unternehmen, die Ende 2007/Anfang 2008 teilnehmen, gilt, dass Aktivitäten spätestens am 20. April 2008 beendet sind und dass die Rechnung(en) spätestens am 25. April 2008 bezahlt ist (sind).

Die Kammer muss dem Einsatz des/der gewählten Berater(s) zustimmen, und der Berater für Internationalen Handel begleitet den Unternehmer bei der Durchführung des Plans. Er kann ebenfalls unterstützend bei der Auswahl der Berater tätig sein.

Der Berater für Internationalen Handel überwacht die Zeitplanung und bespricht regelmäßig mit dem teilnehmenden Unternehmen den Fortschritt und die (Folge-)Schritte. Ebenfalls berät er über die Verfahrensaspekte der Regelung, z. B. welche Unterlagen für die Feststellung des finanziellen Beitrags usw. notwendig sind. Es ist von großer Wichtigkeit, dass Abweichungen innerhalb des Aktionsplans rechtzeitig mit dem Berater für Internationalen Handel besprochen werden, um Überraschungen in der Höhe der Feststellung des PSDN-Beitrags zu verhindern.

4) Welche Aktivitäten und Kosten kommen für den PSDN-Beitrag in Betracht?

a) *Marktforschung*: ein schriftlicher Bericht über die Absatzmöglichkeiten des Produkts oder der Dienstleistung auf dem niederländischen Markt, erstellt durch eine Organisation, die auf dem Gebiet der Marktforschung fachkundig und erfahren ist.

b) *Partnerauswahl*: die Auswahl und die Herstellung von Kontakten mit wichtigen Gesprächs- und Geschäftspartnern im Nachbarland, bearbeitet durch eine Organisation, die auf dem Gebiet der Partnerauswahl fachkundig und erfahren ist.

Nachtrag: Eine Partnerauswahl kann in Kombination mit einer Marktforschung eingesetzt werden; die (Kopien von) Angeboten und Rechnungen müssen dann aufgeschlüsselt vorgelegt werden.

c) *Beratung bei der Auswahl der Markteintrittsstrategie*: Beratung beim Entschluss, über welche Kanäle man den Markt bearbeiten will: direkt, über einen Agenten, über einen Importeur/Distributor oder ein eigenes Verkaufsbüro.

d) *Die Entwicklung von Marketing-Instrumenten/Werbematerial*

Nicht für eine Subvention in Betracht kommen die Kosten der Herstellung (zum Beispiel der Druck) des entwickelten Werbematerials.

e) *Juristische oder steuerliche Beratung*: eine schriftlich festgelegte, spezialisierte juristische oder steuerliche Beratung, die logisch aus dem Aktionsplan hervorgeht, erstellt durch einen spezialisierten Rechts- oder Steuerberater.

Zum Beispiel kommen die Kosten für die Beurteilung/den Entwurf von Verträgen oder die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, wie auch die Kosten für deren Übersetzung für eine Subvention in Betracht, ebenso die Kosten der juristischen und/oder steuerlichen Beratung in der Vorbereitung von der Gründung einer eigenen Niederlassung.

Ebenfalls fällt die Unterstützung bei einer Übersicht über die spezielle Gesetzgebung und im Folgenden deren Erfüllung unter das PSDN.

Nicht für einen PSDN-Beitrag in Betracht kommen Arbitragekosten, Kosten für die Rechtsprechung, Kosten als Folge von Konflikten usw. Die Unterstützung bei der Abgabe von Steuererklärungen ist nicht förderfähig. Auch juristische oder steuerliche Beratung, nachdem eine Niederlassung gegründet ist, ist nicht förderfähig.



5) Die Spesenrechnung

Die Spesenrechnung **muss innerhalb von 4 Wochen** nach der Bezahlung der letzten Aktivität, bei der ein externer Berater eingesetzt wird, und **spätestens am 25. April 2008** dem Berater für Internationalen Handel vorgelegt werden. Die bei 3) erwähnten 3 Monate sollten selbstverständlich berücksichtigt werden. Er beurteilt die vorgelegten Dokumente und sorgt für die weitere Bezahlung der Spesenrechnung. Dafür braucht er einige Unterlagen, ohne die Ihre Spesenrechnung nicht bearbeitet werden kann.

Im Allgemeinen sind für jede deklarierte Aktivität erforderlich:

- eine Kopie des akzeptierten Angebots
- eine Kopie der Rechnung,
- ein dokumentierter Zahlungsnachweis in der Form eines Kontoauszugs
Als Zahlungsnachweis für Transaktionen über Telebanking dienen Bildschirmausdrucke der Zahlungsanweisung und der Bestätigung der Überweisung. Im Fall einer Barzahlung dient eine Quittung als Nachweis. (Verrechnungen in natura kommen *nicht* für eine Vergütung in Betracht.)
- Ein Nachweis, dass die Aktivität tatsächlich durchgeführt wurde: eine Kopie der Marktforschung und/oder der Berichterstattung von der Partnerauswahl, ein Nachweis der in Anspruch genommenen juristischen oder steuerlichen Unterstützung (Vertrag, Allgemeine Geschäftsbedingungen, schriftlicher Bericht der Beratung), ein Exemplar der Broschüre/des Flyers.

Die IHK oder HWK stellt unter Vorbehalt den finanziellen Beitrag anhand der gemachten Kosten exklusiv MwSt. fest. Im Folgenden reicht sie die Spesenrechnung bei der Kamer van Koophandel Centraal Gelderland (dem Projektträger) ein. Falls diese einverstanden ist, wird der betreffende Betrag von der Kamer van Koophandel Centraal Gelderland an den Unternehmer ausgezahlt.