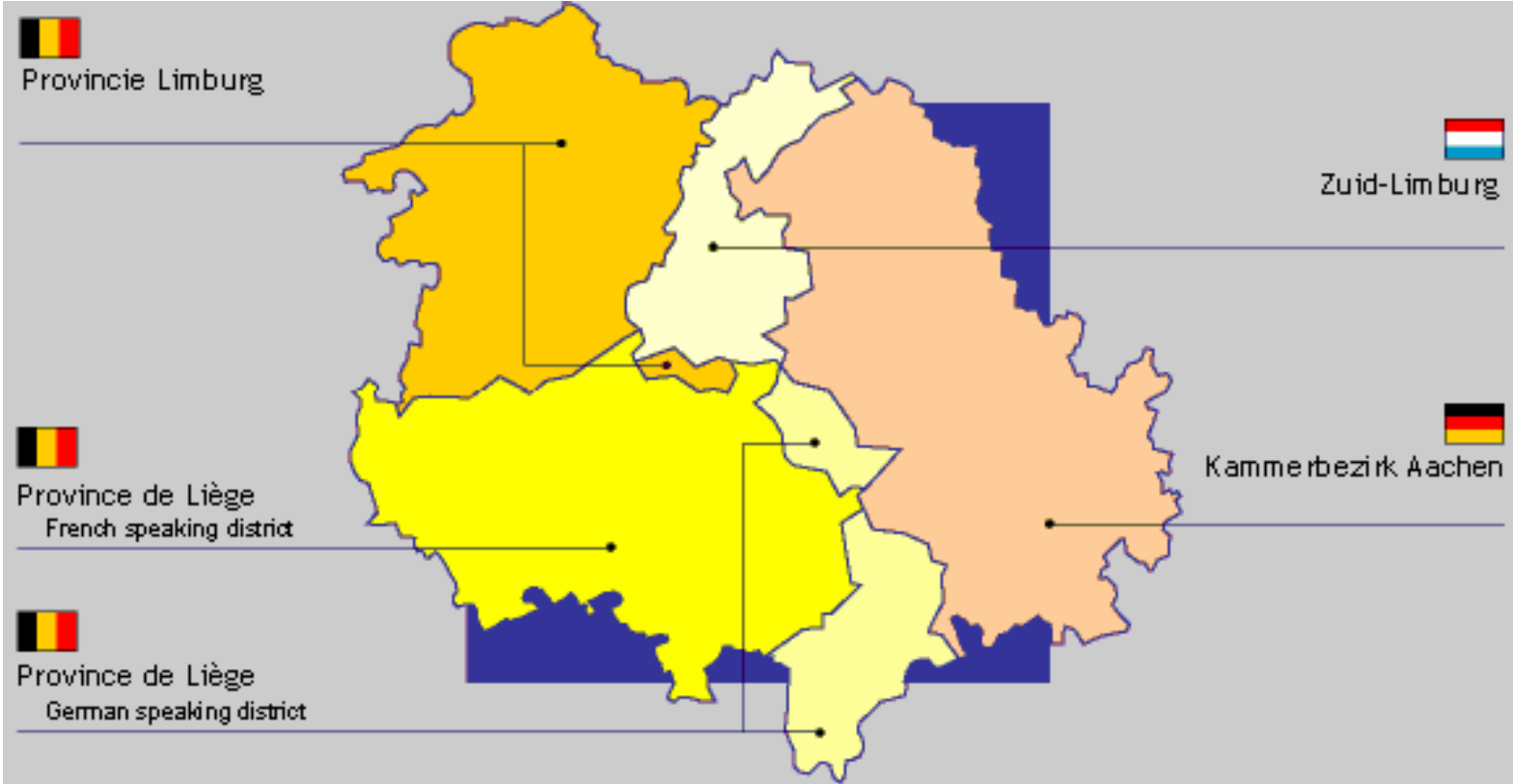


EUREGIONAL TRADE FLOWS



PART 5: Euregio Meuse-Rhine (Kammerbezirk Aachen)

EUREGIONAL TRADE FLOWS

This is a project of the Chambers of Commerce Euregio Meuse-Rhine.

- Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Zuid-Limburg •
- Industrie- und Handelskammer Aachen •
- Industrie- und Handelskammer Eupen-Malmedy-St. Vith •
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Liège-Verviers •
- Voka - Kamer van Koophandel Limburg •

www.euregiochambers.com



This project is co-financed by the Interreg III programme of the European Union for the Euregio Meuse-Rhine, la Région Wallonne, de Provincie Limburg (B) and the federal government of Nordrhein-Westfalen (D).



EUREGIONAL TRADE FLOWS

Maastricht, 28 April 2004

Prof.dr. J.D.P. Kasper
Drs. J.C.G. Hensgens
Drs. I.A. Nouwens

basis voor beslissingen

E,til

PO Box 1016
6201 BA Maastricht
T 043-3883955
F 043-3884860
E info@etil.nl
I www.etil.nl

E,til is part of the University of Maastricht Holding bv

PART 5: Euregio Meuse-Rhine (Kammerbezirk Aachen)

Inhaltsverzeichnis	Seite	Seite
0 Zusammenfassung, Schlussfolgerungen und Empfehlungen	III	
0.1 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	III	
0.2 Empfehlungen	V	
0 Summary, conclusions and recommendations	XI	
0 Samenvatting, conclusies en adviezen	XVII	
0 Résumé, conclusions et conseils	XXIII	
1 Lesezeichen	1	
2 Euregionaler Handel	3	
2.1 Euregionaler Export	3	
2.2 Euregionaler Import	3	
3 Die Euregio aus der Sicht des Kammerbezirks Aachen	5	
3.1 Die Euregio als Exportgebiet	5	
3.1.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet	5	
3.1.2 Exporthemmnisse in der Euregio	7	
3.1.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren	9	
3.2 Die Euregio als Importgebiet	11	
3.2.1 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet	11	
3.2.2 Importhemmnisse in der Euregio	13	
3.2.3 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren	15	
4 Der Kammerbezirk Aachen aus der Sicht der Euregio	17	
4.1 Der Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet	17	
4.1.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Exportgebiet	17	
4.1.2 Exporthemmnisse im Kammerbezirk Aachen	19	
4.1.3 Motive dafür, nicht in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren	21	
4.2 Der Kammerbezirk Aachen als Importgebiet	23	
4.2.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet	23	
4.2.2 Importhemmnisse im Kammerbezirk Aachen	25	
		4.2.3 Motive dafür, nicht aus dem Kammerbezirk Aachen zu importieren
		27
		Abbildungen
		Abbildung 2.1 Anteil des Exports am Umsatz der Betriebe, die exportieren
		2
		Abbildung 2.2 Anteil des Imports am Umsatz der Betriebe, die importieren
		2
		Abbildung 3.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet
		4
		Abbildung 3.2 Exporthemmnisse in der Euregio
		6
		Abbildung 3.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren
		8
		Abbildung 3.4 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet
		10
		Abbildung 3.5 Importhemmnisse in der Euregio
		12
		Abbildung 3.6 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren
		14
		Abbildung 4.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Exportgebiet
		16
		Abbildung 4.2 Exporthemmnisse im Kammerbezirk Aachen
		18
		Abbildung 4.3 Motive dafür, nicht in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren
		20
		Abbildung 4.4 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet
		22
		Abbildung 4.5 Importhemmnisse im Kammerbezirk Aachen
		24
		Abbildung 4.6 Motive dafür, nicht aus dem Kammerbezirk Aachen zu importieren
		26
		Übersichten
		Übersicht 0.1 Die Attraktivität der Euregio als Export- und Importgebiet
		II
		Übersicht 0.2 Handelshemmnisse in der Euregio
		II
		Übersicht 0.3 Motive dafür, keinen euregionalen Handel zu betreiben
		IV
		Übersicht 0.4 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Export- und Importgebiet
		IV
		Übersicht 0.5 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem Kammerbezirk Aachen erschweren
		VI
		Übersicht 0.6 Motive dafür, keinen Handel im Kammerbezirk Aachen zu betreiben
		VI

Übersicht 0.1 Die Attraktivität der Euregio als Export- und Importgebiet

	Export (Abbildung 3.1)*	Import (Abbildung 3.4)**
Die attraktivsten Aspekte (Top 3)	Lieferzeiten (+) Kontakt mit den Abnehmern (+) Dienstleistung (+)	Einkaufspreise (+) Bessere Qualität (+) Art der Anbieter / Lieferzeiten (+)
Die am wenigsten attraktiven Aspekte (Top 3)	Konkurrenz (-) Steuerliche Unterschiede (-) Verkaufspreise (-)	Lieferzuverlässigkeit (-) Steuerliche Unterschiede (-) Gesetze und Regelung / Notwendigkeit von Vermittlern (o)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional exportieren (*) und/oder importieren (**)

Der Begriff 'am wenigsten attraktiv' ist nicht derselbe wie 'unattraktiv'. Zur Erläuterung: Bei den am wenigsten attraktiven Aspekten der Euregio als Importgebiet wird der Aspekt 'Gesetze und Regelung' genannt. Dies heißt nicht, dass die Unternehmer die Euregio wegen der Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung für unattraktiv halten. Die Euregio unterscheidet sich nur nicht im positiven oder negativen Sinne von anderen Importgebieten.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, sind Aspekte, bei denen sich die Euregio im positiven Sinne von anderen Handelsgebieten unterscheidet. Aspekte, die orange ausgedrückt sind und denen eine Null (0) angefügt ist, sind Aspekte, bei denen sich die Euregio nicht von den anderen Handelsgebieten unterscheidet. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, ist die Euregio bei dem betreffenden Aspekt unattraktiv im Vergleich zu anderen Handelsgebieten.

Übersicht 0.2 Handelshemmnisse in der Euregio

	Export (Abbildung 3.2)*	Import (Abbildung 3.5)**
Relativ kleine Hemmnisse (Top 3)	Zu hohe Qualitätsanforderungen (+) Geschäftspartner (+) Zu niedrige Qualitätsanforderungen (+)	Einkaufspreise (+) Kulturunterschiede (+) Sprachunterschiede (+)
Relativ große Hemmnisse (Top 3)	Unbekanntes Gebiet (-) Verkaufspreise (+) Steuerliche Unterschiede(+)	Geschäftspartner (+) Steuerliche Unterschiede(+) Unbekanntes Gebiet (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional exportieren (*) und/oder importieren (**)

Der Begriff 'relativ große Hemmnisse' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein unüberwindbares Hemmnis'. Zur Erläuterung: Die niedrigen Verkaufspreise in der Euregio stellen nach Meinung relativ vieler Unternehmer ein Hemmnis für den Export dar. Die Mehrheit der Unternehmer ist aber der Meinung, dass sie kein Hemmnis darstellen.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, stellen für die Mehrheit der Unternehmer kein Handelshemmnis dar. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, ist die Mehrheit der Unternehmer der Meinung, dass der betreffende Aspekt ein Handelshemmnis darstellt.

0 ZUSAMMENFASSUNG, SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN

0.1 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Allgemeines

Der Kammerbezirk Aachen bildet das östliche und größte Teilgebiet der Euregio Maas-Rhein. Dieses Teilgebiet grenzt nicht an die belgische Provinz Limburg. Obwohl die Entfernung zwischen den beiden Teilgebieten gering und über die A4/A76/A2 (E314) leicht zu überwinden ist, scheint das Fehlen einer gemeinsamen Grenze zwischen der Provinz Limburg und dem Kammerbezirk Aachen mitbestimmend für die Ergebnisse dieser Untersuchung zu sein.

Fast zwei Fünftel aller Betriebe im Kammerbezirk Aachen exportiert und drei Zehntel importiert. Da ungefähr vier Prozent des Umsatzes der exportierenden Betriebe und sieben Prozent des Einkaufs der importierenden Betriebe aus der Euregio stammt, kann der Schluss gezogen werden, dass die Bedeutung des Exports aus der und des Imports in die Euregio für diese Betriebe ziemlich gering ist. Eine mögliche Ursache hierfür dürfte der große deutsche Heimatmarkt sein. Süd-Limburg (NL) stellt das bedeutendste Handelsgebiet in der Euregio dar. Darüber hinaus wird auch mit - dem deutschsprachigen Teil - der Provinz Lüttich (B) Handel betrieben. Es gibt kaum geschäftliche Aktivitäten mit der Provinz Limburg (B).

Die Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die in die Euregio exportieren oder aus der Euregio importieren, fällen ein gemischtes Urteil über die Attraktivität der Euregio als Export- und Importmarkt. Die Betriebe aus der übrigen Euregio, die in den Kammerbezirk Aachen exportieren oder aus ihm importieren, haben ebenfalls ein gemischtes Bild von diesem Export- und Importmarkt. Kurz gesagt, auf beiden Seiten hat man ein gemischtes Bild von der Attraktivität der jeweils anderen Märkte.

Hemmnisse

Die in die Euregio exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen beurteilen die Geschäfte in der Euregio positiv hinsichtlich der

Lieferzeiten, Transportkosten, der Kontakte zu den Abnehmern und der Dienstleistungen.

Negativ beurteilt werden die große Konkurrenz, die geringen Verkaufspreise, die steuerlichen Unterschiede und die Sprachunterschiede, weshalb man Vermittler einsetzen muss. Ein besonderer Aspekt betrifft die Tatsache, dass man angibt, das Gefühl zu haben, dass die Qualität der eigenen Produkte nicht in ausreichendem Umfang geschätzt wird. Die Argumente des Einsatzes von Vermittlern und der unterbewerteten Qualität sind eigentlich die einzigen schwerwiegenden Hemmnisse dafür, nicht in die Euregio zu exportieren.

Die aus der Euregio importierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen beurteilen das Importieren aus der Euregio in erster Linie anhand der attraktiven Einkaufspreise, der guten Qualität der Produkte, der richtigen Anbieter und der schnellen Lieferzeiten positiv. Kritik gibt es an der Lieferzuverlässigkeit und an den unterschiedlichen Steuersystemen, Gesetzen und Regelungen. Eigentlich gibt es jedoch keine schwerwiegenden Gründe, nicht aus der Euregio zu importieren.

Betriebe in der übrigen Euregio führen die fehlende Notwendigkeit von Vermittlern und die geringen Sprachunterschiede als die wichtigsten Faktoren an, die es attraktiv machen, in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren. Die anderen kennen auch häufig die deutsche Sprache und das macht den Handel mit den Betrieben in diesem Gebiet einfach(er). Man findet das Geschäftsleben in diesem Gebiet unattraktiver wegen der Transportkosten, der Dienstleistung, den unter Druck stehenden Verkaufspreisen als Folge der Konkurrenz, und der eingeschränkten Möglichkeiten, eine gute Geschäftsbeziehung aufzubauen; zudem wurden Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung hervorgehoben.

Betriebe in der übrigen Euregio behaupten, dass der Kammerbezirk Aachen wegen der besseren Qualität mit guten Lieferzeiten, von den richtigen Anbietern geliefert, ein attraktiver Importmarkt ist. Hier stehen als negative Punkte die Transportkosten und die Unterschiede bei den Gesetzen, bei der Regelung und bei den Steuern gegenüber. Diese zuletzt genannten Gründe stellen Hemmnisse dar, nicht aus dieser Region zu importieren.

Übersicht 0.3 Motive dafür, keinen euregionalen Handel zu betreiben

	Export (Abbildung 3.3)*	Import (Abbildung 3.6)**
Relativ unwichtiges Motiv (Top 3)	Lieferzeiten (+) Lieferzuverlässigkeit (+) Dienstleistung (+)	Notwendigkeit von Investitionen (+) Kulturunterschiede (+) Lieferzeiten (+)
Relativ wichtiges Motiv (Top 3)	Marktinformation (-) Sprachunterschiede (-) Gesetze und Regelungsetzung (-)	Unterschiede bei Gesetzen und Regelungsetzung (-) Marktinformation (-) Art der Anbieter (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die nicht euregional exportieren (*) und/oder importieren (**)

Der Begriff 'relativ wichtiges Motiv' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein ausschlaggebendes Motiv'. Zur Erläuterung: Es gibt relativ viele Unternehmer, die wegen der Kulturunterschiede vom Export in die Euregio absehen. Für die Mehrheit der Unternehmer stellen die Kulturunterschiede jedoch kein Motiv dar, von dem euregionalen Import abzusehen.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, stellen für die Mehrheit der Unternehmer kein Motiv dar, von dem euregionalen Handel abzusehen. Nur wenn ein Aspekt in rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, stellt dieser Aspekt für die Mehrheit der Unternehmer ein Motiv dar, von dem euregionalen Handel abzusehen.

Übersicht 0.4 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Export- und Importgebiet

	Export (Abbildung 4.1)*	Import (Abbildung 4.4)**
Die attraktivsten Aspekte (Top 3)	Sprachunterschiede (+) Notwendigkeit von Vermittlern (+) Lieferzeiten (+)	Bessere Qualität (+) Art der Anbieter (+) Lieferzeiten (+)
Die am wenigsten attraktiven Aspekte (Top 3)	Verkaufspreise (-) Konkurrenz (-) Gesetze und Regelungsetzung (-)	Steuerliche Unterschiede (-) Gesetze und Regelungsetzung (-) Transportkosten (-)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den Kammerbezirk Aachen exportieren (*) und/oder aus dem Kammerbezirk Aachen importieren (**)

Der Begriff 'am wenigsten attraktiv' ist nicht derselbe wie 'vollkommen unattraktiv'. Zur Erläuterung: Bei den am wenigsten attraktiven Aspekten des Kammerbezirks Aachen als Handelsgebiet wird der Aspekt 'Gesetze und Regelungsetzung' genannt. Nur eine kleine Mehrheit der Unternehmer findet den Kammerbezirk Aachen wegen der Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelungsetzung unattraktiv.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, sind Aspekte, bei denen sich der Kammerbezirk Aachen im positiven Sinne von anderen Handelsgebieten unterscheidet. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, ist der Kammerbezirk Aachen bei dem betreffenden Aspekt unattraktiv im Vergleich zu anderen Handelsgebieten.

0.2 Empfehlungen, den internationalen Handel in der Euregio zu fördern

‘Die Euregio Maas-Rhein: Ihr internationaler Heimatmarkt!’ muss nach der Auffassung von Etil das zentrale Thema der euregionalen Handelspolitik sein. Die Euregio stellt das ideale Sprungbrett für Unternehmer im Kammerbezirk Aachen dar, die durch den Export international expandieren wollen. Gerade im Kammerbezirk Aachen wird die Euregio jetzt jedoch noch als ein relativ unbedeutender Markt angesehen. Dies ist aus der Sicht des Etil eine verpasste Chance. Die belgische Provinz Limburg und das niederländische Süd-Limburg sind gut und schnell über die A4/A76/A2 (E314) und die Provinz Lüttich über die A44/A3 (E40) erreichbar. Die Betriebe im Kammerbezirk Aachen können von den geringen Entfernungen in der Euregio profitieren. Die physische Nähe bietet viel mögliche Vorteile, wie kurze Lieferzeiten, niedrige(re) Transportkosten und gute Dienstleistungen. Die geringen Entfernungen müssten grundsätzlich auch einen positiven Einfluss auf die Lieferzuverlässigkeit haben, aber dies ist in den Augen vieler Betriebe leider noch nicht der Fall. Darüber hinaus haben die geringen Entfernungen den Vorteil, dass die vorhandenen Kulturunterschiede in der Praxis auf euregionaler Ebene oft kleiner sind als auf der nationalen Ebene. Die physische Nähe und die geringen Kulturunterschiede können den zusätzlichen Vorteil haben, dass die Unternehmer im Kammerbezirk Aachen direkt - und somit ohne Vermittler und/oder große Investitionen - Handel in der Euregio treiben können. Dies ist jedoch in der Praxis nicht immer der Fall, da diese Unternehmer die niederländische und die französische Sprache unzureichend beherrschen und auch deswegen nur schwer an die richtigen Marktinformationen gelangen.

Kommunikation: die Euregio als einen internationalen Heimatmarkt positionieren

Die genannten Vorteile werden jedoch bisher weder vollständig erkannt, noch genutzt. Der euregionale Handel liegt im Kammerbezirk Aachen weit zurück. Es ist daher auch von großer Bedeutung, dass die (genannten) Stärken der Euregio im Kammerbezirk Aachen nachdrücklich benannt und kommuniziert werden (mit besonderer Beachtung der belgischen Provinz Limburg). Natürlich spielt hierbei auch die

Verbreitung deutschsprachiger Informationen aus den oder über die anderen euregionalen Teilgebiete eine wichtige Rolle. Dabei werden maßgeschneiderte Informationen über die Existenz spezieller Zulieferer oder Abnehmer für einen bestimmten Betrieb gewünscht.

Beachtung der Qualität, Lieferzuverlässigkeit und der Sprache

Wichtig ist, dass sich die deutschen Unternehmer besser bei den Erwartungen und Anforderungen der ausländischen Abnehmer hinsichtlich der Qualität auskennen. Umgekehrt müssen die Unternehmer in der übrigen Euregio mehr über die Erwartungen und Anforderungen der Abnehmer im Kammerbezirk Aachen bei der Lieferzuverlässigkeit wissen. Eine einseitige Kommunikation kann nicht als ausreichend angesehen werden, auch (Sprach)Kurse und Trainingsmaßnahmen erscheinen wünschenswert.

Euregionale Ketten- und Gruppenbildung

Die Industrie- und Handelskammern können weiterhin einen Beitrag zur euregionalen Ketten- und Gruppenbildung leisten: Sie können Unternehmen in Kontakt bringen, die sich nicht an einem Ort befinden, und sie können die physische Gruppenbildung von Angebot und Nachfrage auf euregionalen themenorientierten (branchenbezogenen) Gewerbegebieten fördern.

Euregionale Lobby

Obwohl die Euregio den Heimatmarkt für die Betriebe in der Euregio Maas-Rhein bilden kann, ist dies in der Praxis noch nicht ganz der Fall. Das Kennzeichen eines Heimatmarktes ist es, dass es keine (großen) steuerlichen Unterschiede und Unterschiede bei den Gesetzen und der Gesetzgebung gibt. Die beteiligten fünf Kammern müssen demnach ihre gemeinsame Lobbyarbeit für die Harmonisierung zwischen den drei betroffenen Ländern und ihre Lobbyarbeit für einen ‘Sonderstatus’ der Euregio Maas-Rhein bei den nationalen Regierungen und bei der EU weiter fortsetzen.

Übersicht 0.5 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem Kammerbezirk Aachen erschweren

	Export (Abbildung 4.2)*	Import (Abbildung 4.5)**
Relativ kleine Hemmnisse (Top 3)	Kulturunterschiede (+) Sprachunterschiede (+) Unbekanntes Gebiet / Geschäftspartner (+)	Kulturunterschiede (+) Sprachunterschiede (+) Steuerliche Unterschiede(+)
Relativ große Hemmnisse (Top 3)	Konkurrenz (-) Zu hohe Qualitätsanforderungen (-) Verkaufspreise (+)	Zu geringe Qualität (-) Zu hohe Qualität (+) Einkaufspreise (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den Kammerbezirk Aachen exportieren (*) und/oder aus dem Kammerbezirk Aachen importieren (**)

Der Begriff 'relativ großes Hemmnis' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein unüberwindbares Hemmnis'. Zur Erläuterung: Die Höhe der Einkaufspreise im Kammerbezirk Aachen stellt nach der Meinung relativ vieler Unternehmer ein Hemmnis für den Import dar. Die Mehrheit der Unternehmer ist jedoch der Meinung, dass sie kein Hemmnis darstellt.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, stellen für die Mehrheit der Unternehmer kein Handelshemmnis dar. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, ist die Mehrheit der Unternehmer der Meinung, dass der betreffende Aspekt ein Handelshemmnis darstellt.

Übersicht 0.6 Motive dafür, im Kammerbezirk Aachen keinen Handel zu betreiben

	Export (Abbildung 4.3)*	Import (Abbildung 4.6)**
Relativ unwichtiges Motiv (Top 3)	Lieferzeiten (+) Lieferzuverlässigkeit (+) Transportkosten (+)	Dienstleistung (+) Steuerliche Unterschiede(+) Gesetze und Regelung (+)
Relativ wichtiges Motiv (Top 3)	Marktinformation (+) Konkurrenz (+) Art der Abnehmer (+)	Marktinformation (+) Sprachunterschiede (+) Einkaufspreise (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die nicht in den Kammerbezirk Aachen exportieren (*) und/oder aus dem Kammerbezirk Aachen importieren (**)

Der Begriff 'relativ wichtiges Motiv' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein ausschlaggebendes Motiv'. Zur Erläuterung: Es gibt relativ viele Unternehmer, die wegen der Höhe der Einkaufspreise von einem Import aus dem Kammerbezirk Aachen absehen, aber für die Mehrheit der Unternehmer stellen die Einkaufspreise kein Motiv dafür dar, von einem Import aus dem Kammerbezirk Aachen abzusehen.

Aspekte, die grün ausgedrückt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, stellen für die Mehrheit der Unternehmer kein Motiv dar, von einem Handel mit dem Kammerbezirk Aachen abzusehen. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedrückt ist und ein Minuszeichen (-) dahinter steht, stellt dieser Aspekt für die Mehrheit der Unternehmer ein Motiv dar, von einem Handel mit dem Kammerbezirk Aachen abzusehen.

Die Einführung des Euro hat den internationalen Handel vereinfacht. Traditionelle Faktoren, wie die Sprach- und Kulturunterschiede, die den internationalen Handel erschweren, scheinen hier bereits eine geringere Rolle zu spielen. Jetzt rückt in den Mittelpunkt, die noch verbliebenen Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelsetzung sowie bei den Steuersystemen zu beseitigen, bzw. zumindest zu verringern.

English summary

Table 0.1 The attractiveness of the Euregio as export and import region

	Export (figure 3.1)*	Import (figure 3.4)**
Most attractive aspects (top 3)	Delivery times (+) Contact with customers afnemers (+) Service provision (+)	Purchase prices (+) Better quality (+) Type of suppliers / delivery times (+)
Least attractive aspects (top 3)	Competition (-) Tax differences (-) Sales prices (-)	Reliability in delivery (-) Tax differences (-) Regulations / need for intermediaries (o)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Aachen Region who export (*) and/or import (**) in the Euregio

The term 'least attractive' is self-evidently not the same as 'unattractive'. By way of illustration, 'regulations' is listed as one of the least attractive aspects of the Euregio as an export region. This doesn't necessarily mean that businesses see the Euregio as unattractive because of differences in regulations. The Euregio does not show any positive or negative differences in comparison with other regions.

Aspects listed in green with a plus sign alongside (+), are aspects which the Euregio singles itself out more positively from other trading regions. Aspects displayed in orange with a zero alongside (0), are those where the Euregio does not differ from other trading regions. Only where an aspect is displayed in red with a minus sign alongside (-), is the Euregio less attractive than other trading regions for that particular aspect.

Table 0.2 Trade barriers within the Euregio

	Export (figure 3.2)*	Import (figure 3.5)**
Relatively small obstacle (top 3)	Quality requirements too high (+) Cooperating partners (+) Quality requirements too low (+)	Purchase prices (+) Cultural differences (+) Language differences (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Unfamiliar territory (-) Sales prices (+) Tax differences (+)	Cooperating partners (+) Tax differences (+) Unfamiliar territory (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Aachen Region who export (*) and/or import (**) in the Euregio

The term 'relatively large obstacle' is self-evidently not the same as 'an insurmountable obstacle'. By way of illustration, low sales prices in the Euregio form an obstacle to export for relatively many businesses. However, a majority of businesses does not see this as an obstacle.

Aspects listed in green with a plus sign alongside (+), are aspects which do not form a trade barrier for a majority of businesses. Only where an aspect is displayed in red with a minus sign alongside (-), does a majority of businesses see the aspect in question forming a trade barrier.

0 SUMMARY, CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

0.1 Summary and conclusions

General

The Aachen Region forms the most eastern and also the largest constituent region of the Euregio Meuse-Rhine. This constituent region does not have borders with the Provincie Limburg. Although the distance between these two regions is small and easy to traverse via the A2/A76/A4 motorway (E314), the lack of a common border between the Aachen Region and the Provincie Limburg partly determines the results of this survey.

Almost two-fifths of all companies in the Aachen Region exports and three-tenths import. In view of the fact that four percent of turnover of exporting companies and seven percent of purchases of importing companies is accounted for by the Euregio, the conclusion can be drawn that the importance of export and import from the Euregio for this particular region is quite small. This has probably something to do with the size of the German domestic market. Zuid-Limburg (NL) is the most important trading region in the Euregio. Additionally business is also carried out with the German-speaking Community in the Province de Liège (B). Hardly any trade is done with the Provincie Limburg (B).

Companies in the Aachen Region who export to or import from the Euregio have mixed opinions about the attractiveness of the Euregio as an import and export market. The businesses in the rest of the Euregio who export to or import from the Aachen Region likewise have mixed picture of this import/export market. To put it briefly, businesses on either side of the border have a mixed picture about the attractiveness of each other's markets.

Barriers

Companies exporting to the Euregio in the Aachen Region view doing business in the Euregio positively in terms of delivery times, transport costs, contact with customers and service provision.

Aspects such as the keen competition, tax differences and language differences, which means the use of intermediaries, are looked upon more negatively. A special aspect is the fact that businesses give the impression that the quality of their own products is not adequately appreciated. The use of intermediaries and undervalued quality are the only major barriers for not exporting to the Euregio.

Companies based in the Aachen Region importing from the Euregio view this market favourably on account of the attractive purchase prices, the good quality of the products, the right suppliers and fast delivery times. There is some criticism about reliability of delivery and the differences in tax systems and regulations. In reality however, there are no major reasons for not importing from the Euregio.

Companies in the rest of the Euregio quote the most important factors in making export to the Aachen Region attractive as being the non-necessity of intermediaries and the small differences in language. The other regions often have a good command of the German language and that makes trading with companies in the region (more) easy. However, doing business in this region is less attractive because of transport costs, the service, the squeeze on sales prices as a result of the competition, and the possibilities of developing a good relationship, in addition to the differences in regulations.

Businesses in the rest of the Euregio see the Aachen Region as an attractive import market on account of the better quality with good delivery times provided by the right suppliers. On the other hand, they cite transport costs and differences in regulations and the tax system as more negative aspects. This last two reasons form barriers for not importing from the region.

Table 0.3 Reasons not to carry out Euregional trade

	Export (figure 3.3)*	Import (figure 3.6)**
Relatively unimportant reason (top 3)	Delivery times (+) Reliability in delivery (+) Service provision (+)	Need for investment (+) Cultural differences (+) Delivery times (+)
Relatively import reason (top 3)	Market information (-) Language differences (-) Regulations (-)	Differences in regulations (-) Market information (-) Type of suppliers (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Aachen Region who do not export (*) and/or import (**) in the Euregio

The term 'relatively important reason' is self-evidently not the same as 'a decisive reason'. By way of illustration, there are relatively many businesses which desist from doing Euregional trade because of cultural differences, but for a majority of businesses these cultural differences do not form a reason for not doing Euregional business.

Aspects listed in green with a plus sign (+) do not form a reason for not carrying out Euregional trade for a majority of businesses. Only where an aspect is listed in red with a minus sign (-) does this aspect form a reason not to carry out Euroregional trade for a majority of businesses.

Table 0.4 The attractiveness of the Aachen Region as an export and import region

	Export (figure 4.1)*	Import (figure 4.4)**
Most attractive aspects (top 3)	Language differences (+) Need for intermediaries (+) Delivery times (+)	Better quality (+) Type of suppliers (+) Delivery times (+)
Least attractive aspects (top 3)	Sales prices (-) Competition (-) Regulations (-)	Tax differences (-) Regulations (-) Transport costs (-)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the Aachen Region

The term 'least attractive' is self-evidently not the same as 'unattractive'. By way of illustration, 'regulations' is given as one of the least attractive aspects for the Aachen Region as an import region. Only a small majority of businesses see the Aachen Region as unattractive on account of these differences in regulations.

Aspects listed in green with a plus sign alongside (+), are aspects which the Aachen Region singles itself out more positively from other trading regions. Only where an aspect is displayed in red with a minus sign alongside (-), is the Aachen Region less attractive than other trading regions for that particular aspect.

0.2 Recommendations for promoting international trade in the Euregio

In Etil's opinion, 'The Euregio Meuse-Rhine: your international market at home!' should be the key thrust of Euregional trade policy pursued by the Euregional Chambers of Commerce. The Euregio offers businesses in the Aachen Region the ideal springboard from which to expand internationally through export. However, it is in the Aachen Region in particular that the Euregio is seen as a relatively unimportant market. In the view of Etil this is a missed opportunity. The Belgian Provincie Limburg and the Dutch Zuid-Limburg are quickly and easily reached via A4/A76/A2 motorway (E314) and the Province de Liège via the A44/A3 (E40). Companies in the Aachen Region can benefit from shorter distances within the Euregio. The physical proximity offers many benefits, such as short delivery times, high levels of reliability in delivery, low transport costs and good levels of service provision. In theory these shorter distances should also have a positive effect on reliability of delivery, but unfortunately in the eyes of many businesses this is not yet the case. In addition, these short distances have the advantage that, in practice, existing cultural differences at a Euregional level are often smaller than at a national level. The physical proximity and the minor differences in culture and language also have an additional advantage that companies in the Aachen Region can trade directly in the Euregio, without the need for an intermediary and/or major investment. In practice however, this is not always the case because businesspersons do not have a sufficient command of Dutch or French and consequently find it more difficult to get hold of the right market information.

Communication: promoting the Euregio as an international market at home

These advantages have neither been fully acknowledged nor harnessed. In particular, Euregional trade in the Aachen Region lags far behind. It is therefore important to spell out and promote the strong points of the Euregio in the Aachen Region (with extra attention for the Belgian Provincie Limburg). Of course, the distribution of German-language information from and about the other constituent regions of the Euregio

will play an important role in this. The need for more customised information about the presence of specific suppliers and customers for a particular company is desirable.

Focussing on quality, reliability in delivery and languages

It is important for German businesses to be kept informed about the expectations and requirements of foreign customers with respect to quality. Conversely, businesses elsewhere within the Euregio should remain better informed about the expectations and requirements of customers in the Aachen Region with respect to reliability in delivery. Unilateral forms of communication will not suffice, so (language) courses and training would seem desirable.

Formation of Euregional chains and clusters

None of the aforementioned provides a solution for the fact that the Euregio is a relatively small region. The Chambers of Commerce are likewise unable to alter the market situation. However, what they can do is to contribute towards the formation of Euregional chains and clusters. This involves not only setting up and maintaining of networks for companies not located in a single location but also physically clustering demand and supply at dedicated Euregional business parks.

Euregional lobby

Although the Euregio might form the domestic market for companies based in the Euregio Meuse-Rhine, in practice this is not entirely the case. A domestic market is characterised by a single uniform system of taxes and regulations. The five participating chambers of commerce, collectively, will have to lobby hard for harmonisation between the three countries and continue arguing strongly for a 'special status' for the Euregio Meuse-Rhine with the national governments and the EU. The introduction of the euro has made international trade easier. Traditional factors, such as differences in language and culture, which impede international trade, play a much less significant role here. Now it is important to iron out the differences in regulations and tax systems, or at least lessen these.

Table 0.5 Trade barriers which hinder trade with the Aachen Region

	Export (figure 4.2)*	Import (figure 4.5)**
Relatively small obstacle (top 3)	Cultural differences (+) Language differences (+) Unfamiliar territory / cooperating partners (+)	Cultural differences (+) Language differences (+) Tax differences (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Competition (-) Quality requirements too high (-) Sales prices (+)	Quality too low (-) Quality too high (+) Purchase prices (+)

NB. The views are limited exclusively to companies who export (*) to and/or import (**) from the Aachen Region

The term 'relatively large obstacle' is self-evidently not the same as 'an insurmountable obstacle'. By way of illustration, the sizes of purchase prices in the Aachen Region are an obstacle to import for relatively many businesses. However, a majority of businesses do not think that this forms an obstacle.

Aspects listed in green with a plus sign (+), do not form a trade barrier for the majority of businesses. Only where an aspect is listed in red with a minus sign (-), does this mean that a majority of companies feels that the aspect concerned forms a trade barrier.

Table 0.6 Reasons not to carry out trade with the Aachen Region

	Export (figure 4.3)*	Import (figure 4.6)**
Relatively unimportant reason (top 3)	Delivery times (+) Reliability in delivery (+) Transport costs (+)	Service provision (+) Tax differences (+) Regulations (+)
Relatively important reason (top 3)	Market information (+) Competition (+) Type of customers (+)	Market information (+) Language differences (+) Purchase prices (+)

NB. The views are limited exclusively to companies who do not export (*) to and/or import (**) from the Aachen Region

The term 'relatively important reason' is self-evidently not the same as 'a decisive reason'. By way of illustration, there are relatively many businesses who desist from import from the Aachen Region on account of the purchase prices, but for a majority of businesses the purchase prices do not form a reason not to import from the Aachen Region.

Aspects listed in green with a plus sign (+) do not form a reason for not carrying out trade with the Aachen Region for a majority of businesses. Only where an aspect is listed in red with a minus sign (-) does this aspect form a reason not to carry out business with the Aachen Region for a majority of businesses.

Nederlandse samenvatting

Staat 0.1 De attractiviteit van de Euregio als export- en importgebied

	Export (figuur 3.1)*	Import (figuur 3.4)**
Meest aantrekkelijke aspecten (top 3)	Levertijden (+) Contact met afnemers (+) Serviceverlening (+)	Inkooprijzen (+) Betere kwaliteit (+) Soort aanbieders / levertijden (+)
Minst aantrekkelijke aspecten (top 3)	Concurrentie (-) Fiscale verschillen (-) Verkoopprijzen (-)	Leverbetrouwbaarheid (-) Fiscale verschillen (-) Wet- en regelgeving / noodzaak tussenpersonen (o)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Regio Aachen die Euregionaal exporteren (*) en/of importeren (**)

Het begrip 'minst aantrekkelijk' is niet hetzelfde als 'onaantrekkelijk'. Ter illustratie: bij de minst aantrekkelijke aspecten van de Euregio als importgebied staat het aspect 'wet- en regelgeving'. Dit betekent niet dat de ondernemers de Euregio onaantrekkelijk vinden vanwege de verschillen in wet- en regelgeving. De Euregio onderscheidt zich alleen niet in positieve of negatieve zin van andere importgebieden.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, zijn aspecten waar de Euregio zich in positieve zin onderscheidt van andere handelsgebieden. Aspecten die in oranje zijn afgedrukt en waaraan een nulteken (0) is toegevoegd, zijn aspecten waar de Euregio zich niet onderscheidt van andere handelsgebieden. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, is de Euregio voor dat betreffende aspect onaantrekkelijk in vergelijking met andere handelsgebieden.

Staat 0.2 Handelsbarrières binnen de Euregio

	Export (figuur 3.2)*	Import (figuur 3.5)**
Relatief klein belemmering (top 3)	Te hoge kwaliteitseisen (+) Samenwerkingspartners (+) Te lage kwaliteitseisen (+)	Inkooprijzen (+) Cultuurverschillen (+) Taalverschillen (+)
Relatief grote belemmering (top 3)	Onbekendheid gebied (-) Verkoopprijzen (+) Fiscale verschillen (+)	Samenwerkingspartners (+) Fiscale verschillen (+) Onbekendheid gebied (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Regio Aachen die Euregionaal exporteren (*) en/of importeren (**)

Het begrip 'relatief grote belemmering' is nadrukkelijk niet hetzelfde als 'een onoverkomelijke barrière'. Ter illustratie: de lage verkoopprijzen in de Euregio vormen volgens relatief veel ondernemers een belemmering voor de export. Een meerderheid van de ondernemers is echter van mening dat het géén belemmering vormt.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, vormen voor een meerderheid van de ondernemers géén handelsbarrière. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, is een meerderheid van de ondernemers van mening dat het betreffende aspect een handelsbarrière vormt.

0 SAMENVATTING, CONCLUSIES EN ADVIEZEN

0.1 Samenvatting en conclusies

Algemeen

De Regio Aachen vormt het oostelijke en tevens grootste deelgebied van de Euregio Maas-Rijn. Dit deelgebied grenst niet aan de Belgische Provincie Limburg. Hoewel de afstand tussen beide deelgebieden gering is en gemakkelijk te overbruggen via de A4/A76/A2 (E314), lijkt het ontbreken van een gezamenlijke grens tussen de Provincie Limburg (B) en de Regio Aachen mede bepalend te zijn voor de uitkomsten van dit onderzoek.

Bijna tweevijfde van alle bedrijven in de Regio Aachen exporteert en drietiende importeert. Aangezien ongeveer vier procent van de omzet van de exporterende bedrijven en zeven procent van de inkoop van de importerende bedrijven afkomstig is uit de Euregio, kan geconcludeerd worden dat het belang van export uit en import naar de Euregio voor deze bedrijven vrij gering is. Wellicht komt dit door de grote Duitse thuismarkt. Zuid-Limburg (NL) vormt het belangrijkste handelsgebied in de Euregio. Daarnaast wordt er ook handel gedreven met - de Duitstalige Gemeenschap in - de Provincie de Liège (B). Men doet amper zaken in de Provincie Limburg (B).

Bedrijven in de Regio Aachen die naar de Euregio exporteren of uit de Euregio importeren hebben een gemengd oordeel over de aantrekkelijkheid van de Euregio als exportmarkt en importmarkt. De bedrijven uit de rest van de Euregio die naar de Regio Aachen exporteren of daaruit importeren hebben eveneens een gemengd beeld over deze export- en importmarkt. Kortom, over en weer heeft men een gemengd beeld over de aantrekkelijkheid van elkaars markten.

Barrières

De naar de Euregio exporterende bedrijven in de Regio Aachen beoordelen het zakendoen in de Euregio positief in termen van levertijden, transportkosten, contact met afnemers en serviceverlening.

Negatief is men over de grote concurrentie, lage verkoopprijzen, de fiscale verschillen en de taalverschillen, waardoor men gebruik moet maken van tussenpersonen. Een bijzonder aspect betreft het feit dat men aangeeft het gevoel te hebben dat de kwaliteit van de eigen producten niet voldoende wordt gewaardeerd. Het argument van het gebruik van tussenpersonen en ondergewaardeerde kwaliteit zijn eigenlijk de enige zwaarwegende barrières om niet naar de Euregio te exporteren.

De uit de Euregio importerende bedrijven in de Regio Aachen beoordelen het importeren vanuit de Euregio vooral positief vanwege de aantrekkelijke inkooprijzen, de goede kwaliteit van de producten, de juiste aanbieders en de snelle levertijden. Kritiek is er overigens op de leveringsbetrouwbaarheid en de verschillen in fiscaal regime en wet- en regelgeving. Eigenlijk zijn er echter geen zwaarwegende redenen om niet vanuit de Euregio te importeren.

Bedrijven in de rest van de Euregio noemen het niet nodig hebben van tussenpersonen en de geringe taalverschillen als de belangrijkste factoren die het aantrekkelijk maken om naar de Regio Aachen te exporteren. De anderen kennen ook vaak de Duitse taal en dat maakt de handel met bedrijven in dit gebied makkelijk(er). Men vindt het zaken- doen in dit gebied onaantrekkelijker vanwege de transportkosten, de service, onder druk staande verkoopprijzen als gevolg van de concurrentie, en de mogelijkheden om een goede relatie op te bouwen, naast de verschillen in wet- en regelgeving.

Bedrijven in de rest van de Euregio stellen dat de Regio Aachen een aantrekkelijke importmarkt is vanwege de betere kwaliteit met goede levertijden geleverd door de juiste aanbieders. Hier staan als negatieve punten transportkosten en verschillen in wet- en regelgeving en fiscus tegenover. Deze laatste redenen vormen barrières om niet uit deze regio te importeren.

Staat 0.3 Motieven om géén Euregionale handel te voeren

	Export (figuur 3.3)*	Import (figuur 3.6)**
Relatief onbelangrijk motief (top 3)	Levertijden (+) Leverbetrouwbaarheid (+) Serviceverlening (+)	Investeringsnoodzaak (+) Cultuurverschillen (+) Levertijden (+)
Relatief belangrijk motief (top 3)	Marktinformatie (-) Taalverschillen (-) Wet- en regelgeving (-)	Verschillen wet- en regelgeving (-) Marktinformatie (-) Soort aanbieders (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Regio Aachen die niet Euregionaal exporteren (*) en/of importeren (**)

Het begrip 'relatief belangrijk motief' is nadrukkelijk niet hetzelfde als 'een doorslaggevend motief'. Ter illustratie: er zijn relatief veel ondernemers die vanwege cultuurverschillen afzien van export binnen de Euregio. Voor een meerderheid van de ondernemers vormen de cultuurverschillen echter géén motief om af te zien van Euregionale import.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, vormen voor een meerderheid van de ondernemers géén motief om af te zien van Euregionale handel. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, vormt dat aspect voor een meerderheid van de ondernemers een motief om af te zien van Euregionale handel.

Staat 0.4 De attractiviteit van de Regio Aachen als export- en importgebied

	Export (figuur 4.1)*	Import (figuur 4.4)**
Meest aantrekkelijke aspecten (top 3)	Taalverschillen (+) Noodzaak tussenpersonen (+) Levertijden (+)	Betere kwaliteit (+) Soort aanbieders (+) Levertijden (+)
Minst aantrekkelijke aspecten (top 3)	Verkoopprijzen (-) Concurrentie (-) Wet- en regelgeving (-)	Fiscale verschillen (-) Wet- en regelgeving (-) Transportkosten (-)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar de Regio Aachen exporteren (*) en/of uit de Regio Aachen importeren (**)

Het begrip 'minst aantrekkelijk' is niet hetzelfde als 'volkomen onaantrekkelijk'. Ter illustratie: bij de minst aantrekkelijke aspecten van de Regio Aachen als handelsgebied staat het aspect 'wet- en regelgeving'. Slechts een kleine meerderheid van de ondernemers vindt de Regio Aachen onaantrekkelijk vanwege de verschillen in wet- en regelgeving.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, zijn aspecten waar de Regio Aachen zich in positieve zin onderscheidt van andere handelsgebieden. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, is de Regio Aachen voor dat betreffende aspect onaantrekkelijk in vergelijking met andere handelsgebieden.

0.2 Adviezen om internationale handel in de Euregio te bevorderen

‘De Euregio Maas-Rijn: uw internationale thuismarkt!’ dient volgens Etil het centrale thema te vormen bij het Euregionale handelsbeleid. De Euregio vormt de ideale springplank voor ondernemers in de Regio Aachen die door export internationaal willen expanderen. Juist in de Regio Aachen wordt de Euregio nu echter nog als een relatief onbelangrijke markt beschouwd. Dit is in de ogen van Etil een gemiste kans. De Belgische Provincie Limburg en het Nederlandse Zuid-Limburg zijn goed en snel bereikbaar via de A4/A76/A2 (E314) en de Provincie Luik via de A44/A3 (E40). De bedrijven in de Regio Aachen kunnen profiteren van de geringe afstanden binnen de Euregio. De fysieke nabijheid biedt veel mogelijke voordelen, zoals korte levertijden, lage(re) transportkosten en goede serviceverlening. De geringe afstanden zouden in principe ook een positieve invloed kunnen hebben op de leverbetrouwbaarheid, maar dat is in de ogen van de bedrijven helaas nog niet het geval. Daarnaast hebben de geringe afstanden tot voordeel dat de bestaande cultuurverschillen in de praktijk op Euregionaal niveau vaak kleiner zijn dan op nationaal niveau. De fysieke nabijheid en de geringe cultuurverschillen kunnen als aanvullende voordeel hebben dat ondernemers in de Regio Aachen direct - en dus zonder tussenpersonen en/of grote investeringen - handel kunnen drijven in de Euregio. Dit is in de praktijk echter niet altijd het geval omdat deze ondernemers de Nederlandse en Franse taal onvoldoende beheersen en mede daardoor moeizaam aan de juiste marktinformatie komen.

Communicatie: de Euregio als internationale thuismarkt positioneren

De genoemde voordelen worden nog niet volledig onderkend en benut. De Euregionale handel blijft in het Kammerzirk Aachen ver achter. Het is dan ook van groot belang dat de (genoemde) sterke punten van de Euregio nadrukkelijk worden benoemd en gecommuniceerd in de Regio Aachen (met extra aandacht voor de Belgische Provincie Limburg). Uiteraard speelt hierbij ook het verspreiden van Duitstalige informatie vanuit of over de andere Euregionale deelgebieden een belangrijke rol. Daarbij is maatwerkinformatie over de aanwezigheid van specifieke toeleveranciers of afnemers voor een bepaald bedrijf gewenst.

Aandacht voor kwaliteit, leverbetrouwbaarheid en talen

Belangrijk is dat de Duitse ondernemers beter op de hoogte zijn van de verwachtingen en eisen van de buitenlandse afnemers inzake kwaliteit. Omgekeerd moeten de ondernemers elders in de Euregio beter op de hoogte zijn van de verwachtingen en eisen van de afnemers in de Regio Aachen inzake de leverbetrouwbaarheid. Met eenzijdige communicatie kan hier niet worden volstaan, ook (taal)cursussen en trainingen lijken gewenst.

Euregionale keten- en clustervorming

Het voorgaande vormt uiteraard geen oplossing voor het feit dat de Euregio een relatief kleine markt vormt. De Kamers van Koophandel kunnen deze marktsituatie ook niet veranderen. Wel kunnen de Kamers van Koophandel een bijdrage blijven leveren aan verdergaande Euregionale keten- en clustervorming. Het betreft zowel het oprichten en onderhouden van netwerken van bedrijven die niet op één locatie gevestigd zijn als het fysiek clusteren van vraag en aanbod op Euregionale thematische bedrijventerreinen.

Euregionale lobby

Hoewel de Euregio de thuismarkt voor de bedrijven in de Euregio Maas-Rijn kan gaan vormen, is deze dat in de praktijk zeker nog niet helemaal. Kenmerkend voor een thuismarkt is immers dat er géén (grote) fiscale verschillen en verschillen in wet- en regelgeving bestaan. De vijf Kamers moeten hun gezamenlijk lobby voor harmonisatie tussen de drie betrokken landen en een ‘status aparte’ voor de Euregio Maas-Rijn richting de nationale regeringen en de EU dus krachtig blijven voortzetten. De introductie van de euro heeft de internationale handel vergemakkelijkt. Traditionele factoren als taal- en cultuurverschillen die internationale handel bemoeilijken, lijken hier al minder een rol te spelen. Nu wordt het van belang de nog resterende verschillen in wet- en regelgeving en fiscale regime weg te nemen, dan wel op zijn minst te verminderen.

Staat 0.5 Handelsbarrières die de handel met de Regio Aachen bemoeilijken

	Export (figuur 4.2)*	Import (figuur 4.5)**
Relatief klein belemmering (top 3)	Cultuurverschillen (+) Taalverschillen (+) Onbekendheid gebied / samenwerkingspartners (+)	Cultuurverschillen (+) Taalverschillen (+) Fiscale verschillen (+)
Relatief grote belemmering (top 3)	Concurrentie (-) Te hoge kwaliteitseisen (-) Verkoopprijzen (+)	Te lage kwaliteit (-) Te hoge kwaliteit (+) Inkoopprijzen (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar de Regio Aachen exporteren (*) en/of uit de Regio Aachen importeren (**)

Het begrip 'relatief grote belemmering' is nadrukkelijk niet hetzelfde als 'een onoverkomelijke barrière'. Ter illustratie: de hoogte van de inkoopprijzen in de Regio Aachen vormen volgens relatief veel ondernemers een belemmering voor de import. Een meerderheid van de ondernemers is echter van mening dat het géén belemmering vormt.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, vormen voor een meerderheid van de ondernemers géén handelsbarrière. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, is een meerderheid van de ondernemers van mening dat het betreffende aspect een handelsbarrière vormt.

Staat 0.6 Motieven om géén handel te voeren met de Regio Aachen

	Export (figuur 4.3)*	Import (figuur 4.6)**
Relatief onbelangrijk motief (top 3)	Levertijden (+) Leverbetrouwbaarheid (+) Transportkosten (+)	Serviceverlening (+) Fiscale verschillen (+) Wet- en regelgeving (+)
Relatief belangrijk motief (top 3)	Marktinformatie (+) Concurrentie (+) Soort afnemers (+)	Marktinformatie (+) Taalverschillen (+) Inkoopprijzen (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die niet naar de Regio Aachen exporteren (*) en/of uit de Regio Aachen importeren (**)

Het begrip 'relatief belangrijk motief' is nadrukkelijk niet hetzelfde als 'een doorslaggevend motief'. Ter illustratie: er zijn relatief veel ondernemers die vanwege de hoogte van de inkoopprijzen afzien van import uit de Regio Aachen, maar voor een meerderheid van de ondernemers vormen deze inkoopprijzen géén motief om af te zien van import uit de Regio Aachen.

Aspecten die in groen zijn afgedrukt en waaraan een plusteken (+) is toegevoegd, vormen voor een meerderheid van de ondernemers géén motief om af te zien van handel met het Kammerzirk Aachen. Alleen als een aspect in het rood is afgedrukt en er een minteken (-) achter staat, vormt dat aspect voor een meerderheid van de ondernemers een motief om af te zien van handel met de Regio Aachen.

Résumé français

Etat 0.1 L'attractivité de l'Eurégio en tant que région d'exportation et d'importation

	Exportation (figure 3.1)*	Importation (figure 3.4)**
Aspects les plus attrayants (top 3)	Délais de livraisons (+) Contact avec les clients (+) Prestations de services (+)	Prix d'achat (+) Meilleure qualité (+) Types de fournisseurs / délais de livraisons (+)
Aspects les moins attrayants (top 3)	Concurrence (-) Différences fiscales (-) Prix de vente (-)	Fiabilité des livraisons (-) Différences fiscales (-) Législation et réglementation/ nécessité d'intermédiaires (o)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises dans La Région Aachen [circonscription d'Aix-la-Chapelle] qui exportent (*) et/ou importent (**) au niveau eurégional

La notion "moins attrayants" n'est pas la même que "totalement inintéressant". En illustration : dans les aspects les moins attrayants de l'Eurégio en tant que zone d'importation figure l'aspect "législation et réglementation". Ce qui ne signifie pas que les entrepreneurs trouvent l'Eurégio totalement inintéressante en raison des différences dans la législation et la réglementation. L'Eurégio ne se distingue pas au sens positif ou négatif d'autres régions d'importation.

Les aspects qui sont imprimés en vert et auxquels un signe plus (+) est ajouté, sont des aspects où l'Eurégio se distingue positivement des autres régions de commerce. Les aspects qui sont imprimés en orange et auxquels un signe zéro (0), sont des aspects où l'Eurégio ne se distingue pas d'autres régions de commerce. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe (-) se trouve derrière, l'Eurégio est inintéressante pour cet aspect concerné en comparaison d'autres régions de commerce.

Etat 0.2 Barrières commerciales au sein de l'Eurégio

	Exportation (figure 3.2)*	Importation (figure 3.5)**
Entrave relativement faible (top 3)	Conditions de qualité trop élevées (+) Partenaires de coopération (+) Conditions de qualités trop faibles (+)	Prix d'achat (+) Différences de cultures (+) Différences linguistiques (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Méconnaissance de la région (-) Prix de vente (+) Différences fiscales (+)	Partenaires de coopération (+) Différences fiscales (+) Méconnaissance de la région (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises dans La Région Aachen qui exportent (*) et/ou importent (**) au niveau eurégional

La notion "entrave relativement importante" n'est pas explicitement la même "qu'une barrière insurmontable". En illustration : les prix de vente faibles dans l'Eurégio forment suivant relativement de nombreux entrepreneurs une entrave à l'exportation. Une majorité des entrepreneurs estime cependant que ce n'est pas une entrave.

Les aspects qui sont imprimés en vert et auxquels est ajouté un signe (+), ne forment aucune barrière commerciale pour une majorité des entrepreneurs. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) se trouve derrière, une majorité des entrepreneurs estime que l'aspect concerné forme une barrière commerciale.

0 RESUME, CONCLUSIONS ET CONSEILS

0.1 Résumé et conclusions

Généralités

La Région Aachen forme la partie orientale et également la plus importante de l'Eurégio Meuse-Rhin. Cette région n'est pas limitrophe à la Province belge de Limbourg. Bien que la distance entre ces deux régions soit faible et facile à franchir via la A4/A76/A2 (E314), l'absence de frontière commune entre la Province de Limbourg et de La Région Aachen semble être déterminante pour les résultats de cette étude.

Pratiquement deux cinquièmes des entreprises de La Région Aachen exportent et trois dixièmes importent. Attendu qu'environ quatre pour cent du chiffre d'affaires des entreprises exportatrices et sept pour cent des achats des entreprises importatrices proviennent de l'Eurégio, il peut être conclu que l'importance de l'exportation et de l'importation de l'Eurégio est assez restreinte pour ces entreprises. Ceci provient peut-être du grand marché intérieur allemand. Le Limbourg du Sud (NL) forme la région de commerce la plus importante dans la région. A côté de cela il est fait aussi du commerce avec les cantons de l'Est de la Province de Liège (B). On ne fait pratiquement pas d'affaires avec la Province de Limbourg (B).

Les entreprises de La Région Aachen qui exportent vers ou qui importent de l'Eurégio ont un jugement mitigé sur l'attractivité de l'Eurégio en tant que marché d'exportation et d'importation. Les entreprises du reste de l'Eurégio qui exportent vers La Région Aachen ou importent de cette région ont également une image mitigée de ce marché d'exportation et d'importation. En bref, on a une image mitigée de part et d'autre de l'attractivité des marchés réciproques.

Barrières

Les entreprises exportatrices vers l'Eurégio de La Région Aachen jugent positif les affaires dans l'Eurégio, en termes de délais de livraisons, frais de transport, contact avec les clients et les prestations de services.

On est négatif concernant la grande concurrence, les prix de vente faibles, les différences fiscales et les différences linguistiques, faisant obligation d'utiliser des intermédiaires. Un aspect particulier concerne le fait qu'on indique avoir le sentiment que la qualité des propres produits n'est pas suffisamment appréciée. L'argument de l'utilisation d'intermédiaires et de la sous-appréciation de la qualité sont à vrai dire les uniques barrières de poids pour ne pas exporter vers l'Eurégio.

Les entreprises de La Région Aachen importatrices de l'Eurégio jugent positivement l'importation de l'Eurégio surtout en raison des prix d'achat attractifs, la bonne qualité des produits, les fournisseurs adéquats et les délais de livraisons rapides. Il y a en outre des critiques sur la fiabilité des livraisons et les différences dans le régime fiscal, la législation et la réglementation. Il n'y a à vrai dire pas de raisons de poids pour ne pas importer de l'Eurégio.

Les entreprises du reste de l'Eurégio indiquent qu'il n'est pas nécessaire d'avoir des intermédiaires et les différences linguistiques minimales comme les facteurs les plus importants qui rendent l'exportation attractive vers le Kammerbezirk Aachen. Les autres connaissent souvent aussi la langue allemande et ceci facilite ou rend plus facile le commerce avec des entreprises dans cette région. On trouve que faire des affaires dans cette région moins intéressant en raison des frais de transport, les services, les prix de vente sous pression en conséquence de la concurrence, et les possibilités de construire une bonne relation, à côté des différences dans la loi et la réglementation.

Des entreprises dans le reste de l'Eurégio indiquent que La Région Aachen est un marché d'importation attractif en raison de la meilleure qualité livrée avec de bons délais de livraisons par les fournisseurs adéquats. Figurent ici comme points négatifs les frais de transport et les différences de la loi, de la réglementation et fiscales. Ces dernières raisons forment des barrières pour ne pas importer de cette région.

Etat 0.3 Motifs pour ne pas faire de commerce eurégional

	Exportation (figure 3.3)*	Importation (figure 3.6)**
Motif relativement peu important (top 3)	Délais de livraisons (+) Fiabilité des livraisons (+) Prestations de services (+)	Nécessité d'investissements (+) Différences de cultures (+) Délais de livraisons (+)
Motif relativement important (top 3)	Information du marché (-) Différences linguistiques (-) Législation et réglementation (-)	Différences législation et réglementation (-) Information du marché (-) Type de fournisseurs (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises de La Région Aachen qui n'exportent (*) et/ou n'importent (**) pas au niveau eurégional

La notion "motif relativement important" n'est pas comme "un motif déterminant". En illustration : il y a relativement beaucoup d'entrepreneurs qui renoncent à l'exportation au sein de l'Eurégio en raison de différences de cultures. Pour une majorité des entrepreneurs les différences de cultures ne forment pas un motif pour renoncer à l'importation eurégionale.

Les aspects imprimés en vert et auxquels est ajouté un signe (+) ne forment pas pour une majorité des entrepreneurs un motif pour renoncer au commerce eurégional. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) figure derrière, cet aspect forme un motif pour une majorité des entrepreneurs pour renoncer au commerce eurégional.

Etat 0.4 L'attractivité de La Région Aachen comme région d'exportation et d'importation

	Exportation (figure 4.1)*	Importation (figure 4.4)**
Aspects les plus attrayants (top 3)	Différences linguistiques (+) Nécessité d'intermédiaires (+) Délais de livraison (+)	Meilleure qualité (+) Type de fournisseurs (+) Délais de livraison (+)
Aspects les moins attrayants (top 3)	Prix de vente (-) Concurrence (-) Législation et réglementation (-)	Différences fiscales (-) Législation et réglementation (-) Frais de transport (-)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers La Région Aachen et/ou importent (**) de La Région Aachen

La notion "moins attrayant" n'est pas la même que "peu attrayant". En illustration : L'aspect "législation et réglementation" figure dans les aspects les moins attrayants de La Région Aachen comme région de commerce. Seulement une petite majorité des entrepreneurs trouve que La Région Aachen est inattractive en raison des différences de législation et de réglementation.

Les aspects imprimés en vert et auxquels est ajouté un signe plus (+) sont, des aspects où La Région Aachen se distingue positivement des autres régions de commerce. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) se trouve derrière, La Région Aachen est peu attrayante pour cet aspect concerné en comparaison avec d'autres régions de commerce.

0.2 Conseils pour promouvoir le commerce international dans l'Eurégio

''L'Eurégio Meuse-Rhin: votre marché intérieur international !'' doit former selon Etil le thème central de la politique commerciale eurégionale. L'Eurégio forme le tremplin idéal pour les entrepreneurs de La Région Aachen qui veulent s'étendre par l'Exportation internationale. L'Eurégio est encore considérée dans La Région Aachen comme un marché relativement peu d'important. Aux yeux d'Etil c'est une chance manquée. La Province de Limbourg belge et le Limbourg du Sud néerlandais sont bien accessibles et rapidement via la A4/A76/A2/(E314) et la Province de Liège via la A44/A3(E40). Les entreprises de La Région Aachen peuvent profiter des faibles distances dans l'Eurégio. La proximité physique offre de nombreux avantages, tels que des délais de livraisons courts, des frais de transports faibles et de bonnes prestations de services. Les faibles distances pourraient avoir en principe une influence positive sur la fiabilité des livraisons, mais, hélas ce n'est pas encore le cas aux yeux des entreprises. A côté de cela les faibles distances ont pour avantage que les différences de cultures, dans la pratique, au niveau eurégional sont souvent plus faibles qu'au niveau national. La proximité physique et les faibles différences de cultures peuvent avoir comme avantage complémentaire que des entrepreneurs de La Région Aachen peuvent faire du commerce dans l'Eurégio, directement et donc sans intermédiaires et/ou des investissements importants. Ce n'est cependant pas toujours le cas dans la pratique parce que ces entrepreneurs maîtrisent insuffisamment la langue néerlandaise et française et de ce fait parviennent avec difficulté à l'information du marché adéquate.

Communication: positionner l'Eurégio en tant que marché intérieur international

Les avantages mentionnés ne sont pas encore totalement reconnus ni utilisés. Le commerce eurégional reste en retrait dans La Région Aachen. Il est donc d'un grand intérêt que les points forts (indiqués) de l'Eurégio soient nommés et communiqués explicitement pour La Région Aachen (avec une attention supplémentaire pour la Province de Limbourg belge). La diffusion d'information en allemand depuis ou sur les autres régions

eurégionales joue naturellement un rôle important. Une information sur mesure est souhaitable sur la présence de fournisseurs spécifiques ou de clients pour une certaine activité.

Attention pour la qualité, la fiabilité des livraisons et les langues

Il est important que les entrepreneurs allemands soient mieux informés sur les attentes et les exigences des clients étrangers concernant la qualité. Inversement les entrepreneurs ailleurs dans l'Eurégio doivent être mieux informés des attentes et des exigences des clients de La Région Aachen concernant la fiabilité des livraisons. Des cours (de langues) et des entraînements semblent souhaitables aussi.

Formation de chaînes et de clusters eurégionaux

Ce qui précède n'apporte naturellement pas de solution au fait que l'Eurégio forme un marché relativement petit. Les Chambres de Commerce ne peuvent pas non plus changer cette situation de marché. Les Chambres de Commerce peuvent bien apporter une contribution à la formation plus ample de chaînes et de clusters. Il s'agit aussi bien de la constitution et de la maintenance de réseaux d'entreprise qui ne sont pas établis sur un seul site que de la réunion physique de l'offre et de la demande sur des terrains d'entreprises thématiques eurégionaux.

Lobby eurégional

Bien que l'Eurégio peut former le marché intérieur pour les entreprises dans l'Eurégio Meuse-Rhin, ceci n'est pas encore le cas dans la pratique. Ce qui est caractéristique pour un marché intérieur, c'est qu'il n'existe pas de (grandes) différences fiscales et de différences dans la législation et dans la réglementation. Les cinq Chambres doivent donc poursuivre activement leur lobby commun pour l'harmonisation entre les trois pays concernés et un ''statut séparé/statut aparte'' pour l'Eurégio Meuse-Rhin en direction des gouvernements nationaux et de l'UE. L'introduction de l'euro a facilité le commerce international. Les facteurs traditionnels tels que les différences de langues et de cultures qui entravent le commerce international, semblent jouer ici un rôle moindre. Il est important maintenant de supprimer les différences qui subsistent encore dans la législation, la réglementation et le régime fiscal, ou bien les réduire.

Etat 0.5 Barrières commerciales qui entravent le commerce avec La Région Aachen

	Exportation (figure 4.2)*	Importation (figure 4.5)**
Entrave relativement petite (top 3)	Différence de cultures (+) Différences linguistiques (+) Méconnaissance de la région / partenaires de coopération (+)	Différences de cultures(+) Différences linguistiques (+) Différences fiscales (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Concurrence (-) Conditions de qualité trop élevées (-) Prix de vente (+)	Qualité trop faible (-) Qualité trop élevée (+) Prix d'achat (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers La Région Aachen et/ou importent (**) de La Région Aachen

La notion "entrave relativement importante" n'est pas la même qu'une "barrière insurmontable". En illustration : le niveau des prix d'achat dans La Région Aachen forme suivant de nombreux entrepreneurs une entrave à l'importation. Une majorité des entrepreneurs estime cependant que ceci ne forme aucune entrave.

Les aspects imprimés en vert et auxquels un signe (+) est ajouté, ne forment pas de barrière commerciale pour une majorité des entrepreneurs. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) figure derrière, une majorité des entrepreneurs estime que l'aspect concerné forme une barrière commerciale.

Etat 0.6 Motifs pour ne pas faire de commerce avec La Région Aachen

	Exportation (figure 4.3)*	Importation (figure 4.6)**
Motif relativement négligeable (top 3)	Délais de livraisons(+) Fiabilité des livraisons(+) Frais de transport(+)	Prestations de services(+) Différences fiscales (+) Législation et réglementation (+)
Motif relativement important (top 3)	Information du marché(+) Concurrence (+) Type de clients (+)	Information du marché(+) Différences linguistiques(+) Prix d'achat(+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui n'exportent pas (*) vers La Région Aachen et/ou n'importent pas (**) de La Région Aachen

La notion de "motif relativement important" n'est pas la même qu'un "motif déterminant". En illustration : il y a de nombreux entrepreneurs qui renoncent à l'importation de La Région Aachen en raison du niveau des prix d'achat, mais pour une majorité des entrepreneurs ces prix d'achat ne forment aucun motif pour renoncer à l'importation de La Région Aachen.

Les aspects imprimés en vert et auxquels un signe (+) est ajouté ne forment pas de motif pour renoncer au commerce avec La Région Aachen pour une majorité des entrepreneurs. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) figure derrière, une majorité des entrepreneurs estime que l'aspect concerné forme un motif pour renoncer au commerce avec La Région Aachen.

1 LESEZEICHEN

Der vorliegende Bericht gehört als Teilbericht zu dem Hauptbericht *'Euregional Trade Flows; part 1: Euregio Meuse-Rhine (main report)*. Es sind auch Teilberichte für Süd-Limburg (NL), die Provinz Limburg (B) und die Provinz Lüttich (B) erstellt worden, wobei im letzten Teilbericht, wo es möglich war, noch eine Unterscheidung zwischen dem wallonischen (französischsprachigen) und dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich vorgenommen wurde.

Im vorliegenden (Teil)Bericht wird der euregionale Handel aus dem und in den Kammerbezirk Aachen genauer betrachtet. Dies geschieht, indem die Untersuchungsergebnisse (der schriftlichen und digitalen Befragung und der Workshops, die Etil durchgeführt hat), die sich auf den Kammerbezirk Aachen als Teilgebiet der Euregio Maas-Rhein beziehen, mit den Ergebnissen der Euregio insgesamt verglichen werden. Die Ergebnisse der gesamten Euregio sind dadurch gewonnen worden, dass die Ergebnisse der Teilgebiete aus dem Kammerbezirk Aachen (D), der Provinz Limburg (B), der Provinz Lüttich (B) und der Provinz Süd-Limburg (NL) zusammengefügt worden sind.

In Kapitel 2 stehen die quantitativen Aspekte des euregionalen Handels in den und aus dem Kammerbezirk Aachen im Mittelpunkt. Dieses Kapitel beruht hauptsächlich auf den schriftlichen Umfragen und den Workshops. Das dritte und vierte Kapitel beruhen vornehmlich auf der digitalen Umfrage und den Workshops und folgen einer qualitativen Betrachtung. In Kapitel 3 wird auf die Sicht der Unternehmer im Kammerbezirk Aachen bezüglich der Euregio als Handelsgebiet eingegangen.

In Kapitel 4 wird beschrieben, wie die Betriebe in den anderen Teilgebieten der Euregio den Kammerbezirk Aachen als Handelsgebiet betrachten.

[Der vorliegende Bericht umfasst ausschließlich die Untersuchungsergebnisse; zur Untersuchungsverantwortung, zu den Fragebögen und ähnlichen Dingen wird auf den Hauptbericht verwiesen.]

Abbildung 2.1 Anteil des Exports am Umsatz der Betriebe, die exportieren

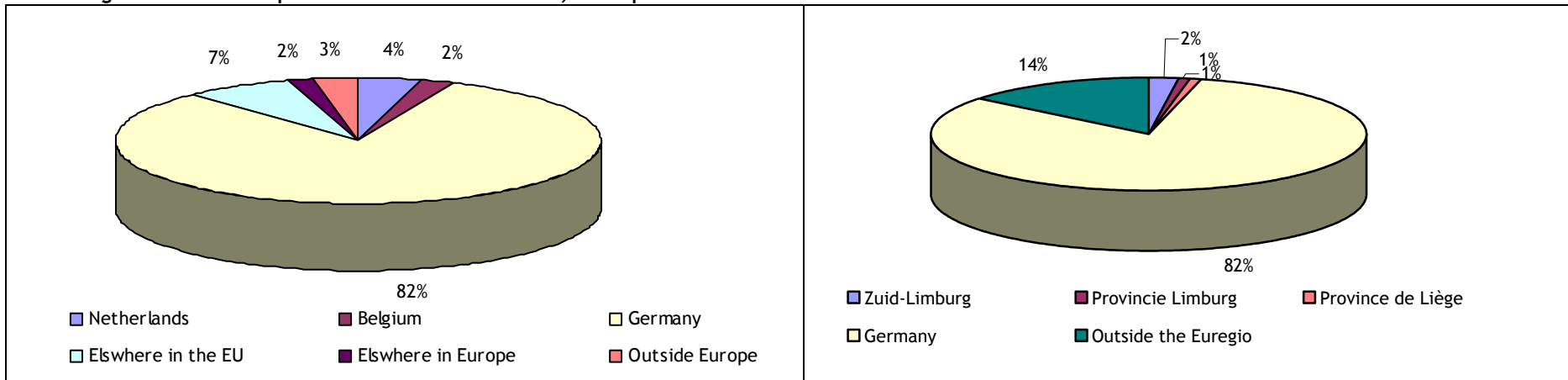
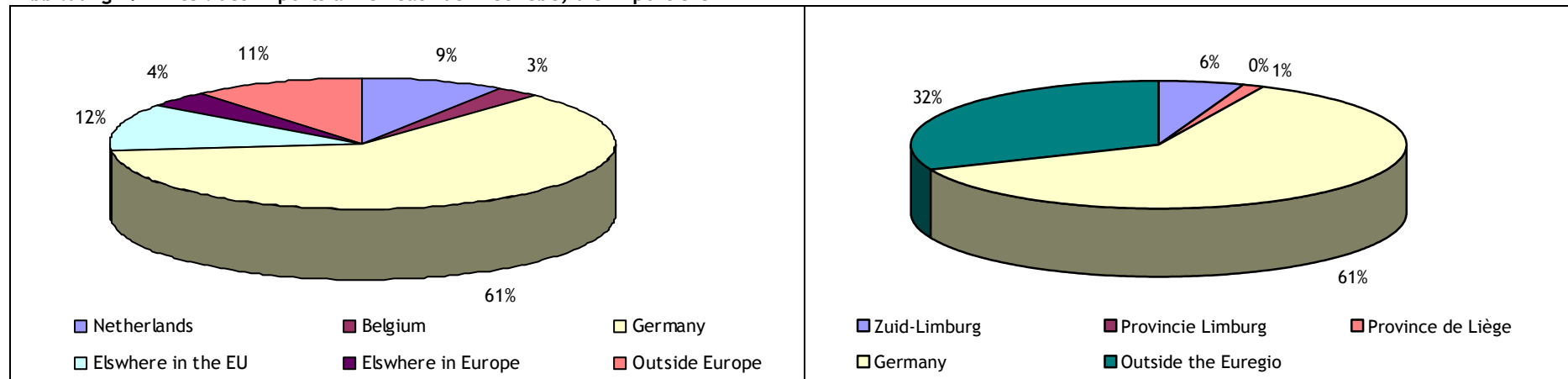


Abbildung 2.2 Anteil des Imports am Umsatz der Betriebe, die importieren



2 EUREGIONALER HANDEL¹

2.1 Euregioaler Export

Fast zwei Fünftel aller Betriebe im Kammerbezirk Aachen sind im Export tätig. Das entspricht nahezu dem euregionalen Durchschnitt. Der Umsatz, der damit verbunden ist, liegt jedoch unter dem euregionalen Durchschnitt. Mit dem Exportgeschäft wird etwa ein Fünftel des Umsatzes der exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen erzielt. In der Euregio insgesamt liegt dieser Anteil bei ungefähr einem Viertel. Hierfür dürfte der Umfang des deutschen Absatzmarkts verantwortlich sein. Dieser ist nämlich erheblich größer als die niederländischen und belgischen Absatzmärkte. Bei den Workshops ist ausgeführt worden, dass viele Betriebe den ausländischen Markt erst betreten, wenn die erwünschte Expansion auf dem Heimatmarkt nicht mehr möglich oder die Konkurrenz auf dem eigenen Heimatmarkt zu groß geworden ist.

Ungefähr vier Prozent des gesamten Umsatzes der exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen stammt aus der Euregio (Abbildung 2.1). In der Euregio stellt Süd-Limburg (NL) das wichtigste Absatzgebiet dar, gefolgt von der Provinz Lüttich (B) und der Provinz Limburg (B). Mehr als einer von zehn Betrieben im Kammerbezirk Aachen exportiert nach Süd-Limburg; damit werden ca. zwei Prozent des gesamten Umsatzes der exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen erzielt. Einer von zehn Betrieben exportiert in die Provinz Lüttich, aber der Umsatz, der damit erzielt wird, beträgt nur ein Prozent. In der Provinz Limburg wird fast ein Prozent des Umsatzes erzielt, aber nur einer von zwanzig Betrieben im Kammerbezirk Aachen exportiert in diese Provinz. Hierfür ist nicht zuletzt die räumliche Entfernung mitverantwortlich.

¹ Zu diesem Kapitel wird angemerkt, dass nur export- und importorientierte Branchen in diese Untersuchung aufgenommen worden sind.

2.2 Euregioaler Import

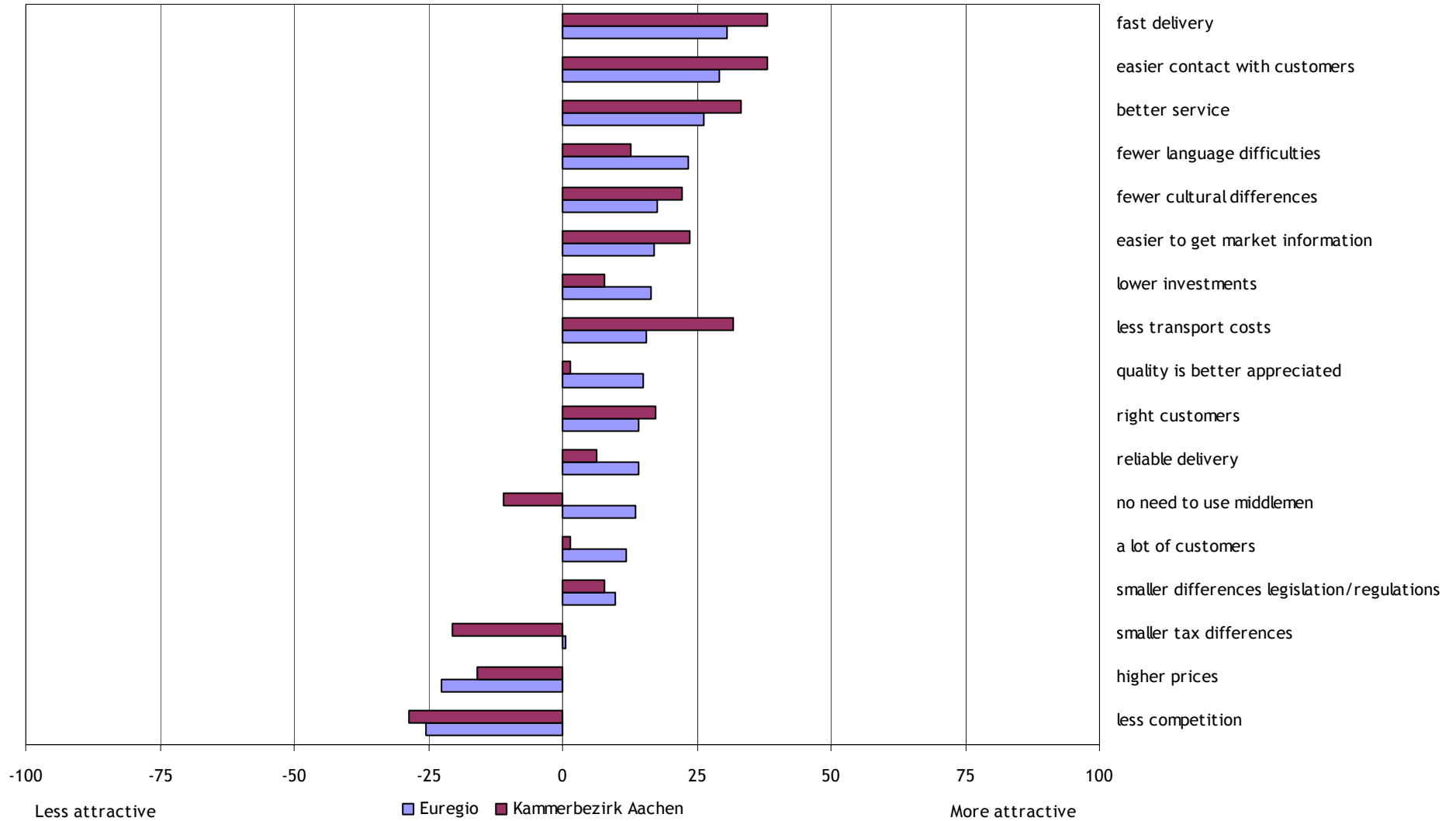
Fast drei Zehntel aller Betriebe im Kammerbezirk Aachen sind im Import tätig. Das ist erheblich weniger als der euregionale Durchschnitt, der mehr als vier Zehntel beträgt. Unklar ist, ob die Ursache hierfür wiederum im Umfang des deutschen Marktes gesucht werden muss. Der Import ist nämlich gut für nahezu zwei Fünftel des gesamten Einkaufs der importierenden Betriebe und das entspricht doch nahezu dem euregionalen Durchschnitt.

Ungefähr sieben Prozent des gesamten Einkaufs der importierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen stammt aus der Euregio (Abbildung 2.2). Wiederum ist Süd-Limburg (NL) der wichtigste Handelspartner. Fast einer von zehn Betrieben im Kammerbezirk Aachen bezieht Produkte oder Dienstleistungen aus Süd-Limburg (NL); insgesamt kommen rund sechs Prozent des gesamten Einkaufs der importierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen aus diesem Teil der Euregio. Ungefähr einer von zwanzig Betrieben im Kammerbezirk Aachen kauft in der Provinz Lüttich (B) Produkte oder Dienstleistungen ein; insgesamt kommen aus diesem Teilgebiet der Euregio rund 2% der gesamten Einkaufssumme der importierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen. Die Provinz Limburg (B) spielt beim Import kaum eine bedeutsame Rolle.

Zusammenfassung

Es gibt im Kammerbezirk Aachen relativ wenig Betriebe, die importieren. Die Zahl der exportierenden Betriebe entspricht dem euregionalen Durchschnitt. Nicht nur die Bedeutung des Imports, sondern auch die des Exports ist jedoch für die international handelnden Betriebe relativ gering. Darüber hinaus wird relativ wenig Handel in der Euregio betrieben. Der euregionale Handel ist in erster Linie auf Süd-Limburg (NL) ausgerichtet. Der Handel mit den beiden belgischen Teilgebieten der Euregio ist begrenzt. Der Handel mit der Provinz Limburg (B) ist nahezu gleich null.

Abbildung 3.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

3 DIE EUREGIO AUS DER SICHT DES KAMMERBEZIRKS AACHEN

In dem vorliegenden Kapitel wird auf das Urteil der Betriebe im Kammerbezirk Aachen über die Euregio als Export- und Importgebiet eingegangen.

3.1 Die Euregio als Exportgebiet

3.1.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional exportieren.

Das Bild, das die exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen von der Euregio haben, weicht in einigen Aspekten von dem euregionalen Durchschnitt ab (Abbildung 3.1). Sie vertreten die Meinung, dass die Euregio im Hinblick auf die Konkurrenzsituation und die Verkaufspreise als Exportgebiet weniger attraktiv ist als andere Absatzgebiete. Darüber hinaus halten die Betriebe im Kammerbezirk Aachen die Euregio wegen der steuerlichen Unterschiede und der Tatsache, dass sie Vermittler einsetzen müssen, für ein relativ unattraktives Exportgebiet. Ferner sind etliche euregional exportierende Betriebe im Kammerbezirk Aachen der Meinung, dass ihre Qualität in der Euregio nur unzureichend geschätzt wird, dass sie Schwierigkeiten mit den Sprachunterschieden haben und dass es in der Euregio nicht genügend Abnehmer gibt. Dagegen sprechen sich die Betriebe im Kammerbezirk Aachen relativ positiv über die Transportkosten aus, die der euregionale Export mit sich bringt.

Das Vorstehende ist nicht verwunderlich, denn für die Betriebe im Kammerbezirk Aachen ist der Heimatmarkt (Deutschland) schließlich erheblich größer, als der Heimatmarkt der Betriebe im niederländischen und im belgischen Teil der Euregio.

Beurteilung der Aspekte²

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Lieferzeiten (+)	Konkurrenz (-)
Kontakt mit den Abnehmern (+)	Steuerliche Unterschiede (-)
Dienstleistung (+)	Verkaufspreise (-)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt³

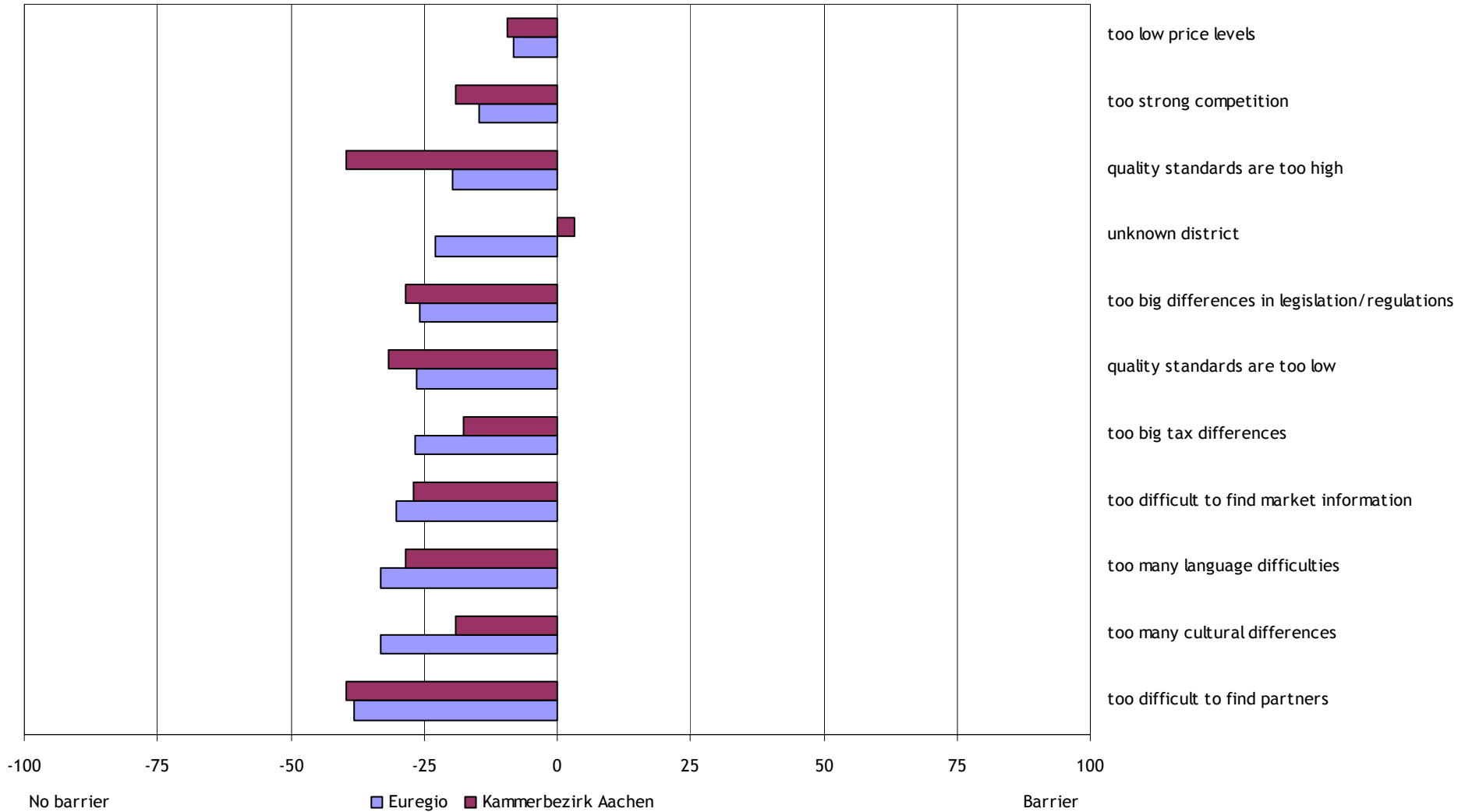
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Transportkosten	Notwendigkeit von Vermittlern
	Steuerliche Unterschiede
	Qualität
	Sprachunterschiede
	Zahl der Abnehmer

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

² Siehe Abbildung 3.1 und Erläuterung in der Übersicht 0.1.

³ Siehe Abbildung 3.1.

Abbildung 3.2 Exporthemmnisse in der Euregio



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

3.1.2 Exporthemmnisse in der Euregio

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional exportieren

Das Bild, das die exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen von dem Vorhandensein und dem Fehlen von Exporthemmnisse haben, weicht in drei Punkten erheblich vom euregionalen Durchschnitt ab (Abbildung 3.2). So stellt die geringe Bekanntheit der Euregio ein - wenn auch kleines - Exporthemmnis für die euregional exportierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen dar. Darüber hinaus sind Kulturunterschiede von Bedeutung. Dagegen kann von zu hohen Qualitätsanforderungen in der Euregio nicht die Rede sein.

Beurteilung der Aspekte⁴

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Zu hohe Qualitätsanforderungen (+)	Unbekanntes Gebiet (-)
Geschäftspartner (+)	Verkaufspreise (+)
Zu geringe Qualitätsanforderungen (+)	Steuerliche Unterschiede (+)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁵

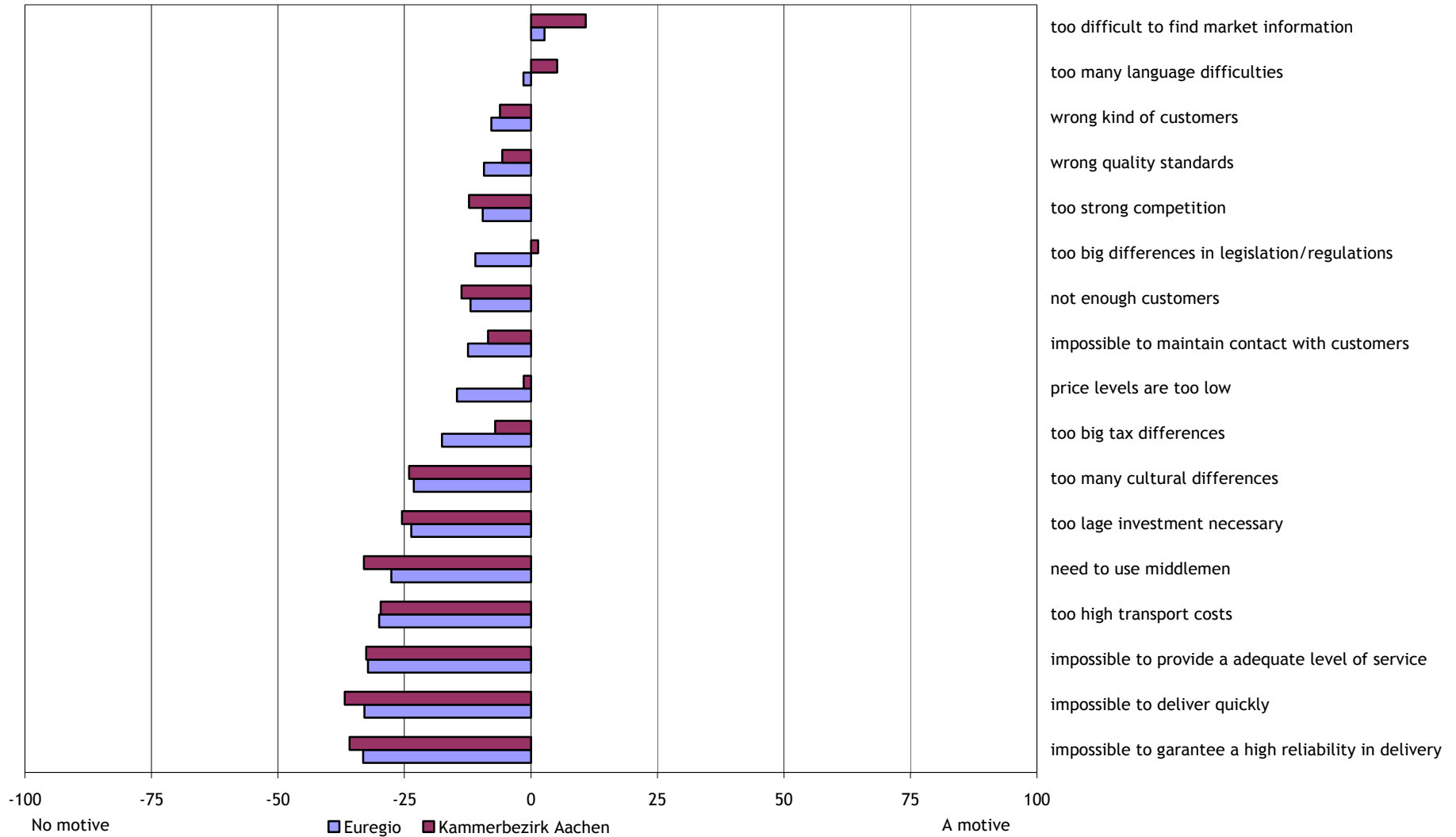
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Zu hohe Qualitätsnormen	Unbekanntes Gebiet
	Kulturunterschiede

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

⁴ Siehe Abbildung 3.2 und Erläuterung in der Übersicht 0.2

⁵ Siehe Abbildung 3.2.

Abbildung 3.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren



Betrifft den Saldo der positiven und negativen *Urteile zu den Fragestellungen*.

3.1.3 Motive, nicht in die Euregio zu exportieren

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die nicht euregional exportieren

Im allgemeinen sehen die Betriebe im Kammerbezirk Aachen etwas mehr Gründe dafür, nicht in die Euregio zu exportieren als der Durchschnitt der befragten Unternehmen. Die schwierige Beschaffung von Marktinformationen, die Sprachunterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung stellen relativ wichtige Motive dafür dar, von einem euregionalen Export abzusehen. Darüber hinaus haben die Betriebe im Kammerbezirk Aachen eine weniger positive Meinung über die erzielbaren Verkaufspreise und die steuerlichen Unterschiede in der Euregio.

Beurteilung der Aspekte ⁶

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Lieferzeiten (+)	Marktinformation (-)
Lieferzuverlässigkeit (+)	Sprachunterschiede (-)
Dienstleistung (+)	Gesetze und Regelung (-)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁷

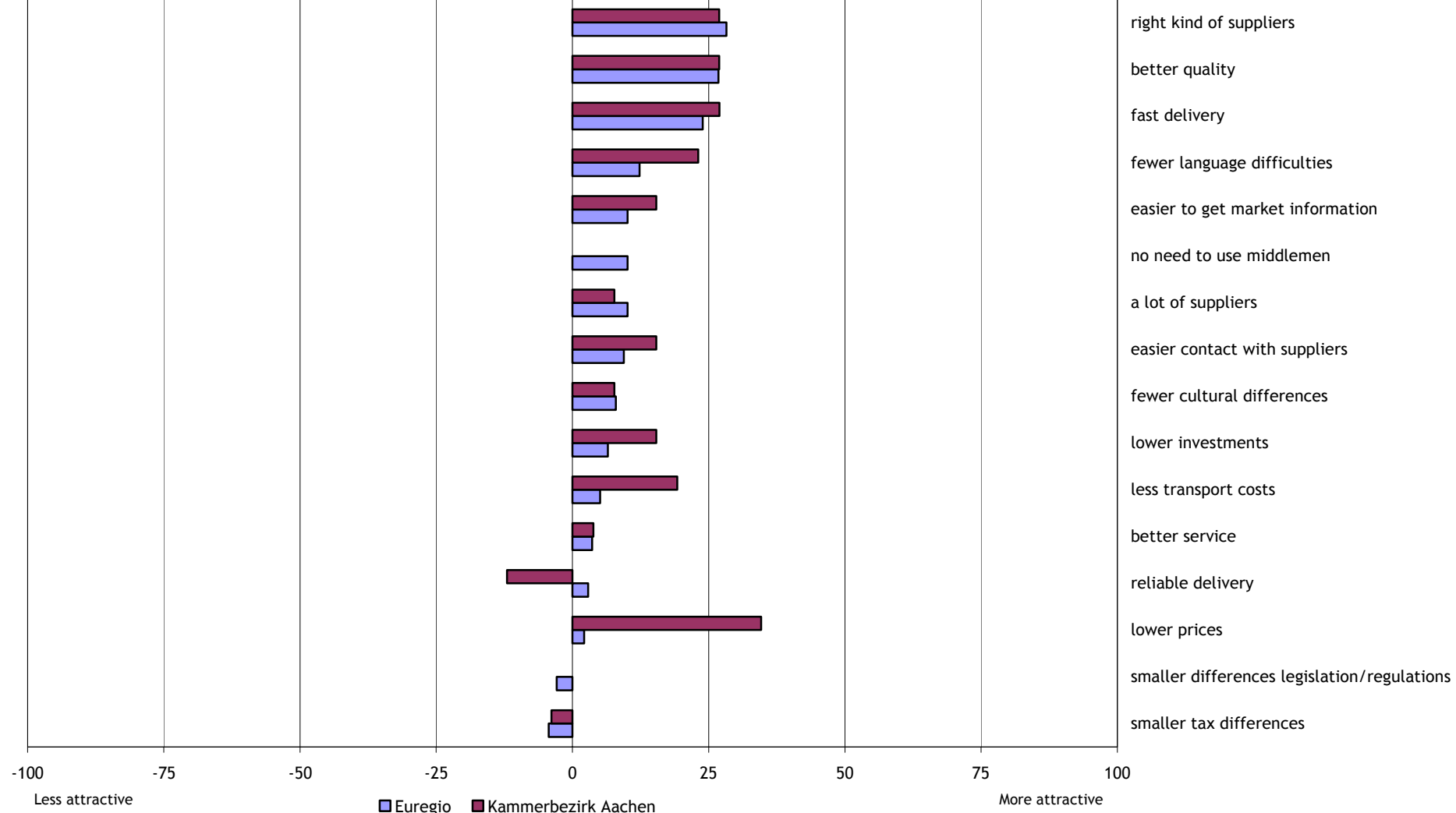
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Verkaufspreise
	Gesetze und Regelung
	Steuerliche Unterschiede

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

⁶ Siehe Abbildung 3.3 und Erläuterung in der Übersicht 0.3.

⁷ Siehe Abbildung 3.3.

Abbildung 3.4 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

3.2 Die Euregio als Importgebiet

3.2.1 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional importieren

Das Urteil der euregional importierenden Unternehmer im Kammerbezirk Aachen weicht in einer Reihe von Punkten erheblich von dem euregionalen Durchschnitt ab (Abbildung 3.4). Die Euregio stellt insbesondere wegen der relativ niedrigen Einkaufspreise einen attraktiven Importmarkt dar. Darüber hinaus sind die Transportkosten relativ niedrig. Dies ist nicht verwunderlich, da diese unter anderem vor dem Hintergrund der Transportkosten im eigenen, großen Heimatmarkt gesehen werden. Die relativ positive Beurteilung der Sprachunterschiede ist dagegen bemerkenswert.

Auf dem Gebiet der Liefertreue stellt die Euregio hingegen ein unattraktives Importgebiet dar. Darüber hinaus sind die Betriebe im Kammerbezirk Aachen auch der Meinung, dass sie relativ häufig Vermittler einsetzen müssen, was sie als negativ beurteilen. Zum Schluss wird auf das negative Urteil über die steuerlichen Unterschiede hingewiesen, wobei jedoch angemerkt wird, dass die Meinung der Betriebe im Kammerbezirk Aachen nicht vom euregionalen Durchschnitt abweicht.

Beurteilung der Aspekte⁸

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Einkaufspreise (+)	Liefertreue (-)
Bessere Qualität (+)	Steuerliche Unterschiede (-)
Art der Anbieter / Lieferzeiten (+)	Gesetze und Regelung / Notwendigkeit von Vermittlern (o)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁹

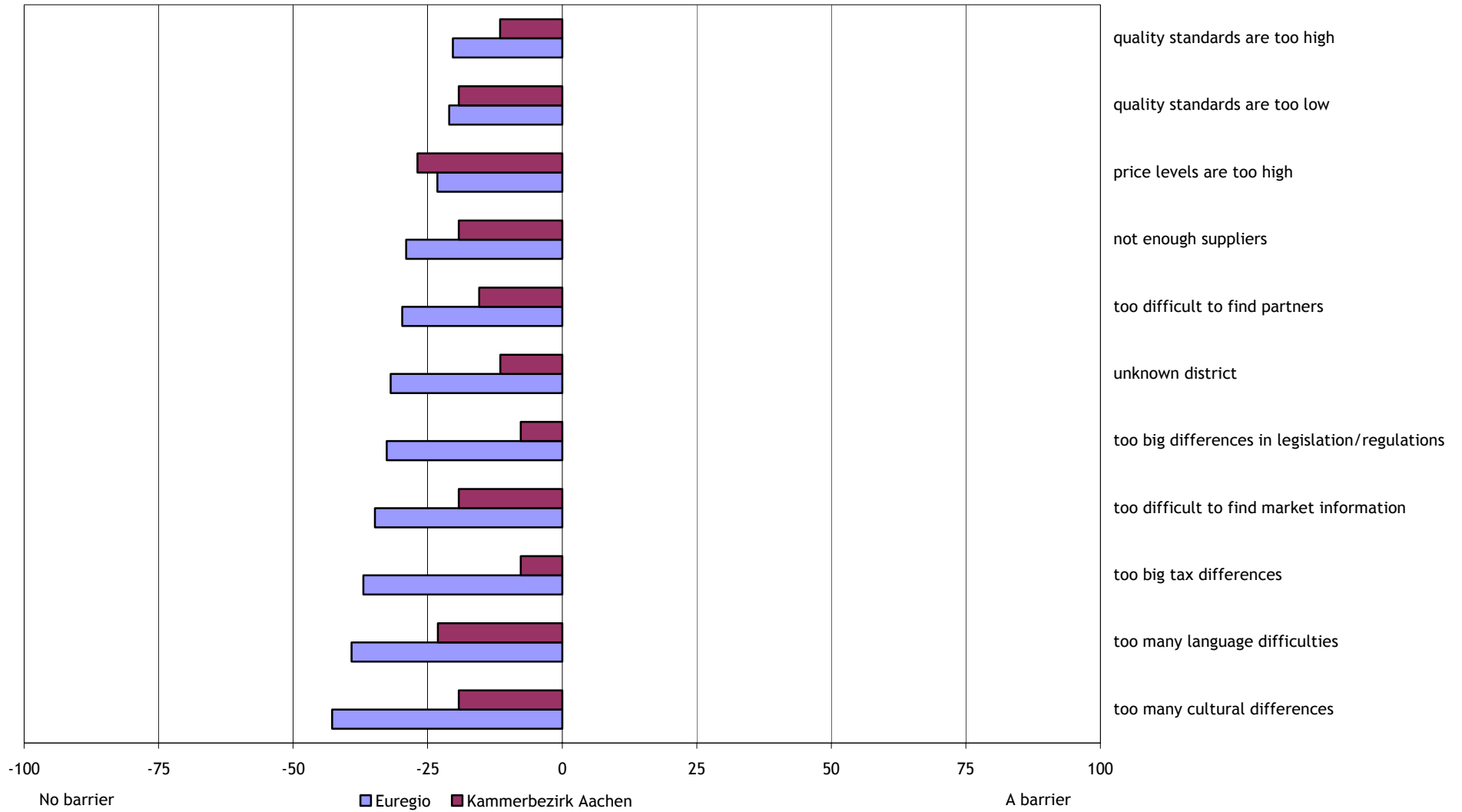
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Einkaufspreise	Liefertreue
Transportkosten	Notwendigkeit von Vermittlern
Sprachunterschiede	

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

⁸ Siehe Abbildung 3.4 und Erläuterung in der Übersicht 0.1.

⁹ Siehe Abbildung 3.4.

Abbildung 3.5 Importheimnisse in der Euregio



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

3.2.2 Importhemmnisse in der Euregio

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die euregional importieren

Die euregional importierenden Betriebe im Kammerbezirk Aachen sehen wenig (echte) Importhemmnisse (Abbildung 3.5). Im Vergleich zu ihren Kollegen in den anderen Teilgebieten der Euregio sind sich die Betriebe im Kammerbezirk Aachen vom Fehlen der Importhemmnisse jedoch sehr viel weniger bewusst.

Beurteilung der Aspekte ¹⁰

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Einkaufspreise (+)	Geschäftspartner (+)
Kulturunterschiede (+)	Steuerliche Unterschiede (+)
Sprachunterschiede (+)	Unbekanntes Gebiet (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ¹¹

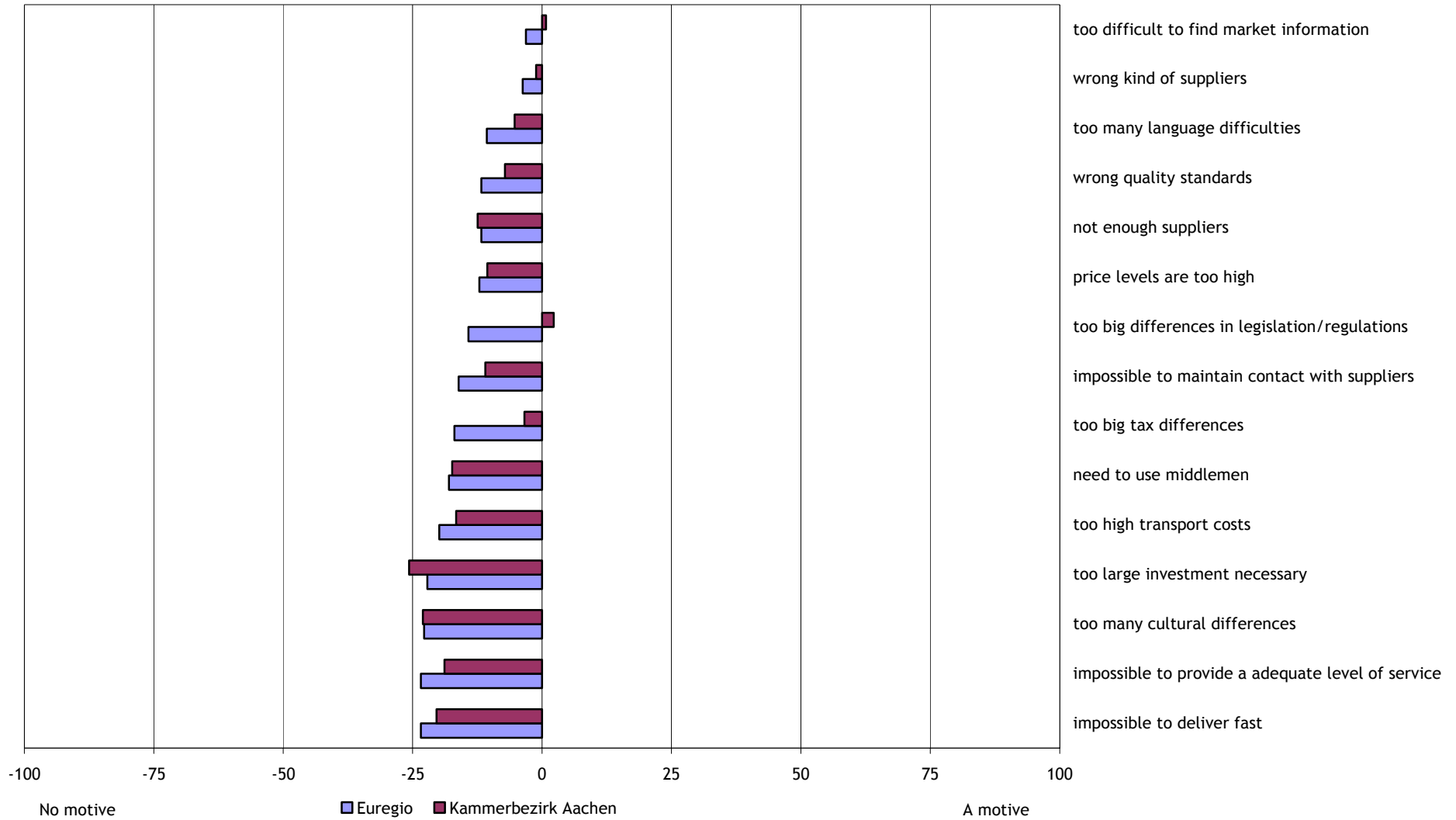
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Steuerliche Unterschiede
	Unbekanntes Gebiet
	Gesetze und Regelung
	Sprachunterschiede
	Kulturunterschiede
	Marktinformation
	Geschäftspartner

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

¹⁰ Siehe Abbildung 3.5 und Erläuterung in der Übersicht 0.2.

¹¹ Siehe Abbildung 3.5.

Abbildung 3.6 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

3.2.3 Motive, nicht aus der Euregio zu importieren

Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die nicht euregional importieren

Das Urteil der Betriebe im Kammerbezirk Aachen, die nicht aus der Euregio importieren, stimmt größtenteils mit dem euregionalen Durchschnitt überein. Es werden wenig (echte) Motive genannt, vom Import aus der Euregio abzusehen (Abbildung 3.6). Nur die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung sowie die schwierige Beschaffung von Marktinformationen stellen - wenn auch geringe - Motive dafür dar, von einem euregionalen Import abzusehen.

Dass steuerliche Unterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung für die Betriebe im Kammerbezirk Aachen ein relativ großes Hindernis darstellen, überrascht nicht. In den euregionalen Durchschnitt sind auch die Meinungen der Unternehmer in der Provinz Limburg (B) und der Provinz Lüttich (B) über den gegenseitigen Handel zwischen den beiden belgischen Provinzen aufgenommen. Die Unterschiede zwischen diesen beiden Teilgebieten sind natürlich kleiner als die Unterschiede zwischen dem Kammerbezirk Aachen und den anderen Teilgebieten der Euregio.

Beurteilung der Aspekte ¹²

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Notwendigkeit von Investitionen (+)	Unterschiede bei Gesetzen und Regelung (-)
Kulturunterschiede (+)	Marktinformation (-)
Lieferzeiten (+)	Art der Anbieter (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ¹³

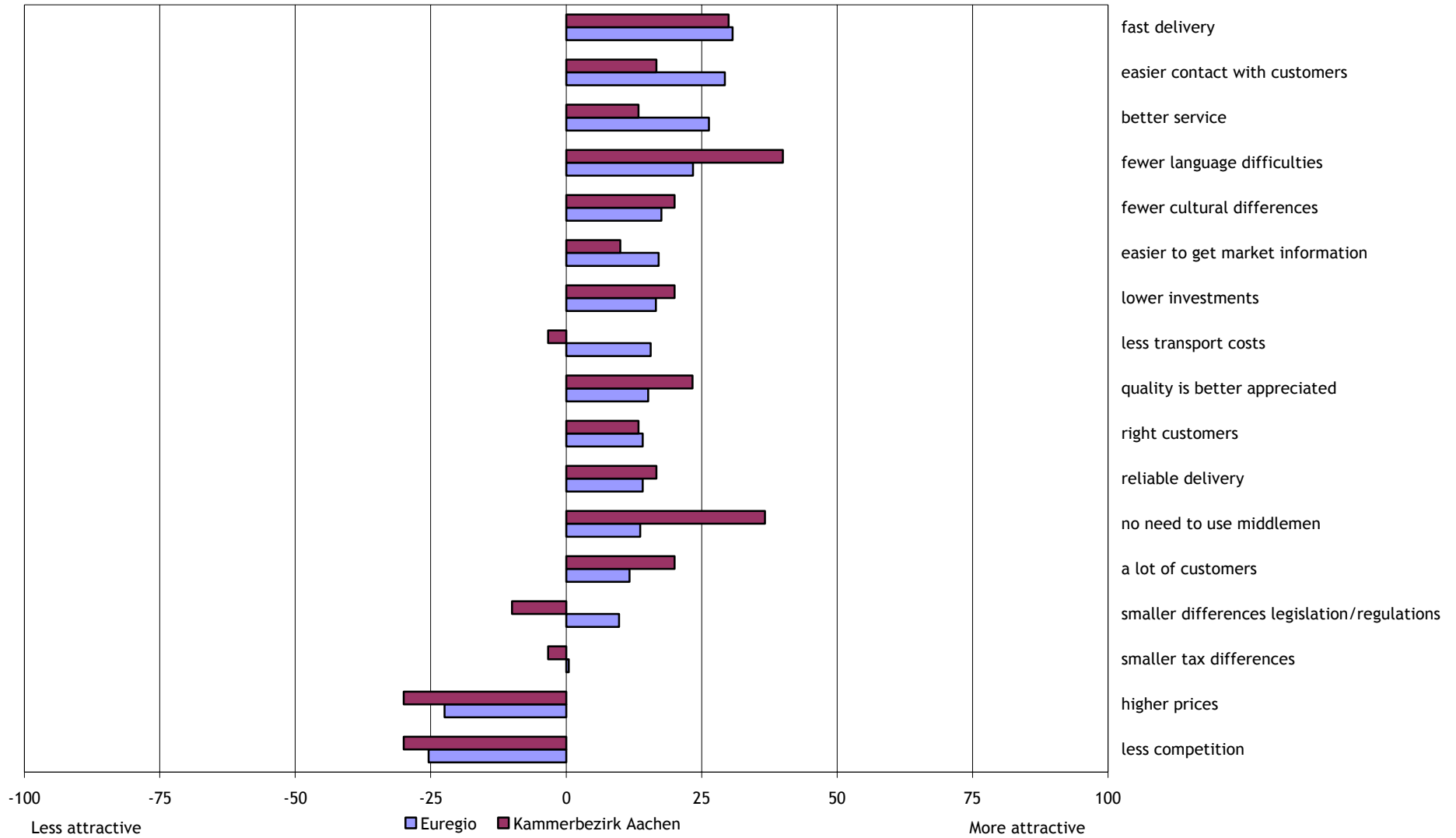
Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
-	Gesetze und Regelung Steuerliche Unterschiede

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

¹² Siehe Abbildung 3.6 und Erläuterung in der Übersicht 0.3.

¹³ Siehe Abbildung 3.6.

Abbildung 4.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Exportgebiet



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4 DER KAMMERBEZIRK AACHEN AUS DER SICHT DER EUREGIO

In dem vorliegenden Kapitel wird auf das Urteil der Betriebe in Süd-Limburg (NL), der Provinz Limburg (B) und der Provinz Lüttich (B) über den Kammerbezirk Aachen (D) als Export- und Importgebiet eingegangen.

4.1 Der Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet

4.1.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Exportgebiet

Der Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die in den Kammerbezirk Aachen exportieren.

Der Kammerbezirk Aachen hat als Exportgebiet attraktivere und weniger attraktive Seiten zu bieten als die Euregio insgesamt (Abbildung 4.1). Attraktiv am Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet ist, dass relativ wenig Vermittler eingesetzt zu werden müssen und dass die Sprachunterschiede gering oder zu überbrücken sind. Dies überrascht nicht, da relativ viele Unternehmer aus den übrigen euregionalen Teilgebieten die deutsche Sprache beherrschen.

Der Kammerbezirk Aachen ist eher unattraktiv, wenn man die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung sowie die Transportkosten betrachtet. Darüber hinaus sind die in den Kammerbezirk Aachen exportierenden Betriebe auch relativ wenig positiv gestimmt über den Service, den sie im Kammerbezirk Aachen leisten können, und über die Möglichkeiten, eine Beziehung zu ihren Abnehmern aufbauen zu können. Das Urteil über die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung ist gut zu erklären: Es besteht hier eine gewisse Verfälschung, da in den euregionalen Durchschnitt auch die Meinung der Unternehmer aus der Provinz Limburg (B) über die Provinz Lüttich (B) aufgenommen worden ist und umgekehrt.

Die Unterschiede zwischen diesen beiden Teilgebieten sind natürlich geringer als die Unterschiede zwischen dem Kammerbezirk Aachen und den anderen Teilgebieten der Euregio.

Beurteilung der Aspekte ¹⁴

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Sprachunterschiede (+)	Verkaufspreise (-)
Notwendigkeit von Vermittlern (+)	Konkurrenz (-)
Lieferzeiten (+)	Unterschiede bei Gesetzen und Regelsetzung (-)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ¹⁵

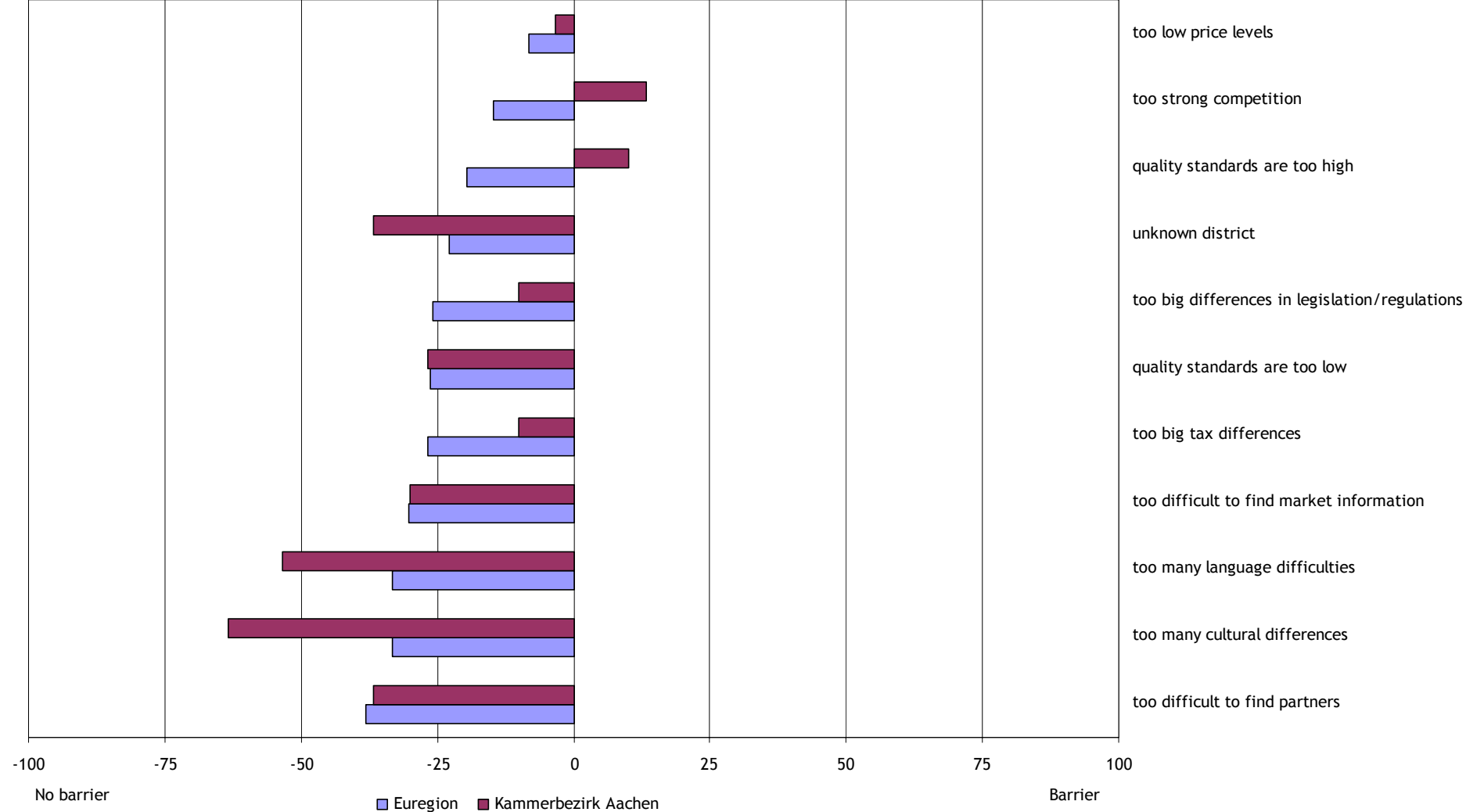
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Notwendigkeit von Vermittlern	Gesetze und Regelung
Sprachunterschiede	Transportkosten
	Dienstleistung
	Kundenbetreuung

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

¹⁴ Siehe Abbildung 4.1 und Erläuterung in der Übersicht 0.4.

¹⁵ Siehe Abbildung 4.1.

Abbildung 4.2 Exporthemmnisse im Kammerbezirk Aachen



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4.1.2 Exporthemmnisse im Kammerbezirk Aachen

Der Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die in den Kammerbezirk Aachen exportieren.

Im Hinblick auf die Exporthemmnisse weicht der Kammerbezirk Aachen in einer großen Zahl von Aspekten in den Augen der exportierenden Unternehmer in den anderen Teilgebieten der Euregio von der übrigen Euregio ab (Abbildung 4.2).

Die starke Konkurrenz und die hohen Qualitätsanforderungen im Kammerbezirk Aachen werden als - wenn auch nicht große - Exporthemmnisse angesehen. Darüber hinaus wird ein relativ negatives Urteil über die steuerlichen Unterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelsetzung gefällt. Der Grund, warum die Gesetze und die Regelsetzung sowie die steuerlichen Unterschiede relativ große Hemmnisse darstellen, ist bereits mehrfach im vorliegenden Bericht beschrieben worden. Es handelt sich dabei um eine Verzerrung, da auch die - natürlich viel geringeren - Unterschiede zwischen der Provinz Limburg (B) und der Provinz Lüttich (B) in den euregionalen Durchschnitt aufgenommen worden sind.

Die Sprach- und Kulturunterschiede stellen in der gesamten Euregio kein bedeutendes Exporthemmnis dar. Dies gilt in verstärktem Maße für den Export in den Kammerbezirk Aachen. Darüber hinaus werden die Kenntnisse über den Kammerbezirk Aachen relativ positiv beurteilt. Erneut wird hierbei auf die Tatsache hingewiesen, dass die in den Kammerbezirk Aachen exportierenden Unternehmer der anderen euregionalen Teilgebiete die deutsche Sprache meistens gut beherrschen.

Beurteilung der Aspekte ¹⁶

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Kulturunterschiede (+)	Konkurrenz (-)
Sprachunterschiede (+)	Zu hohe Qualitätsanforderungen (-)
Unbekanntes Gebiet / Geschäftspartner (+)	Verkaufspreise (+)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ¹⁷

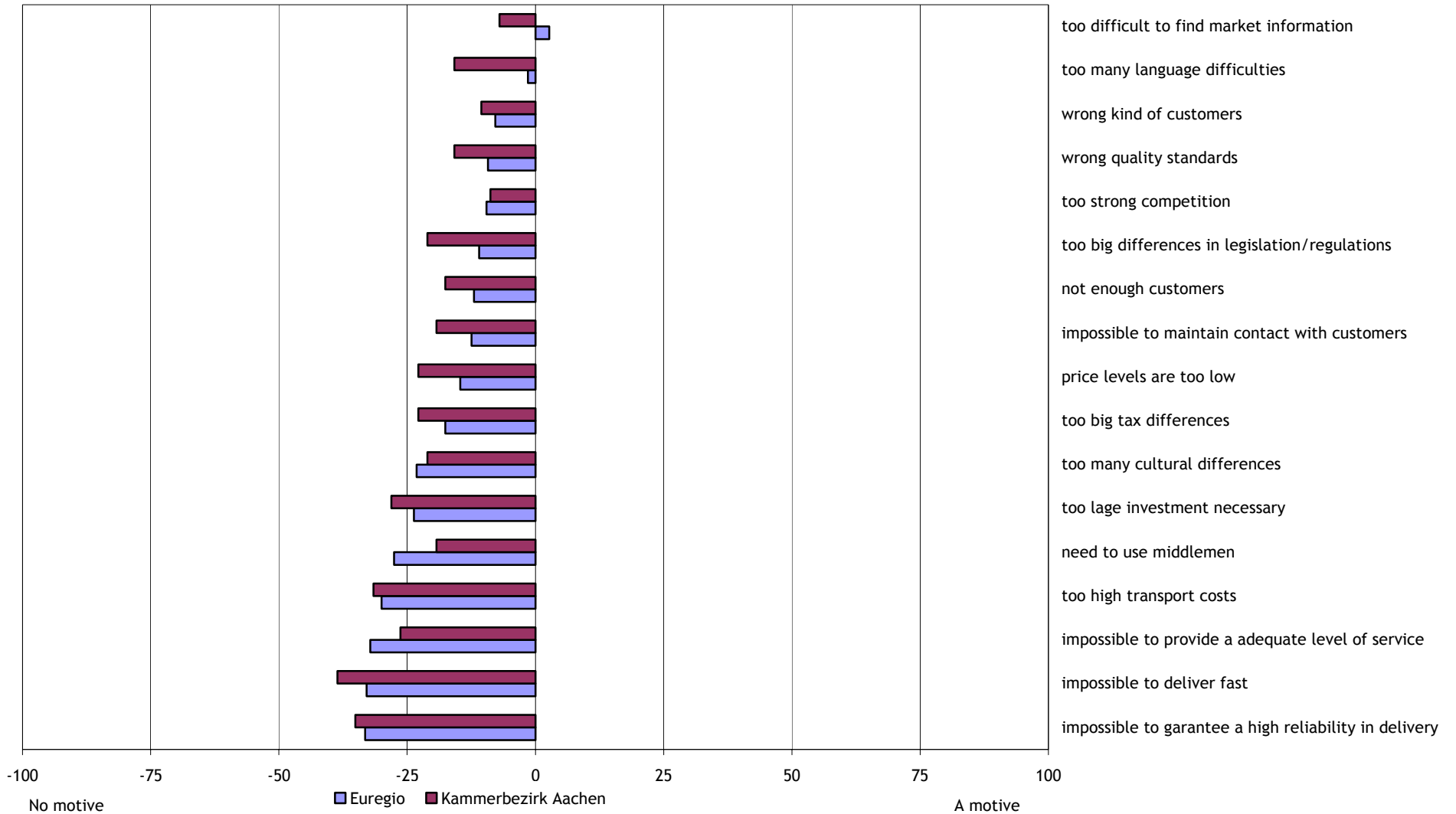
Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
Kulturunterschiede	Zu hohe Qualitätsnormen
Sprachunterschiede	Konkurrenz
Unbekanntes Gebiet	Steuerliche Unterschiede Gesetze und Regelsetzung

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

¹⁶ Siehe Abbildung 4.2 und Erläuterung in der Übersicht 0.5.

¹⁷ Siehe Abbildung 4.2.

Abbildung 4.3 Motive dafür, nicht in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4.1.3 Motive dafür, nicht in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren

Der Kammerbezirk Aachen als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die nicht in den Kammerbezirk Aachen exportieren.

Die Motive, nicht in den Kammerbezirk Aachen zu exportieren, weichen nur in geringem Maße von den Motiven ab, überhaupt vom Export in die Euregio abzusehen (Abbildung 4.3). In zwei Aspekten ist der Kammerbezirk Aachen nach Meinung der euregionalen Betriebe, die nicht dorthin exportieren, erheblich attraktiver als der Exportmarkt der gesamten Euregio. Erwähnt wurden die geringen Sprachunterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Gesetzgebung. Das positive Urteil über die Sprachunterschiede ist in den vorstehenden Kapiteln bereits mehrfach erklärt worden. Relativ viele Betriebe in Süd-Limburg (NL), der Provinz Limburg (B) und der Provinz Lüttich (B) beherrschen die deutsche Sprache.

Beurteilung der Aspekte ¹⁸

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Lieferzeiten (+)	Marktinformation (+)
Lieferzuverlässigkeit (+)	Konkurrenz (+)
Transportkosten (+)	Art der Abnehmer (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ¹⁹

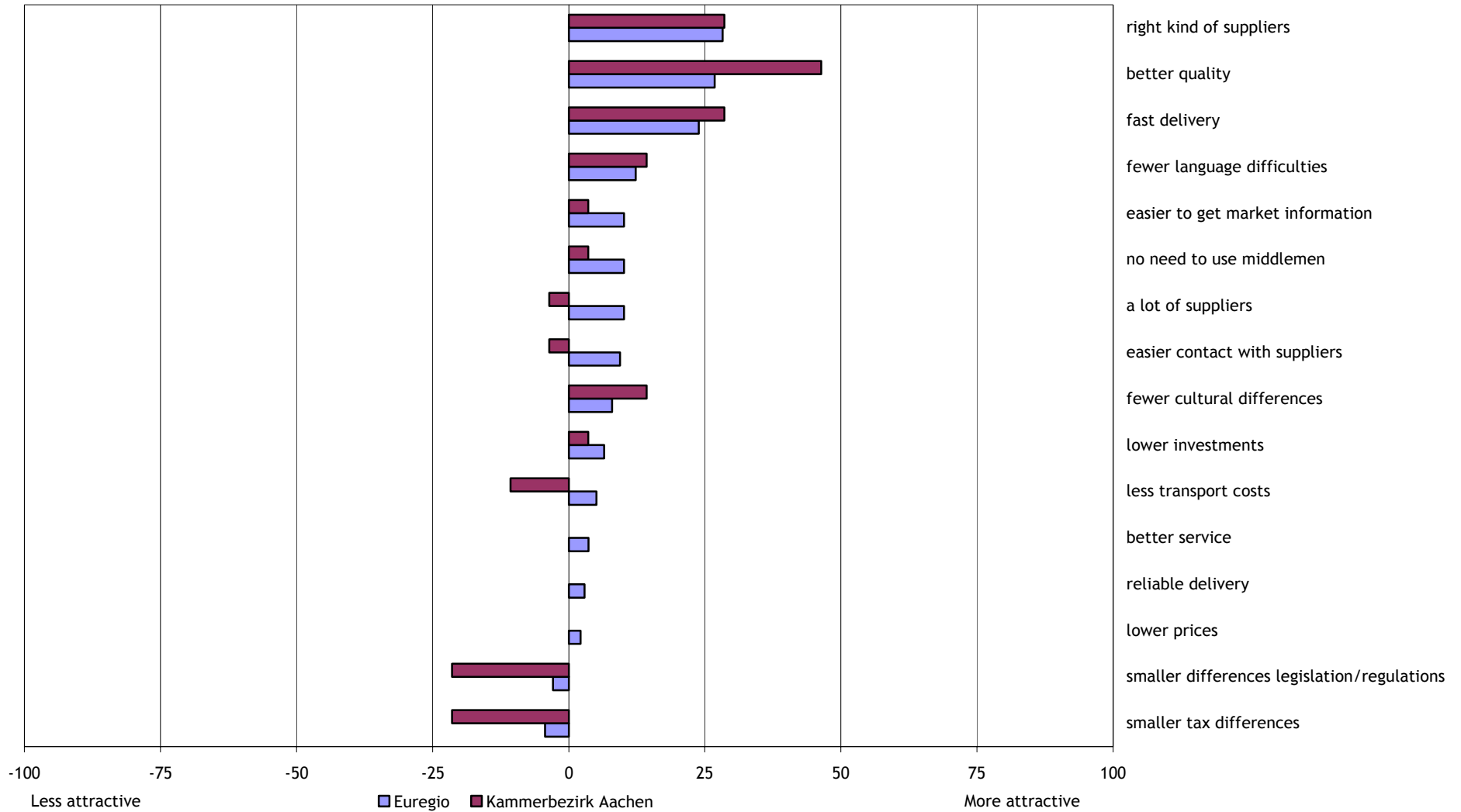
Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
Sprachunterschiede	-
Gesetze und Gesetzgebung	-

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

¹⁸ Siehe Abbildung 4.3 und Erläuterung in der Übersicht 0.6.

¹⁹ Siehe Abbildung 4.3.

Abbildung 4.4 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4.2 Der Kammerbezirk Aachen als Importgebiet

4.2.1 Die Attraktivität des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet

Der Kammerbezirk Aachen als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die aus dem Kammerbezirk Aachen importieren.

Das Bild des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet weicht stark vom euregionalen Durchschnitt ab (Abbildung 4.4). Wenn man die gelieferte Qualität und die Lieferzeiten betrachtet, stellt der Kammerbezirk Aachen nach Meinung der Betriebe in der übrigen Euregio, die aus diesem Gebiet importieren, ein relativ attraktives Importgebiet dar. Dem steht gegenüber, dass die Transportkosten relativ hoch sind und dass die Zahl der Anbieter und die Kundenbetreuung negativ beurteilt werden. Ferner werden auch die steuerlichen Unterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelung negativ beurteilt; der Grund hierfür ist im vorliegenden Bericht bereits mehrmals genannt worden. In den euregionalen Durchschnitt sind nämlich auch die - wenn auch geringen - Unterschiede zwischen der Provinz Limburg (B) und der Provinz Lüttich (B) aufgenommen worden.

Beurteilung der Aspekte ²⁰

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Bessere Qualität (+)	Steuerliche Unterschiede (-)
Art der Anbieter (+)	Gesetze und Regelung (-)
Lieferzeiten (+)	Transportkosten (-)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²¹

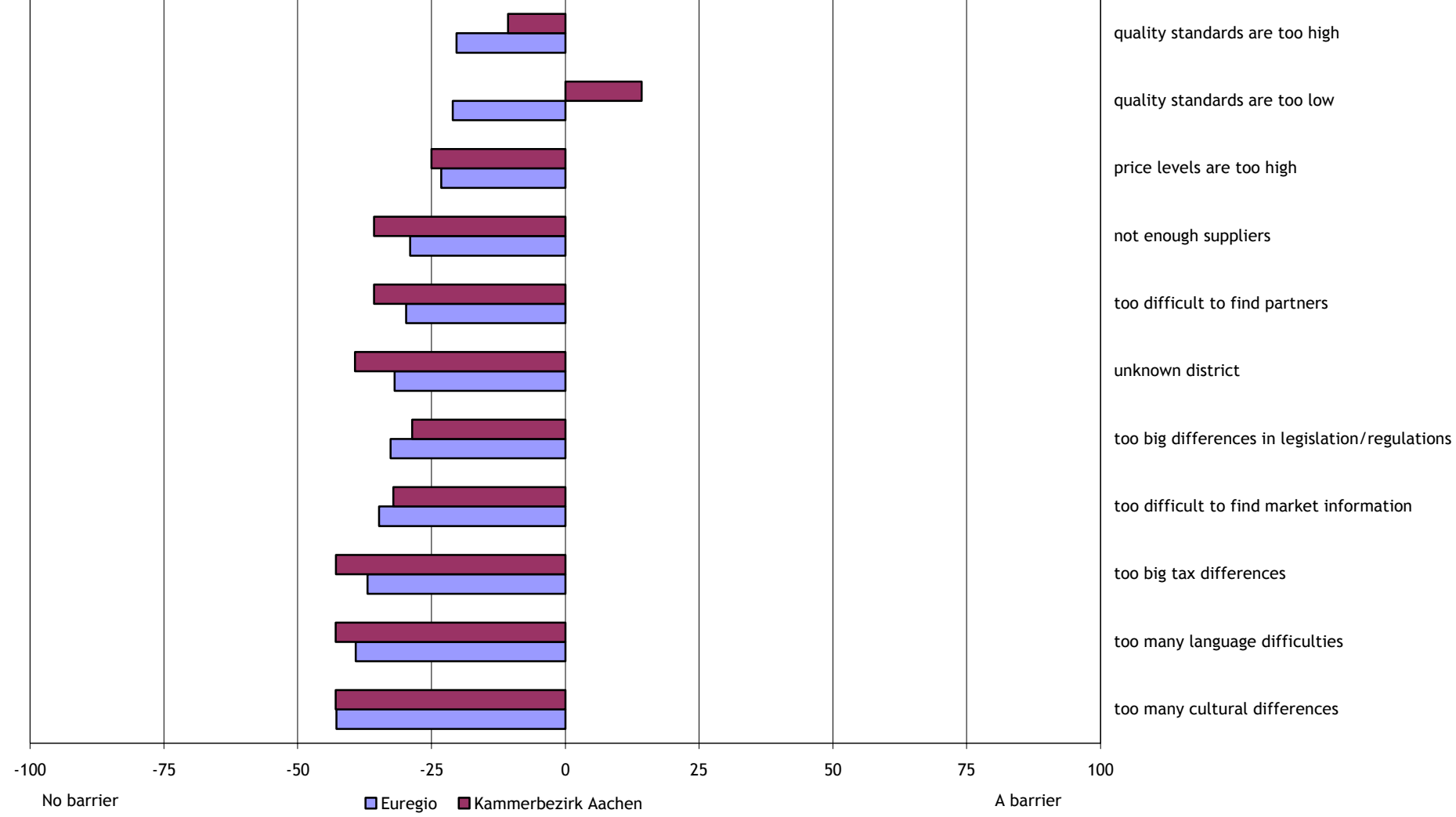
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Qualität	Gesetze und Regelung Steuerliche Unterschiede Transportkosten Zahl der Anbieter Kundenbetreuung

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

²⁰ Siehe Abbildung 4.4 und Erläuterung in der Übersicht 0.4.

²¹ Siehe Abbildung 4.4.

Abbildung 4.5 Importheimnisse im Kammerbezirk Aachen



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4.2.2 Importhemmnisse im Kammerbezirk Aachen

Der Kammerbezirk Aachen als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die aus dem Kammerbezirk Aachen importieren.

Wenn man die Importhemmnisse betrachtet, weicht der Kammerbezirk Aachen kaum vom euregionalen Durchschnitt ab. (Abbildung 4.5). Nur in einem - allerdings bemerkenswerten - Aspekt schneidet der Kammerbezirk Aachen schlecht ab: Die aus dem Kammerbezirk Aachen importierenden Betriebe in der Euregio halten die zu geringe Qualität für ein relativ großes Importhemmnis. Dies ist deswegen bemerkenswert, weil dies einerseits im Gegensatz zum Image des Kammerbezirks Aachen steht und andererseits der Beurteilung des Kammerbezirks Aachen als Importgebiet im vorhergehenden Abschnitt 4.2.1 widerspricht. An jener Stelle wurde die hohe Qualität hervorgehoben.

Möglicherweise können die Ergebnisse der Workshops hier zur Klärung beitragen: Bei den Workshops gaben die Unternehmer an, dass durch die deutsche Wiedervereinigung eine scharfe Preiskonkurrenz entstanden ist, die zu Lasten des hohen Qualitätsstandards gegangen ist, für den Deutschland bekannt war.

Beurteilung der Aspekte ²²

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Kulturunterschiede (+)	Zu geringe Qualität (-)
Sprachunterschiede (+)	Zu hohe Qualität (+)
Steuerliche Unterschiede (+)	Einkaufspreise (+)

(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt ²³

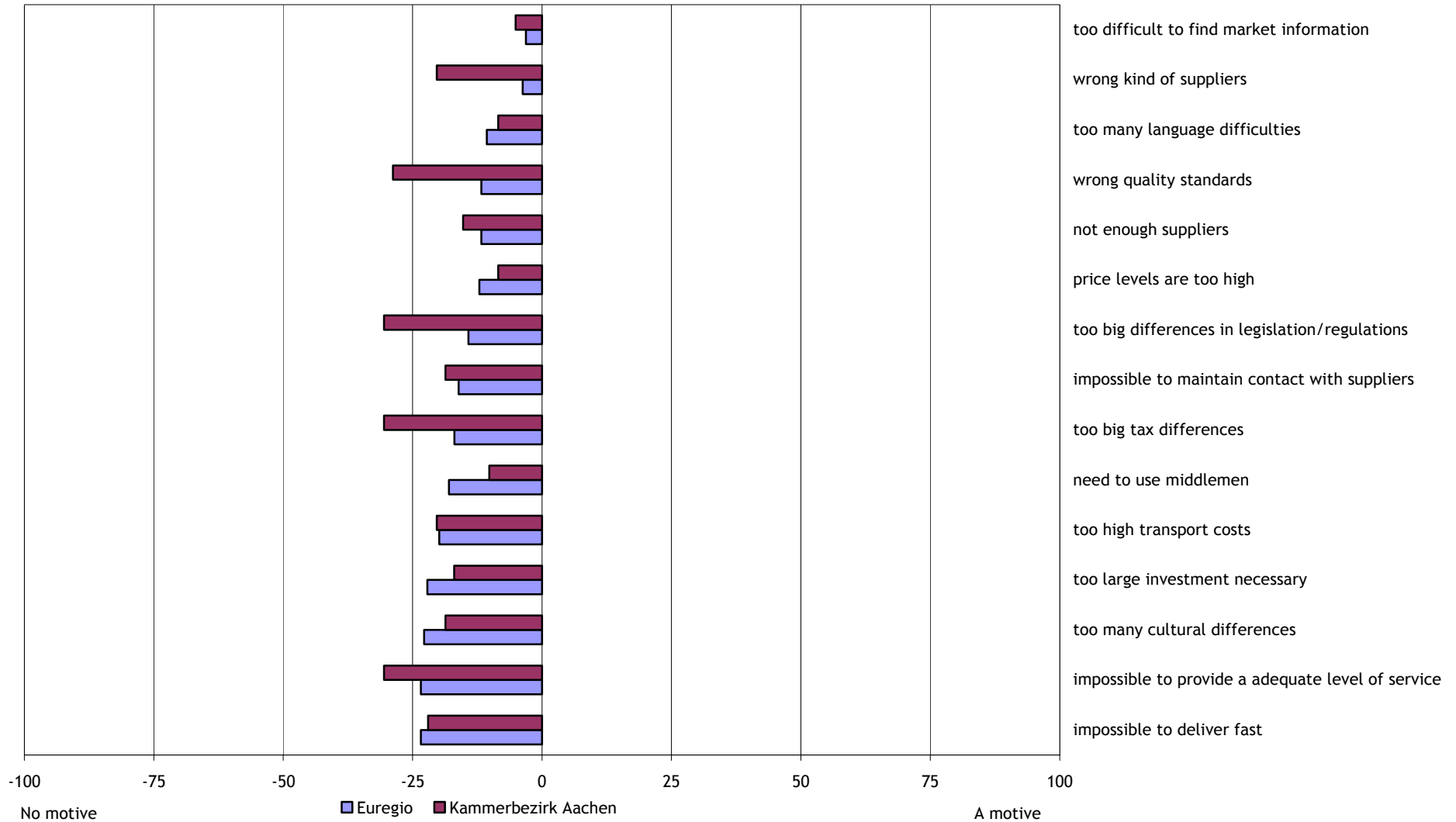
Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
-	Zu geringe Qualität

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

²² Siehe Abbildung 4.5 und Erläuterung in der Übersicht 0.5.

²³ Siehe Abbildung 4.5.

Abbildung 4.6 Motive dafür, nicht aus dem Kammerbezirk Aachen zu importieren



Betrifft den Saldo der positiven und negativen Urteile zu den Fragestellungen.

4.2.3 Motive, nicht aus dem Kammerbezirk Aachen zu importieren

Der Kammerbezirk Aachen als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die nicht aus dem Kammerbezirk Aachen importieren.

Es scheint ein Unterschied in der Wahrnehmung zwischen den Betrieben zu bestehen, die sehr wohl bzw. die nicht aus dem Kammerbezirk Aachen importieren. Die euregionalen Betriebe, die nicht aus dem Kammerbezirk Aachen importieren, betrachten den Kammerbezirk Aachen als Importgebiet (etwas) positiver als Betriebe, die wohl aus dem Kammerbezirk Aachen importieren (Abbildung 4.6). Wiederum spielt die Qualität - und diesmal im positiven Sinne - eine entscheidende Rolle. Darüber hinaus werden die steuerlichen Unterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelsetzung relativ wohlwollend betrachtet.

Beurteilung der Aspekte²⁴

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Dienstleistung (+)	Marktinformation (+)
Steuerliche Unterschiede(+)	Sprachunterschiede (+)
Gesetze und Regelsetzung (+)	Einkaufspreise (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²⁵

Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
Qualität	-
Art der Anbieter	
Gesetze und Regelsetzung	
Steuerliche Unterschiede	

* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

²⁴ Siehe Abbildung 4.6 und Erläuterung in der Übersicht 0.6.

²⁵ Siehe Abbildung 4.6.