

# Een rode lijn en 264 tegenstrijdige regels

Solland Solar gevestigd op Nederlands-Duitse grens

Achtergrond - 15 januari 2009

(15 januari 2009) Als er ergens grensoverschrijdend wordt gewerkt, dan is het hier. Zonnecellenproducent Solland Solar is sinds drie jaar gevestigd op de grens tussen Nederland en Duitsland, op een bedrijventerrein ingeklemd tussen Heerlen en Aken. Dat levert voor- en nadelen op.

Dwars door het gebouw loopt een rode lijn die Nederland scheidt van de Bondsrepubliek. “Nu zijn we weer in Nederland”, glimlacht waarnemend bestuursvoorzitter Jac Hanssen van Solland Solar, als hij plaatsneemt in zijn kantoor. “Twee deuren terug waren we nog in de Duitsland.”

Voor Hanssen is het de normaalste zaak van de wereld – “per dag passeer ik de grens minimaal vijftig keer” – maar uniek is de locatie van het bedrijf wel. Volgens de bestuursvoorzitter is de zonnecellenfabrikant de enige Europese onderneming die letterlijk op de grens is gevestigd.

Volgens Hanssen is het puur toeval dat de in 2003 opgerichte onderneming hier neerstreek. Een zakenrelatie van oprichter en voormalig bestuursvoorzitter Gosse Boxhoorn droeg het Nederlands-Duitse bedrijventerrein aan. Ook de nabijheid van de technische universiteiten van Aken en Eindhoven heeft meegespeeld in de overweging. Toen bleek dat Solland Solar zo aan beide kanten van de grens een subsidieaanvraag kon indienen, was het pleit beslecht.

## Tegenstrijdige regelgeving

Nederland en Duitsland staken gezamenlijk zo'n 3,5 miljoen euro in de financiering van het bedrijf, maar daar waren wel enkele voorwaarden aan verbonden. Door de subsidie en de ligging heeft Solland Solar zich te houden aan de regelgeving van beide landen. En die komt lang niet altijd overeen. Accountancyfirma Ernst & Young berekende dat Solland Solar met 264 tegenstrijdige regels en wetten te maken heeft.

Dat is nog steeds zo. “Deze problemen kunnen we ook niet oplossen”, aldus Hanssen. Het voornaamste knelpunt voor zijn onderneming is de milieuwetgeving

van beide landen.

“De Bondsrepubliek heeft veel strengere milieuwetten dan wij gewend zijn”, zegt de bestuursvoorzitter. “Dat is soms lastig, maar het levert op termijn ook een concurrentievoordeel op. Als Nederland de milieuwetgeving verscherpt, zijn wij al voorbereid.”

### Multicultureel

Een tweede pijnpunt is het personeelsbeleid. De Nederlands-Duitse subsidie had als aanvullende voorwaarde dat arbeidskrachten aan beide kanten van de grens worden geworven. Hier heeft de onderneming ruimschoots aan voldaan. “Ik denk dat 55 procent van onze 350 werknemers uit Nederlanders bestaat, de resterende 45 procent is Duits”, schat Hanssen.

Dit betekent wel dat het management zich ook aan de Arbo-wetgeving van beide landen moet houden. En ook op dit vlak zijn veel verschillen te bespeuren tussen Nederland en Duitsland op het vlak van beloningsstructuur, cao, pensioenregelingen en ziekteverzuim.

Hanssen geeft een voorbeeld. “Als een Duitse werknemer zijn been breekt, gaat hij naar de dokter en vraagt een *Krankenschein* aan. Op dit formulier schrijft een Duitse arts de datum waarop de patiënt vermoedelijk is hersteld en weer aan het werk kan. Tot die tijd mag een Duitse werknemer op basis van de Duitse wetgeving thuisblijven in afwachting van zijn herstel. In Nederland krijg je veel eerder al een bedrijfsarts op bezoek.”

Daarnaast is het in Nederland volgens Hanssen de gewoonte om zo snel mogelijk weer aan het werk te gaan. “Iemand met een been in het gips kan wel kantoorwerk doen als we hem van huis ophalen. In Duitsland wacht men liever eerst volledig herstel af.”

Daarmee komt Hanssen vrijwel direct op de culturele verschillen tussen zijn Nederlandse en Duitse personeel. Volgens de hem is saamhorigheidsgevoel kenmerkend voor bedrijfscultuur van Solland Solar en dat kan niet genoeg worden gestimuleerd. Zo worden Duitsers en Nederlanders altijd met elkaar ingeroosterd om ongewenste groepsvorming op de werkvloer te voorkomen.

Ook mag de taal geen probleem zijn. “Onze *company language* is Engels”, aldus Hanssen, “maar op de werkvloer wordt Nederlands gesproken. Van onze Nederlandse werknemers verwachten we wel dat ze in ieder geval Duits

verstaan.”

Beide nationaliteiten volgen daarom binnen werktijd cursussen om zich in elkaars taal verstaanbaar te maken. “We hebben gezien onze locatie ook veel Limburgers in dienst”, vult Hanssen aan. “Het Zuid-Limburgse accent vertoont sowieso veel overeenkomsten met het Duits.”

Hardnekkig cultuurverschil

Ondanks de goede bedoelingen loopt het bedrijf toch tegen een hardnekkig cultuurverschil aan. Solland Solar is een Nederlands bedrijf met een typisch Nederlandse bedrijfscultuur. “Binnen onze organisatie is hiërarchie niet het belangrijkste en tutoyeren we elkaar. Voor het personeel ben ik Jac en niet Herr Hanssen, maar de onze Duitse werknemers moesten hier in eerste instantie erg aan wennen.”

Anderzijds kunnen de Nederlanders wat Hanssen betreft ook nog wat leren van hun Duitse collega's. “Nederlanders zijn snel geneigd om bij bepaalde beslissingen van het management in discussie te gaan, wat soms vermoeiend is”, zo stelt de bestuursvoorzitter. “Ja, het is een enorm cliché, maar Duitsers zijn nu eenmaal eerder bereid de opdrachten van bovenaf gewoon uit te voeren.”

Groei

Toch blijkt de Nederlands-Duitse samenwerking zijn vruchten af te werpen, gezien de groei van het bedrijf. In 2007 bedroeg de omzet nog 84 miljoen, voor 2008 ligt de prognose rond de 110 miljoen euro. Zo'n 80 procent van de afzet is voor de Duitse markt.

Logisch, vindt Hanssen. “Duitsland is veel verder gevorderd met een duurzaam energiebeleid dan Nederland. Dat merken we al in de veel strengere Duitse milieuwetgeving.”

Volgens de waarnemend bestuursvoorzitter ontbreekt het in Nederland aan de politieke wil hier iets aan te veranderen. “Vertegenwoordigers van bijna alle Nederlandse politieke partijen zijn hier op bezoek geweest. Allemaal zijn ze enthousiast, maar vervolgens hoor je bijna niets meer van ze. Jammer, want je zou bijvoorbeeld de Nederlandse aardgasbaten kunnen gebruiken om te investeren in zonne-energie.”

Last van recessie

Maar ondanks het redelijk groene Duitse beleid wordt 2009 een lastig jaar voor Solland Solar. De markt voor zonnecellen is erg afhankelijk van investeringen, terwijl het voornaamste afzetgebied Duitsland in een diepe recessie verkeert.

“Door de financiële crisis blijven banken op hun geld zitten”, zegt Hanssen.

Pas als het vertrouwen in de financiële sector is hersteld en vooral de Duitse conjunctuur een opwaartse lijn vertoont, zullen de orders naar verwachting weer binnenstromen. Hanssen weet het zeker: “Over vijftig jaar zijn de fossiele brandstoffen zo goed als op en is zonne-energie een uitstekend en goedkoop alternatief. Uiteindelijk tikt de klok in ons voordeel.”

*Dit is een artikel gedownload via [duitslandinstituut.nl](https://duitslandinstituut.nl).*

*Artikel: <https://duitslandinstituut.nl/artikel/2988/een-rode-lijn-en-264-tegenstrijdige-regels>*