

Die Niederlande: Marktchancen und ausgewählte Rahmenbedingungen für den Geschäftsaufbau

Autorin: Lilo Thielen

Zusammenfassung

Die Niederlande zählen zu den wirtschaftlich starken EU-Ländern und gelten als einer der offensten Wirtschaftsstandorte Europas. Trotz des vergleichsweise kleinen Binnenmarktes kann das Land ein interessanter Zielmarkt für unternehmerische Engagements sein. Jedoch gilt es, Besonderheiten beim Markteintritt gut im Blick zu haben. Im folgenden Länderbericht möchte die Autorin auf ausgewählte Fragestellungen im Zusammenhang mit einem marktbezogenen Engagement in den Niederlanden eingehen sowie über diverse Anlaufstellen zur Informationssuche informieren. Dabei stehen B2B-Aktivitäten – insbesondere von KMU – im Fokus.

Stand des Beitrages: April 2016

[1 Die Niederlande in Kürze](#)

[2 Markteintritt Niederlande: warum die Niederlande als Zielland?](#)

[3 Markteintritt Niederlande: ausgewählte Besonderheiten](#)

[4 Wie den Vertrieb aufbauen?](#)

[5 Ausgewählte Fragen der Unternehmensgründung in den Niederlanden](#)

[6 Die Niederlande als Beschaffungsmarkt](#)

[7 Anlauf- und Kontaktstellen](#)