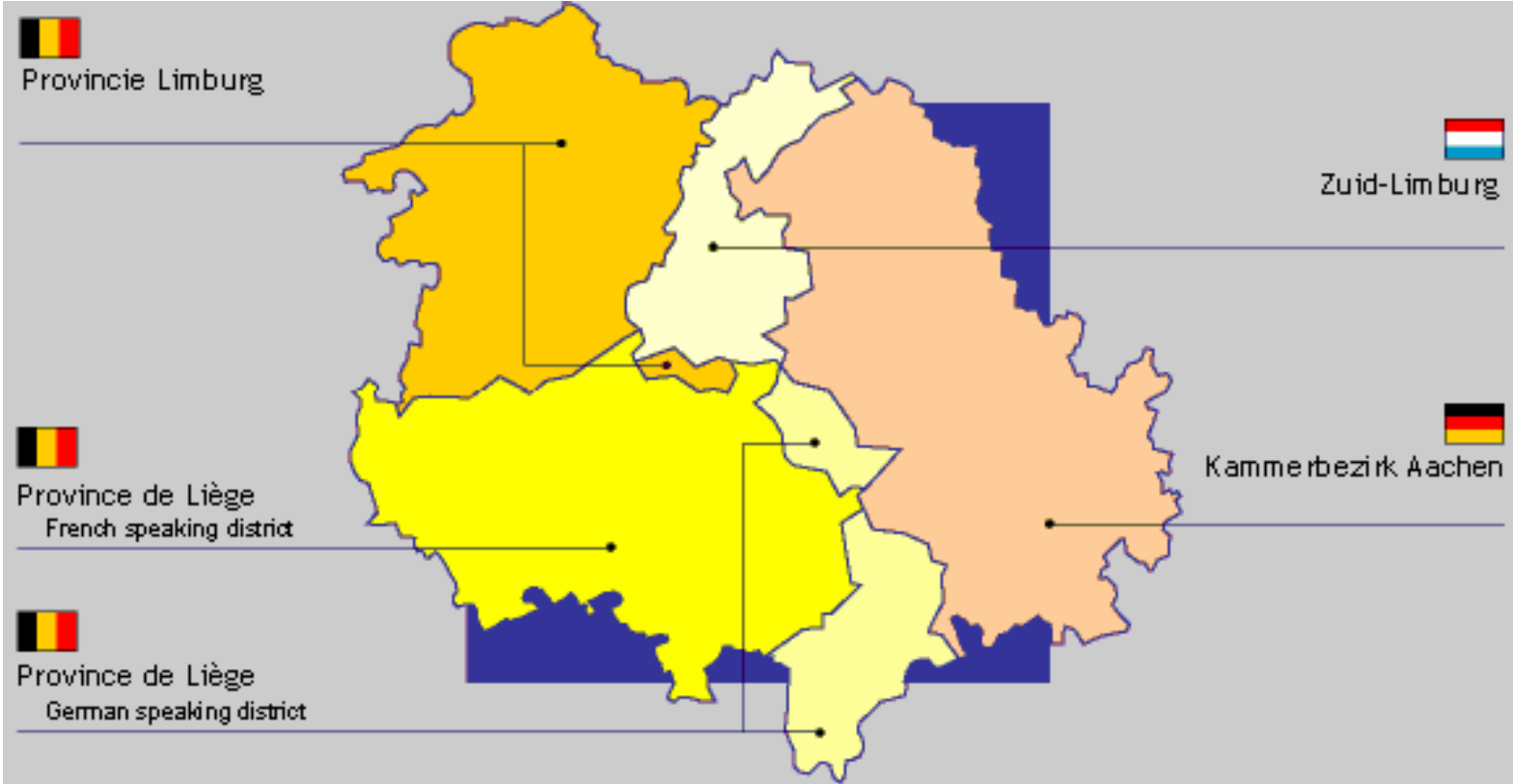


EUREGIONAL TRADE FLOWS



PART 4: Euregio Meuse-Rhine (Provincz Lüttich)

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 2005

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 4: Euregio Meuse-Rhine (Provincz Lüttich)

Inhaltsverzeichnis	Seite		Seite
0 Zusammenfassung, Schlussfolgerungen und Empfehlungen	III	Abbildungen	
0.1 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	III	Abbildung 2.1 Anteil des Exports am Umsatz der Betriebe, die exportieren	2
0.2 Empfehlungen	V	Abbildung 2.2 Anteil des Imports am Umsatz der Betriebe, die importieren	2
0 Summary, conclusions and recommendations	XIII	Abbildung 3.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet	4
0 Samenvatting, conclusies en adviezen	XXI	Abbildung 3.2 Exporthemmnisse in der Euregio	6
0 Résumé, conclusions et conseils	XXIXIII	Abbildung 3.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren	8
1 Lesezeichen	1	Abbildung 3.4 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet	10
2 Euregionaler Handel	3	Abbildung 3.5 Importhemmnisse in der Euregio	12
2.1 Euregionaler Export	3	Abbildung 3.6 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren	14
2.2 Euregionaler Import	3	Abbildung 4.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Exportgebiet	16
3 Die Euregio aus der Sicht der Provinz Lüttich	5	Abbildung 4.2 Exporthemmnisse in der Provinz Lüttich	18
3.1 Die Euregio als Exportgebiet	5	Abbildung 4.3 Motive dafür, nicht in die Provinz Lüttich zu exportieren	20
3.1.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet	5	Abbildung 4.4 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Importgebiet	22
3.1.2 Exporthemmnisse in der Euregio	7	Abbildung 4.5 Importhemmnisse in der Provinz Lüttich	24
3.1.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren	9	Abbildung 4.6 Motive dafür, nicht aus der Provinz Lüttich zu importieren	26
3.2 Die Euregio als Importgebiet	11	Übersichten	
3.2.1 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet	11	Übersicht 0.1 Die Attraktivität der Euregio als Export- und Importgebiet	II
3.2.2 Importhemmnisse in der Euregio	13	Übersicht 0.2 Handelshemmnisse in der Euregio	II
3.2.3 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren	15	Übersicht 0.3 Motive dafür, keinen euregionalen Handel zu betreiben	IV
4 Die Provinz Lüttich aus der Sicht der Euregio	17	Übersicht 0.4 Die Attraktivität des französischsprachigen Teils der Provinz Lüttich als Export- und Importgebiet	IV
4.1 Die Provinz Lüttich als Exportgebiet	17	Übersicht 0.5 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich erschweren	VI
4.1.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Exportgebiet	17	Übersicht 0.6 Motive dafür, keinen Handel mit dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich zu betreiben	VI
4.1.2 Exporthemmnisse in der Provinz Lüttich	19	Übersicht 0.7 Die Attraktivität des deutschsprachigen Teils der Provinz Lüttich als Export- und Importgebiet	VIII
4.1.3 Motive dafür, nicht in die Provinz Lüttich zu exportieren	21	Übersicht 0.8 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich erschweren	VIII
4.2 Die Provinz Lüttich als Importgebiet	23	Übersicht 0.9 Motive dafür, keinen Handel mit dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich zu betreiben	VIII
4.2.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Importgebiet	23		
4.2.2 Importhemmnisse in der Provinz Lüttich	25		
4.2.3 Motive dafür, nicht aus der Provinz Lüttich zu importieren	27		

Übersicht 0.1 Die Attraktivität der Euregio als Export- und Importgebiet

	Export (Abbildung 3.1)*	Import (Abbildung 3.4)**
Die attraktivsten Aspekte (Top 3)	Wertschätzung der Qualität (+) Art der Abnehmer (+) Notwendigkeit von Vermittlern (+)	Zahl der Anbieter (+) Art der Anbieter (+) Lieferzeiten (+)
Die am wenigsten attraktiven Aspekte (Top 3)	Konkurrenz (-) Verkaufspreise (-) Steuerliche Unterschiede (o)	Einkaufspreise (-) Steuerliche Unterschiede (+) Notwendigkeit von Investitionen (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe in der Provinz Lüttich, 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 steht der Aspekt 'steuerliche Unterschiede'. Dies bedeutet nicht, dass die Unternehmer die Euregio wegen der steuerlichen Unterschiede unattraktiv finden. Wenn die steuerlichen Unterschiede in der Euregio vor dem Hintergrund der steuerlichen Unterschiede an anderen Orten betrachtet werden, schneidet die Euregio sogar noch relativ gut ab. Bei den meisten anderen Aspekten schneidet die Euregio sogar einfach (noch) besser ab.

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, in denen sich die Euregio nicht von 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)	Geschäftspartner (+) Zu niedrige Qualitätsanforderungen (+) Steuerliche Unterschiede (+)	Kulturunterschiede (+) Steuerliche Unterschiede (+) Geschäftspartner (+)
Relativ große Hemmnisse (Top 3)	Verkaufspreise (+) Sprachunterschiede (+) Konkurrenz / zu hohe Qualitätsanforderungen (+)	Einkaufspreise (+) Zu niedrige Qualität (+) Gesetze und Regelungsetzung (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe in der Provinz Lüttich, 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 diese 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

Die Provinz Lüttich liegt im südwestlichen Teil der Euregio und grenzt an alle vier anderen Teilgebiete. Die Verhältnisse weichen in einem wesentlichen Aspekt erheblich von den anderen euregionalen Teilgebieten ab: es gibt nämlich zwei Sprachgebiete. Das größere Teilgebiet ist französischsprachig und das kleinere Teilgebiet ist deutschsprachig. Beide Teilgebiete besitzen eine relativ große Autonomie. Die begrenzte Größe des deutschsprachigen Gebiets hat zu einer - zumindest im absoluten Sinne - begrenzten Reaktion auf die schriftliche und digitale Umfrageaktion geführt, die Etil durchgeführt hat. Die Folge hiervon ist, dass kein quantitativer Unterschied zwischen dem Import und dem Export seitens der Betriebe im deutschsprachigen und französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich gemacht werden kann. Was den Export in die und den Import aus der Provinz Lüttich seitens der Betriebe aus anderen Orten der Euregio betrifft, kann der Unterschied zwischen den beiden Teilgebieten wohl gemacht werden. Dass sich die euregionalen Handelsströme aus den und in die beiden Sprachgebiete(n) erheblich voneinander unterscheiden, beruht nicht nur auf der Sprache, wie aus dem Urteil der Unternehmer aus den anderen Teilen der Euregio über die beiden Sprachgebiete hervorgeht.

In der Provinz Lüttich exportieren ungefähr genauso viele Betriebe wie in der gesamten Euregio (40%); jedoch weniger Betriebe als in der Euregio insgesamt importieren (nämlich 33% anstatt 40%). Dass der Anteil des Exports am gesamten Umsatz stark ist, ist nicht verwunderlich. Viele wallonische Betriebe betrachten Wallonien, und nicht Belgien, als ihren Heimatmarkt. Dies hat zwei Folgen. Erstens ist dieser Heimatmarkt so klein, dass die Betriebe bereits schnell gezwungen werden, auf den Export und/oder Import überzugehen. Zweitens wird deswegen nicht nur der Handel mit dem niederländischen Süd-Limburg und dem Kammerbezirk Aachen, sondern werden auch die Geschäfte mit der

belgischen Provinz Limburg (oft) als internationaler bzw. auf jeden Fall aber als euregionaler Handel betrachtet.

Die Betriebe im deutschsprachigen Gebiet Belgiens machen viele Geschäfte mit Betrieben im Kammerbezirk Aachen, wobei sie die gemeinsame Sprache vielfach nutzen können. Die wallonischen Betriebe machen wenig Geschäfte in Süd-Limburg.

Die Betriebe aus der Provinz Lüttich, die in die Euregio exportieren, haben sich ein gemischtes Urteil über die Attraktivität dieses Exportgebiets gebildet. Die Betriebe, die aus der Euregio importieren, halten diese für ein attraktives Importgebiet. Die Betriebe aus der übrigen Euregio urteilen ziemlich negativ über die Attraktivität der Provinz Lüttich als Handelsgebiet; als Exportgebiet denkt man übrigens etwas positiver darüber, denn als Importgebiet. Es besteht dabei jedoch ein Unterschied bei der Beurteilung des französischsprachigen und des deutschsprachigen Teils. Der französischsprachige Teil wird nicht so positiv beurteilt, während man über den deutschsprachigen Teil ziemlich positives urteilt. Das gilt sowohl für die importierenden, als auch für die exportierenden Betriebe aus dem Rest der Euregio.

Hemmnisse für die Betriebe in der Provinz Lüttich

Die Betriebe aus der Provinz Lüttich, die in die Euregio exportieren, sind in erster Linie über die Tatsache gut zu sprechen, dass sie die richtigen Abnehmer in dem Gebiet finden, welche die gelieferte Qualität gut beurteilen, und dass sie nicht mit Vermittlern zu arbeiten brauchen, sondern dass sie selbst direkt Geschäfte machen können. Es ist daher auch verständlich, dass das Vorhandensein der richtigen Geschäftspartner ein Stimulans dafür ist, in die Euregio zu exportieren. Die große Konkurrenz und die deswegen unter Druck stehenden Preise stellen einen Nachteil und ein Hemmnis dafür dar, in dieses Gebiet zu exportieren.

Übersicht 0.3 Motive dafür, keinen euregionalen Handel zu betreiben

	Export (Abbildung 3.3)*	Import (Abbildung 3.6)**
Relativ unwichtiges Motiv (Top 3)	Dienstleistungen (+) Zahl der Abnehmer (+) Transportkosten / Lieferzuverlässigkeit (+)	Dienstleistungen (+) Lieferzeiten (+) Gesetze und Regelungsetzung (+)
Relativ wichtiges Motiv (Top 3)	Sprachunterschiede (-) Marktinformation (-) Gesetze und Regelungsetzung (-)	Marktinformation (-) Sprachunterschiede (+) Notwendigkeit von Vermittlern (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe in der Provinz Lüttich, 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 Sprachunterschiede von dem euregionalen Import absehen, aber für die Mehrheit der Unternehmer stellen die Sprachunterschiede kein Motiv dafür 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 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 französischsprachigen Teils der Provinz Lüttich als Export- und Importgebiet

	Export (Abbildung 4.1)*	Import (Abbildung 4.4)**
Die attraktivsten Aspekte (Top 3)	Dienstleistungen (+) Unterschiede bei Gesetzen und Regelungsetzung (+) Kundenbetreuung / Lieferzeiten (+)	Transportkosten (+) Lieferzeiten (+) Einkaufspreise (+)
Die am wenigsten attraktiven Aspekte (Top 3)	Verkaufspreise (-) Konkurrenz (-) Lieferzuverlässigkeit (-)	Art der Anbieter (-) Kulturunterschiede (-) Notwendigkeit von Investitionen (-)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)

Der Begriff 'am wenigsten attraktiv' ist nicht derselbe wie 'vollkommen unattraktiv'. Zur Erläuterung: bei den am wenigsten attraktiven Aspekten des französischsprachigen Teils der Provinz Lüttich als Importgebiet steht der Aspekt 'Kulturunterschiede'. Nur eine kleine Mehrheit der Unternehmer hält den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich wegen der Kulturunterschiede für unattraktiv.

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

Die Betriebe in der Provinz Lüttich, die aus dem Rest der Euregio importieren, beurteilen die Zahl und die Art ihrer Lieferanten mit ihren guten Lieferzeiten und ihrer Lieferzuverlässigkeit als positiv. Bezüglich des Preisniveaus beurteilt man diese Lieferanten nicht so positiv. Das Niveau der Einkaufspreise stellt jedoch kein Hindernis dafür dar, dann doch keine Einkäufe in dieser Euregio vorzunehmen; dies wird anscheinend durch die positiven Beurteilungen der gleichartigen Kultur und der steuerlichen Regelungen in Belgien sowie durch das Vorhandensein der richtigen Lieferanten kompensiert.

Sowohl für die Betriebe, die noch nicht in die übrige Euregio exportieren, als auch für die Betriebe, die noch nicht aus der übrigen Euregio importieren, stellen insbesondere die Sprachunterschiede, die - vermeintlich - fehlende Marktinformation, die Unterschiede bei den Gesetzen und der Gesetzgebung sowie die Notwendigkeit, eventuell mit Vermittlern arbeiten zu müssen, ein Motiv dafür dar, nicht in dieses Gebiet zu exportieren oder aus diesem Gebiet zu importieren. Wahrscheinlich sind die Sprachunterschiede die Ursache dafür, dass man denkt, dass die Marktinformation (in der eigenen Sprache) nicht vorhanden oder nicht zugänglich ist.

Hemmnisse für die Betriebe, die mit dem französischen Sprachgebiet Geschäfte machen

Die Unternehmer aus der übrigen Euregio, die in den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren, finden diesen französischsprachigen Teil wegen der guten Dienstleistung und der Qualität und der Lieferzeiten als Exportmarkt attraktiv. Ein weniger positives Urteil haben sie über die Lieferzuverlässigkeit, die Konkurrenz und die unter Druck stehenden Preise. Trotz der Tatsache, dass die Transportkosten zu den Betrieben in diesem Gebiet nicht so hoch sind, werden als Hemmnisse dafür, hierher zu exportieren, in erster Linie die Sprachunterschiede und die - fehlende - Marktinformation genannt.

Die Unternehmer aus der übrigen Euregio, die aus dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich importieren, halten den französischsprachigen Teil wegen der niedrigen Transportkosten, der guten Lieferzeiten, der Einkaufspreise und der richtigen Anbieter als

Importgebiet für attraktiv. Für die - in erster Linie flämischen - Importeure bestehen wenig Unterschiede bei den Gesetzen und der Gesetzgebung und beim Steuersystem. Die Unterschiede in der Sprache sind ein Nachteil und ein Hemmnis dafür, aus diesem Gebiet zu importieren.

Hemmnisse für die Betriebe, die mit dem deutschen Sprachgebiet Geschäfte machen

Die Unternehmer aus der übrigen Euregio, die in den deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren, finden diesen deutschsprachigen Teil wegen der guten Lieferzeiten, der Lieferzuverlässigkeit, der niedrigen Transportkosten und der guten Möglichkeiten der Kundenbetreuung als Exportmarkt attraktiv. Die große Konkurrenz setzt allerdings die Verkaufspreise unter Druck; es ist nicht immer gut möglich, die richtigen Geschäftspartner und die richtigen Qualitäten zu finden (da diese manchmal zu hoch oder manchmal zu niedrig sind).

Die Unternehmer aus der übrigen Euregio, die aus dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich importieren, beurteilen diesen deutschsprachigen Teil als Importmarkt ziemlich positiv. Die richtigen Anbieter sind vorhanden, auch in ausreichender Zahl, wenn auch die Qualität schon einmal als zu hoch angesehen wird; die Preise sind dort - auch deswegen - nicht immer niedriger. Es gibt keine großen Importhemmnisse, wenn das Gebiet auch als solches ziemlich unbekannt ist. Auf der anderen Seite stellt die Sprache eigentlich keinen Grund dafür dar, nicht aus diesem Gebiet zu importieren.

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 die Unternehmer in der Provinz Lüttich dar, die nicht nur (insbesondere) durch den Export nach Frankreich international expandieren wollen. Die Euregio wird jedoch noch nicht - sicher nicht im französischen

Übersicht 0.5 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich erschweren

	Export (Abbildung 4.2)*	Import (Abbildung 4.5)**
Relativ kleine Hemmnisse (Top 3)	Gesetze und Regelung (+) Steuerliche Unterschiede (+) Geschäftspartner (+)	Gesetze und Regelung (+) Steuerliche Unterschiede (+) Unbekanntes Gebiet (+)
Relativ große Hemmnisse (Top 3)	Zu hohe Qualitätsanforderungen (+) Verkaufspreise (+) Konkurrenz (+)	Geschäftspartner (-) Einkaufspreise (+) Zahl der Anbieter (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)

Der Begriff 'relativ große Hemmnisse' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein unüberwindbares Hemmnis'. Zur Erläuterung: die Höhe der Einkaufspreise in dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich 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 ausgedruckt sind und denen ein Pluszeichen (+) angefügt ist, stellen für die Mehrheit der Unternehmer kein Handelshemmnis dar. Nur wenn ein Aspekt rot ausgedruckt 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, keinen Handel mit dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich zu betreiben

	Export (Abbildung 4.3)*	Import (Abbildung 4.6)**
Relativ unwichtiges Motiv (Top 3)	Dienstleistungen (+) Lieferzeiten / Lieferzuverlässigkeit (+) Transportkosten (+)	Notwendigkeit von Investitionen (+) Dienstleistungen (+) Lieferzeiten (+)
Relativ wichtiges Motiv (Top 3)	Sprachunterschiede (-) Marktinformation (-) Qualitätsanforderungen (+)	Sprachunterschiede (-) Art der Anbieter (+) Marktinformation (+)

Anmerkung: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die nicht in den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)

Der Begriff 'relativ wichtiges Motiv' ist ausdrücklich nicht derselbe wie 'ein ausschlaggebendes Motiv'. Zur Erläuterung: es gibt relativ viele Unternehmer, die wegen des Umfangs an fehlenden Marktinformationen von dem Import aus dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich absehen, aber für die Mehrheit der Unternehmer stellt das Fehlen der Marktinformation kein Motiv dar, von dem Import aus dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich abzusehen.

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

Sprachgebiet - als Heimatmarkt angesehen. Vielleicht gilt dies doch für die belgische Provinz Limburg, die zum selben Land gehört, aber sicher nicht für den Kammerbezirk Aachen und das niederländische Süd-Limburg. Umgekehrt betrachten nur wenig Betriebe im Kammerbezirk Aachen und im niederländischen Süd-Limburg das französische Sprachgebiet in der Provinz Lüttich als (einen Teil ihres Heimatmarkts) ihren Heimatmarkt. Die Sprache spielt hierbei eine wichtige, aber nicht die einzige Rolle.

Das Vorstehende stellt in den Augen von Etil eine verpasste Chance dar, denn alle euregionalen Teilgebiete sind auf der Straße gut und schnell erreichbar. Die A13 (E313) bildet die wichtigste Verbindung zur belgischen Provinz Limburg, die A25/A2 (E25) die wichtigste Verbindung zum niederländischen Süd-Limburg und die A3/A44 (E40) die wichtigste Verbindung zum Kammerbezirk Aachen. Die physische Nähe bietet viele mögliche Vorteile, wie kurze Lieferzeiten, niedrige(re) Transportkosten und gute Dienstleistungen. Die geringen Entfernungen müssten grundsätzlich auch einen positiven Einfluss auf die Lieferzuverlässigkeit haben können, aber das 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 nationaler Ebene. Die physische Nähe und die geringen Kulturunterschiede können den zusätzlichen Vorteil haben, dass die Unternehmer in der Provinz Lüttich direkt - und somit ohne Vermittler und/oder große Investitionen - Handel in der Euregio betreiben können. Dies ist jedoch in der Praxis nicht immer der Fall, da viele Unternehmer im französischsprachigen Teilgebiet weder die deutsche noch die niederländische Sprache ausreichend beherrschen und auch deswegen nur schwer an die richtigen Marktinformationen gelangen. Umgekehrt gilt dasselbe für die Unternehmer im niederländischen Süd-Limburg und im Kammerbezirk Aachen.

Kommunikation: die Euregio als einen internationalen Heimatmarkt positionieren

Die genannten Vorteile werden jedoch bisher weder vollständig erkannt, noch genutzt. Es ist daher auch von großer Bedeutung, dass die (genannten) Stärken der Euregio in der Provinz Lüttich nachdrücklich

benannt und kommuniziert werden (unter besonderer Beachtung des niederländischen Süd-Limburg). Natürlich spielt hierbei auch die Verbreitung der französischsprachigen 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 Lieferzuverlässigkeit und der Sprachen

Wichtig ist, dass sich die französischsprachigen Unternehmer besser bei den Erwartungen und Anforderungen der ausländischen Abnehmer hinsichtlich der Lieferzuverlässigkeit auskennen. Eine einseitige Kommunikation kann hier nicht als ausreichend angesehen werden. Darüber hinaus haben Sprachkurse auch weiterhin eine große Bedeutung. Es geht dabei aber nicht nur um die französischsprachigen Unternehmer, sondern auch um die niederländisch- und deutschsprachigen Unternehmer. Die Chancen, welche die Mehrsprachigkeit der Euregio bietet, können nur genutzt werden, wenn die Unternehmer in der Euregio auch mehrsprachig sind. Solange die Unternehmer die drei gängigen Sprachen in der Euregio nur unzureichend beherrschen, stellt die Mehrsprachigkeit der Euregio geradezu eine Bedrohung dar. In diesem Falle liegen nämlich alle vier euregionalen Teilgebiete relativ ungünstig / peripher hinsichtlich ihres (nationalen) Heimatmarktes.

Euregionale Ketten- und Gruppenbildung

Das Vorstehende ergibt selbstverständlich keine Lösung für die Tatsache, dass die Euregio einen relativ kleinen Markt bildet. Die Industrie- und Handelskammern können diese Marktsituation auch nicht verändern.

Die Industrie- und Handelskammern können jedoch auch weiterhin einen Beitrag zur weitergehenden euregionalen Ketten- und Gruppenbildung leisten. Hierbei geht es sowohl um die Schaffung und Pflege von Netzen aus den Betrieben, die nicht an einem Ort niedergelassen sind, als auch um die physische Gruppenbildung von Angebot und Nachfrage auf den euregionalen, themenorientierten (branchenbezogenen) Gewerbegebieten.

Übersicht 0.7 Die Attraktivität des deutschsprachigen Teils der Provinz Lüttich als Export- und Importgebiet

	Export (Abbildung 4.1)*	Import (Abbildung 4.4)**
Die attraktivsten Aspekte (Top 3)	Lieferzeiten (+) Kundenbetreuung (+) Transportkosten (+)	Art der Anbieter (+) Zahl der Anbieter (+) Sprach- / Steuerliche Unterschiede (+)
Die am wenigsten attraktiven Aspekte (Top 3)	Verkaufspreise (-) Konkurrenz (-) Zahl der Abnehmer (+)	Marktinformation (-) Einkaufspreise (-) Sonstiges (+)

Anm.: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)
Zur Erläuterung siehe Übersicht 0.4.

Übersicht 0.8 Handelshemmnisse, die den Handel mit dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich erschweren

	Export (Abbildung 4.2)*	Import (Abbildung 4.5)**
Relativ kleine Hemmnisse (Top 3)	Unterschiede bei Gesetzen und Regelsetzung (+) Zu hohe Qualitätsanforderungen (+) Steuerliche Unterschiede (+)	Sprachunterschiede (+) Kulturunterschiede (+) Marktinformation / Geschäftspartner / Steuerliche Unterschiede(+)
Relativ große Hemmnisse (Top 3)	Verkaufspreise (+) Zu niedrige Qualitätsanforderungen (+) Konkurrenz (+)	Hohe Qualität (+) Niedrige Qualität (+) Unbekanntes Gebiet (+)

Anm.: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die in den deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)
Zur Erläuterung siehe Übersicht 0.5.

Übersicht 0.9 Motive dafür, keinen Handel mit dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich zu betreiben

	Export (Abbildung 4.3)*	Import (Abbildung 4.6)**
Relativ unwichtiges Motiv (Top 3)	Lieferzuverlässigkeit (+) Dienstleistungen (+) Lieferzeiten (+)	Lieferzeiten (+) Sprachunterschiede (+) Kulturunterschiede (+)
Relativ wichtiges Motiv (Top 3)	Zahl der Abnehmer (+) Art der Abnehmer (+) Marktinformation (+)	Art der Anbieter (+) Marktinformation (+) Zahl der Anbieter (+)

Anm.: Betrifft ausschließlich das Urteil der Betriebe, die nicht in den deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich exportieren (*) und/oder aus diesem Gebiet importieren (**)

Zur Erläuterung siehe Übersicht 0.6.

Euregionale Lobby

Obwohl die Euregio den Heimatmarkt für die Betriebe in der Euregio Maas-Rhein bilden kann, ist ihr dies in der Praxis sicher noch nicht ganz gelungen. Das Kennzeichen eines Heimatmarktes ist es schließlich, dass es keine (großen) steuerlichen Unterschiede und Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelsetzung gibt. Die beteiligten fünf Kammern müssen ihre gemeinsame Lobby für die Harmonisierung zwischen den drei betroffenen Ländern und für einen 'Sonderstatus' für die Euregio Maas-Rhein bei den nationalen Regierungen und bei der EU also weiter kräftig fortsetzen. Die Einführung des Euro hat den internationalen Handel vereinfacht. Traditionelle Faktoren, wie die Sprach- und Kulturunterschiede, die den internationalen Handel erschweren, scheinen hier bereits weniger eine 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 an export and import region

	Export (figure 3.1)*	Import (figure 3.4)**
Relatively small obstacle (top 3)	Appreciation of quality (+) Type of customers (+) Need for intermediaries (+)	Number of suppliers (+) Type of suppliers (+) Delivery times (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Competition (-) Sales prices (-) Tax differences (o)	Purchase prices (-) Tax differences (+) Need for investment (+)

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

The term 'least attractive' is self-evidently not the same as 'unattractive'. By way of illustration, 'tax differences' 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 tax differences. If tax differences in the Euregio are compared with the tax differences elsewhere the Euregio scores relatively well. For most other aspects the Euregio scores better.

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)	Cooperating partners (+) Quality requirements too low (+) Tax differences (+)	Cultural differences (+) Tax differences (+) Cooperating partners (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Sales prices (+) Language differences (+) Competition / quality requirements too high (+)	Purchase prices (+) Quality too low (+) Regulations (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Province of Liège 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, purchase prices present an obstacle for relatively many businesses in the Euregio. 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 Province of Liège lies at the south-west corner of the Euregio and has borders with all four constituent regions. The situation here differs from the other Euregional regions in one essential aspect: there are two language districts. The larger of these two districts is French speaking and the smaller, German speaking (Ostkantons). Both districts enjoy a good degree of autonomy. The limited size of the Ostkantons meant that - in absolute terms - there was a limited response to the written and digital questionnaires sent out by Etil. The result is that no quantitative difference can be identified between import and export carried out by businesses in the German and French speaking districts of the Province of Liège. As far as export to and import from the Province of Liège by companies elsewhere in the Euregio are concerned, a differentiation can be made between the two districts. The fact that Euregional trade flows to and from these two language districts can differ so considerably, is not only accounted for by the language, but also by the views of businesses elsewhere in the Euregio with respect to these two districts.

In the Province of Liège about an equal amount of businesses export as in the Euregio as a whole (40%); however, fewer businesses import here than the Euregional average (namely 33% instead of 40%). The fact that the share of export in the total turnover is so high is not surprising. Many Wallonian businesses consider Wallonia to be their domestic market, and not Belgium. This has two consequences. In the first place, this domestic market is so small that companies are more likely to turn to export and/or import activities. Secondly, this trade not only involves doing business with Zuid-Limburg (NL) and the Aachen Region, but also often with the Provincie Limburg (itself Belgian, but Euregional for the purposes of this study).

Businesses in the German-speaking Ostkantons do a lot of trade with companies in the Aachen Region, making use of the common language. Wallonian businesses do little business in Zuid Limburg.

Businesses in the Province of Liège which export to the Euregio have mixed feelings about the attractiveness of this export market. Companies which import from the Euregio consider the region an attractive import market. Businesses in the rest of the Euregio hold fairly negative views about the attractiveness of the Province of Liège as a trading region; as an export region, opinions are more positive, rather than as an import region. However, a distinction also needs to be made between the views held about the French-speaking and the German-speaking parts. The French-speaking part is not viewed so positively, whilst opinion on the German-speaking area is more positive. This is true of both importing as well as exporting companies elsewhere in the Euregio.

Barriers for businesses in the Province of Liège

Businesses from the Province of Liège which export to the Euregio speak favourably about the fact that they are able to find the right customers who value the quality supplied and that they do not have to use intermediaries, but work directly with partners. It is therefore understandable that the presence of the right partners is a stimulus to export to the Euregio. The strong competition and the resultant squeeze on prices form a disadvantage and a barrier to export to 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)	Service provision (+) Number of customers (+) Transport costs / reliability in delivery (+)	Service provision (+) Delivery times (+) Regulations (+)
Relatively important reason (top 3)	Language differences (-) Market information (-) Regulations (-)	Market information (-) Language differences (+) Need for intermediaries (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Province of Liège 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 language differences, but for a majority of businesses these language 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 French-speaking district of the Province of Liège as an export and import region

	Export (figure 4.1)*	Import (figure 4.4)**
Most attractive aspects (top 3)	Service provision (+) Regulations (+) Customer relations / delivery times (+)	Transport costs (+) Delivery times (+) Purchase prices (+)
Least attractive aspects (top 3)	Sales prices (-) Competition (-) Reliability in delivery (-)	Type of suppliers (-) Cultural differences (-) Need for investment (-)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the French-speaking district of the Province of Liège

The term 'least attractive' is self-evidently not the same as 'unattractive'. By way of illustration, 'cultural differences' is given as one of the least attractive aspects for the French-speaking district of the Province of Liège as an import region. Only a small majority of businesses find the French-speaking district of the Province of Liège unattractive because of these cultural differences.

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

Companies in the Province of Liège which import from the other parts of the Euregio view positively the number and the nature of their suppliers with deliveries that are quick and reliable. However, in terms of price they do not view these suppliers so positively, but the purchase prices would not seem to form a barrier to doing import business in the Euregio; this is seemingly compensated for by the more positive views about the similar culture and tax regulations within Belgium and the presence of the right suppliers.

For companies who neither export to nor import from the rest of the Euregio, it is particularly language differences, the (alleged) lack of market information, the differences in regulations and the possible need to work through an intermediary, which are seen as reasons not to export to or import from this region. It is probably the case that the differences in language lead to the assumption that the market information (in one's own language) is neither available nor accessible.

Barriers for companies doing business in the French-speaking district

Businesses from the rest of the Euregio who export to the French-speaking part of the Province of Liège, see this region as attractive because of the good service provision and quality and delivery times. Less positively do they view the reliability in delivery, the competition and the subsequent squeeze on prices. Despite the fact that transport costs are not high, factors which are mentioned as barriers to export to this region are the differences in language and the lack of market information.

Companies in the rest of the Euregio who import from the French-speaking part of Province of Liège, see the region as an attractive import market because of the low transport costs, good delivery times and purchase prices, and the right suppliers. For importers - primarily Flemish ones - there are few differences in regulations and tax. The language differences however are seen as a disadvantage and a barrier to import trade with the region.

Barriers for companies doing business with the German-speaking district

Companies in the rest of the Euregio who export to the German-speaking part of the Province of Liège deem it as an attractive export market not least because of quick delivery times, reliability in delivery, low transport costs and opportunities for good customer relations. However, keen levels of competition put a squeeze on prices; neither is it always an easy task to find the right partners and levels of quality (sometimes too high, sometimes too low).

Companies from the rest of the Euregio who import from the German-speaking part of the Province of Liège, view this region positively as an import market. The right suppliers are present there, in sufficient numbers as well, though quality is sometimes considered too high, with prices not always lower either. There are no large barriers to import, though companies are not widely familiar with the region. On the other hand, the language does not form any obstacle to importing from this region.

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. The Euregio offers the ideal springboard for businesses in the Province of Liège not only exporting (in particular) to France from which to expand internationally through export. However, in the French-speaking district in particular, the Euregio is not yet considered a domestic market. Perhaps this is true for the Belgian Provincie Limburg which is part of the same country, but definitely not for the Aachen Region and Zuid-Limburg. Conversely, few businesses in the Aachen Region and Zuid-Limburg consider the French-speaking district of the Province of Liège as (part of) their domestic market. The language plays a major role in this, but not the only one.

Table 0.5 Trade barriers which hinder trade with the French-speaking district of the Province of Liège

	Export (figure 4.2)*	Import (figure 4.5)**
Relatively small obstacle (top 3)	Regulations (+) Tax differences (+) Cooperating partners (+)	Regulations (+) Tax differences (+) Unfamiliar territory (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Quality requirements too high (+) Sales prices (+) Competition (+)	Cooperating partners (-) Purchase prices (+) Number of suppliers (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the French-speaking district of the Province of Liège

The term 'relatively large obstacle' is self-evidently not the same as 'an insurmountable obstacle'. By way of illustration, the size of purchase prices in the French-speaking part of the Province of Liège 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 French-speaking district of the Province of Liège

	Export (figure 4.3)*	Import (figure 4.6)**
Relatively unimportant reason (top 3)	Service provision (+) Delivery times / reliability in delivery (+) Transport costs (+)	Need for investment (+) Service provision (+) Delivery times (+)
Relatively important reason (top 3)	Language differences (-) Market information (-) Quality requirements (+)	Language differences (-) Type of suppliers (+) Market information (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who do not export (*) to or import (**) from the French-speaking district of the Province of Liège

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 French-speaking part of the Province of Liège on account of the lack of adequate market information, but for a majority of businesses this lack of adequate market information does not form a reason not to import from the French-speaking part of the Province of Liège.

Aspects listed in green with a plus sign (+) do not form a reason for not carrying out trade with the French-speaking part of the Province of Liège 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 French-speaking part of the Province of Liège for a majority of businesses.

In the view of Etil this is a missed opportunity, since all constituent parts of the Euregio are quick and easy to reach by road. The A13 motorway (E313) is the most important link with the Belgian Provincie Limburg, the A25/A2 motorway (E25) is a major artery to and from Zuid-Limburg and the Aachen Region is linked up by the A3/A44 (E40). 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 Province of Liège 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 in the French-speaking part do not have a sufficient command of Dutch or German and consequently find it more difficult to get hold of the right market information. Conversely, this also holds true for businesses in Zuid-Limburg and the Aachen Region.

Communication: promoting the Euregio as an international market at home

These advantages have neither been fully acknowledged nor harnessed. It is therefore important to spell out and promote the strong points of the Euregio in the Province of Liège (with extra attention for Zuid-Limburg). Of course, the distribution of French-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 reliability in delivery and languages

It is important for French-speaking businesses to be kept informed about the expectations and requirements of foreign customers with respect to reliability in delivery. Unilateral forms of communication will not suffice, so (language) courses and training would seem desirable. This is true not

just for French-speaking businesses, but likewise the case for their Dutch and German-speaking counterparts. The opportunities presented by multilingualism in the Euregio can only be harnessed if the business people in the Euregio are themselves multi-lingual. If businesspersons have an insufficient command of the three current languages of the Euregio, the multilingual aspects of the Euregio will instead form a threat. In that instance, all four constituent regions of the Euregio are located unfavourably on the periphery of their own domestic (i.e. national) markets.

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 0.7 The attractiveness of the German-speaking district of the Province of Liège as an export and import region

	Export (figure 4.1)*	Import (figure 4.4)**
Most attractive aspects (top 3)	Delivery times (+) Customer relations (+) Transport costs (+)	Type of suppliers (+) Number of suppliers (+) Language / tax differences (+)
Least attractive aspects (top 3)	Sales prices (-) Competition (-) Number of customers (+)	Market information (-) Purchase prices (-) Various (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the German-speaking district of the Province of Liège
 For a more detailed explanation see table 0.4.

Table 0.8 Trade barriers which hinder trade with the German-speaking district of the Province of Liège

	Export (figure 4.2)*	Import (figure 4.5)**
Relatively small obstacle (top 3)	Differences in regulations (+) Quality requirements too high (+) Tax differences (+)	Language differences (+) Cultural differences (+) Market information / Cooperating partners / tax differences (+)
Relatively large obstacle (top 3)	Sales prices (+) Quality requirements too low (+) Competition (+)	High quality (+) Low quality (+) Unfamiliar territory (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the German-speaking district of the Province of Liège.
 For a more detailed explanation see table 0.5.

Table 0.9 Reasons not to carry out trade with the German-speaking district of the Province of Liège

	Export (figure 4.3)*	Import (figure 4.6)**
Relatively unimportant reason (top 3)	Reliability in delivery (+) Service provision (+) Delivery times (+)	Delivery times (+) Language differences (+) Cultural differences (+)
Relatively important reason (top 3)	Number of customers (+) Type of customers (+) Market information (+)	Type of suppliers (+) Market information (+) Number of suppliers (+)

NB. The views are limited exclusively to companies in the Euregio who export (*) to or import (**) from the German-speaking district of the Province of Liège.
 For a more detailed explanation see table 0.6

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)	Waardering voor kwaliteit (+) Soort afnemers (+) Noodzaak tussenpersonen (+)	Aantal aanbieders (+) Soort aanbieders (+) Levertijden (+)
Minst aantrekkelijke aspecten (top 3)	Concurrentie (-) Verkoopprijzen (-) Fiscale verschillen (o)	Inkoopprijzen (-) Fiscale verschillen (+) Investeringsnoodzaak (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Provincie Luik 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 'fiscale verschillen'. Dit betekent niet dat de ondernemers de Euregio onaantrekkelijk vinden vanwege de fiscale verschillen. Als de fiscale verschillen in de Euregio worden afgezet tegen de fiscale verschillen elders, scoort de Euregio zelfs nog relatief goed. Op de meeste andere aspecten scoort de Euregio echter gewoon (nog) beter.

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)	Samenwerkingspartners (+) Te lage kwaliteitseisen (+) Fiscale verschillen (+)	Cultuurverschillen (+) Fiscale verschillen (+) Samenwerkingspartners (+)
Relatief grote belemmering (top 3)	Verkoopprijzen (+) Taalverschillen (+) Concurrentie / te hoge kwaliteitseisen (+)	Inkoopprijzen (+) Te lage kwaliteit (+) Wet- en regelgeving (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Provincie Luik 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 Provincie Luik is het meest zuidwestelijk deel van de Euregio en grenst aan alle vier de andere deelgebieden. De situatie wijkt op één essentieel aspect aanzienlijk af van de andere Euregio-nale deelgebieden: er zijn namelijk twee taalgebieden. Het grootste deelgebied is Franstalig en het kleinste deelgebied is Duitstalig (Ostkantons). Beide deelgebieden kennen een relatief grote autonomie. De beperkte omvang van de Ostkantons hebben geleid tot een - althans in absolute zin - beperkte respons op de schriftelijke en digitale enquêtering die Etil heeft uitgevoerd. Het gevolg hiervan is dat er géén kwantitatief onderscheid gemaakt kan worden tussen de import en export door bedrijven in het Duitstalige en Franstalige gedeelte van de Provincie Luik. Voor wat betreft de export naar en import uit de Provincie Luik door bedrijven elders in de Euregio kan het onderscheid tussen beide deelgebieden wel worden gemaakt. Dat de Euregio-nale handelsstromen uit en naar beide taalgebieden aanzienlijk van elkaar verschillen, komt niet alleen door de taal, zoals blijkt uit het oordeel van ondernemers elders in de Euregio over beide taalgebieden.

In de Provincie Luik exporteren ongeveer even veel bedrijven als in de gehele Euregio (40%); echter, minder bedrijven dan in de Euregio als geheel importeren (namelijk 33% in plaats van 40%). Dat het aandeel van de export in de totale omzet fors is, is niet verwondelijk. Veel Waalse bedrijven beschouwen Wallonië, en niet België, als hun thuismarkt. Dit heeft twee gevolgen. Ten eerste is deze thuismarkt zo klein, dat bedrijven al snel worden gedwongen om over te gaan op export en/of import. Ten tweede wordt hierdoor niet alleen de handel met het Nederlandse Zuid-Limburg en de Regio Aachen, maar ook het zakendoen in de Belgische Provincie Limburg (vaak) als internationale of in ieder geval Euregio-nale handel beschouwd.

Bedrijven in de Ostkantons van België doen veel zaken met bedrijven in de Regio Aachen, waarbij zij veel gebruik kunnen maken van de gezamenlijke taal. Waalse bedrijven doen weinig zaken in Zuid Limburg.

De bedrijven uit de Provincie Luik die naar de Euregio exporteren hebben een gemengd oordeel over de aantrekkelijkheid van dit exportgebied. De bedrijven die importeren uit de Euregio vinden dit een aantrekkelijk importgebied. De bedrijven uit de rest van de Euregio oordelen vrij negatief over de aantrekkelijkheid van de Provincie Luik als handelsgebied; als exportgebied is men er overigens wat positiever over dan als importgebied. Er bestaat daarbij echter een verschil in het oordeel over het Franstalige en het Duitstalige deel. Het Franstalige deel wordt niet zo positief beoordeeld terwijl men vrij positief oordeelt over het Duitstalige deel. Dat geldt zowel voor de importerende als exporterende bedrijven uit de rest van de Euregio.

Barrières voor bedrijven in de Provincie Luik

De bedrijven uit de Provincie Luik die naar de Euregio exporteren, zijn vooral te spreken over het feit dat zij de juiste afnemers in dat gebied vinden die de geleverde kwaliteit goed beoordelen en dat zij niet met tussenpersonen hoeven te werken maar zelf direct zaken kunnen doen. Het is dan ook begrijpelijk dat de aanwezigheid van de juiste samenwerkingspartners een stimulans is om naar de Euregio te exporteren. De grote concurrentie en daardoor onder druk staande prijzen vormen een nadeel en een barrière om naar dit gebied te gaan exporteren.

Staat 0.3 Motieven om géén Euregionale handel te voeren

	Export (figuur 3.3)*	Import (figuur 3.6)**
Relatief onbelangrijk motief (top 3)	Serviceverlening (+) Aantal afnemers (+) Transportkosten / leverbetrouwbaarheid (+)	Serviceverlening (+) Levertijden (+) Wet- en regelgeving (+)
Relatief belangrijk motief (top 3)	Taalverschillen (-) Marktinformatie (-) Wet- en regelgeving (-)	Marktinformatie (-) Taalverschillen (+) Noodzaak tussenpersonen (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven in de Provincie Luik 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 de taalverschillen afzien van Euregionale import, maar voor een meerderheid van de ondernemers vormen de taalverschillen 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 het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik als export- en importgebied

	Export (figuur 4.1)*	Import (figuur 4.4)**
Meest aantrekkelijke aspecten (top 3)	Serviceverlening (+) Verschillen wet- en regelgeving (+) Relatiebeheer / levertijden (+)	Transportkosten (+) Levertijden (+) Inkooprijzen (+)
Minst aantrekkelijke aspecten (top 3)	Verkooprijzen (-) Concurrentie (-) Leverbetrouwbaarheid (-)	Soort aanbieders (-) Cultuurverschillen (-) Investeringsnoodzaak (-)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar het Franstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied importeren (**)

Het begrip 'minst aantrekkelijk' is niet hetzelfde als 'volkomen onaantrekkelijk'. Ter illustratie: bij de minst aantrekkelijke aspecten van het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik als importgebied staat het aspect 'cultuurverschillen'. Slechts een kleine meerderheid van de ondernemers vindt het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik onaantrekkelijk vanwege de cultuurverschillen.

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

De bedrijven in de Provincie Luik die uit de rest van de Euregio importeren, beoordelen het aantal en de aard van hun toeleveranciers met hun goede levertijden en leverbetrouwbaarheid, als positief. Qua prijsniveau beoordeelt men deze toeleveranciers niet zo positief. Het niveau van de inkooprijzen vormt echter geen barrière om dan maar geen inkopen te doen in deze Euregio; dit wordt blijkbaar gecompenseerd door de positieve oordelen over de meer gelijke cultuur en fiscale regelingen binnen België en de aanwezigheid van de juiste leveranciers.

Voor zowel bedrijven die nog niet exporteren naar als de bedrijven die nog niet importeren uit de rest van de Euregio, vormen met name de taalverschillen, de - vermeende - ontbrekende marktinformatie, de verschillen in wet- en regelgeving en de noodzaak om eventueel met tussenpersonen te moeten werken, een motief om niet te exporteren naar of te importeren uit dit gebied. Waarschijnlijk zijn de taalverschillen er de oorzaak van dat men denkt dat de marktinformatie er niet is of niet toegankelijk is (in de eigen taal).

Barrières voor bedrijven die met het Franse taalgebied zakendoen

De ondernemers uit de rest van de Euregio die naar het Franstalige deel van de Provincie Luik exporteren, vinden dit Franstalige deel attractief vanwege de goede serviceverlening en kwaliteit en levertijden. Minder positief zijn ze over de leveringsbetrouwbaarheid, de concurrentie en de onder druk staande prijzen. Ondanks het feit dat de transportkosten naar bedrijven in dit gebied niet zo hoog zijn, worden als barrières om er naar toe te exporteren vooral de taalverschillen en - ontbrekende - markt-informatie genoemd.

De ondernemers uit de rest van de Euregio die uit het Franstalige deel van de Provincie Luik importeren, vinden dit Franstalige deel attractief als importgebied vanwege de lage transportkosten, goede levertijden en inkooprijzen, en de juiste aanbieders. Voor de - vooral Vlaamse - importeurs zijn er weinig verschillen in wet- en regelgeving en in fiscaal regime. De verschillen in taal zijn een nadeel en barrière om uit dit gebied te gaan importeren.

Barrières voor bedrijven die met het Duitse taalgebied zakendoen

De ondernemers uit de rest van de Euregio die naar het Duitstalige deel van de Provincie Luik exporteren, vinden dit Duitstalige deel attractief als exportmarkt vanwege de goede levertijden, leveringsbetrouwbaarheid, de lage transportkosten en de goede mogelijkheden tot relatie-beheer. Grote concurrentie zet echter de verkoopprijzen onder druk; het is niet altijd goed mogelijk de juiste samenwerkingspartners en kwaliteiten (omdat ze soms te hoog of soms te laag zijn) te vinden.

De ondernemers uit de rest van de Euregio die uit het Duitstalige deel van de Provincie Luik importeren, beoordelen dit Duitstalige deel redelijk positief als importmarkt. De juiste aanbieders zijn er, ook in voldoende aantallen, hoewel de kwaliteit wel eens als te hoog beschouwd wordt; de prijzen zijn er - dan ook - niet altijd lager. Er zijn geen grote importbarrières, hoewel het gebied als zodanig vrij onbekend is. Aan de andere kant vormt de taal eigenlijk geen reden om niet uit dit gebied te importeren.

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 Provincie Luik die niet alleen door (met name) export naar Frankrijk internationaal willen expanderen. De Euregio wordt echter - zeker in het Franse taalgebied - nog niet als thuismarkt beschouwd. Wellicht geldt dit wel voor de Belgische Provincie Limburg dat tot hetzelfde land behoort, maar zeker niet voor de Regio Aachen en het Nederlandse Zuid-Limburg. Omgekeerd beschouwen weinig bedrijven in de Regio Aachen en het Nederlandse Zuid-Limburg het Franse taalgebied in de Provincie Luik als (onderdeel van) hun thuismarkt. De taal speelt hierbij een belangrijke, maar niet de enige rol.

Staat 0.5 Handelsbarrières die de handel met het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik bemoeilijken

	Export (figuur 4.2)*	Import (figuur 4.5)**
Relatief klein belemmering (top 3)	Wet- en regelgeving (+) Fiscale verschillen (+) Samenwerkingspartners (+)	Wet- en regelgeving (+) Fiscale verschillen (+) Onbekendheidsgebied (+)
Relatief grote belemmering (top 3)	Te hoge kwaliteitseisen (+) Verkoopprijzen (+) Concurrentie (+)	Samenwerkingspartners (-) Inkoopprijzen (+) Aantal aanbieders (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar het Franstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied importeren (**)

Het begrip 'relatief grote belemmering' is nadrukkelijk niet hetzelfde als 'een onoverkomelijke barrière'. Ter illustratie: de hoogte van de inkoopprijzen in het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik 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 het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik

	Export (figuur 4.3)*	Import (figuur 4.6)**
Relatief onbelangrijk motief (top 3)	Serviceverlening (+) Levertijden / leverbetrouwbaarheid (+) Transportkosten (+)	Investeringsnoodzaak (+) Serviceverlening (+) Levertijden (+)
Relatief belangrijk motief (top 3)	Taalverschillen (-) Marktinformatie (-) Kwaliteitseisen (+)	Taalverschillen (-) Soort aanbieders (+) Marktinformatie (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die niet naar het Franstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied 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 het ontbreken van marktinformatie afzien van import uit het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik, maar voor een meerderheid van de ondernemers vormt het ontbreken van marktinformatie géén motief om af te zien van import uit het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik.

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 Franstalige gedeelte van de Provincie Luik. 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 het Franstalige gedeelte van de Provincie Luik.

Het voorgaande is in de ogen van Etil een gemiste kans, want alle Euregionale deelgebieden zijn goed en snel per weg bereikbaar. De A13 (E313) vormt de belangrijkste verbinding met de Belgische Provincie Limburg, de A25/A2 (E25) de belangrijkste verbinding met het Nederlandse Zuid-Limburg en de A3/A44 (E40) de belangrijkste verbinding met de Regio Aachen. 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 veel 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 Provincie Luik 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 veel ondernemers in het Franstalige deelgebied de Duitse noch de Nederlandse taal voldoende beheersen en mede daardoor moeizaam aan de juiste marktinformatie komen. Omgekeerd geldt hetzelfde voor de ondernemers in het Nederlandse Zuid-Limburg en de Regio Aachen.

Communicatie: de Euregio als internationale thuismarkt positioneren

De genoemde voordelen worden nog niet volledig onderkend en benut. Het is dan ook van groot belang dat de (genoemde) sterke punten van de Euregio nadrukkelijk worden benoemd en gecommuniceerd in de Provincie Luik (met extra aandacht voor het Nederlandse Zuid-Limburg). Uiteraard speelt hierbij ook het verspreiden van Franstalige 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 leverbetrouwbaarheid en talen

Belangrijk is dat de Franstalige ondernemers beter op de hoogte zijn van de verwachtingen en eisen van de buitenlandse afnemers inzake de leverbetrouwbaarheid. Met eenzijdige communicatie kan hier niet worden volstaan. Daarnaast blijven taalcursussen van groot belang. Het

gaat daarbij echter niet alleen om Franstalige ondernemers, maar ook om de Nederlands- en Duitstalige ondernemers. De kansen die de meertaligheid van de Euregio biedt, kunnen alleen worden benut als de ondernemers in de Euregio ook meertalig zijn. Indien de ondernemers de drie gangbare talen in de Euregio onvoldoende beheersen, vormt de meertaligheid van de Euregio juist een bedreiging. In dat geval liggen namelijk alle vier de Euregionale deelgebieden relatief ongunstig / perifeer ten opzichte van hun thuismarkt.

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 0.7 De attractiviteit van het Duitstalige gedeelte van de Provincie Luik als export- en importgebied

	Export (figuur 4.1)*	Import (figuur 4.4)**
Meest aantrekkelijke aspecten (top 3)	Levertijden (+) Relatiebeheer (+) Transportkosten (+)	Soort aanbieders (+) Aantal aanbieders (+) Taal- / fiscale verschillen (+)
Minst aantrekkelijke aspecten (top 3)	Verkoopprijzen (-) Concurrentie (-) Aantal afnemers (+)	Marktinformatie (-) Inkoopprijzen (-) Diversen (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar het Duitstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied importeren (**)
Voor een toelichting zie staat 0.4.

Staat 0.8 Handelsbarrières die de handel met het Duitstalige gedeelte van de Provincie Luik bemoeilijken

	Export (figuur 4.2)*	Import (figuur 4.5)**
Relatief klein belemmering (top 3)	Verschillen in wet- en regelgeving (+) Te hoge kwaliteitseisen (+) Fiscale verschillen (+)	Taalverschillen (+) Cultuurverschillen (+) Marktinformatie / Samenwerkingspartners / fiscale verschillen(+)
Relatief grote belemmering (top 3)	Verkoopprijzen (+) Te lage kwaliteitseisen (+) Concurrentie (+)	Hoge kwaliteit (+) Lage kwaliteit (+) Onbekendheid gebied (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die naar het Duitstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied importeren (**)
Voor een toelichting zie staat 0.5.

Staat 0.9 Motieven om géén handel te voeren met het Duitstalige gedeelte van de Provincie Luik

	Export (figuur 4.3)*	Import (figuur 4.6)**
Relatief onbelangrijk motief (top 3)	Leverbetrouwbaarheid (+) Serviceverlening (+) Levertijden (+)	Levertijden (+) Taalverschillen (+) Cultuurverschillen (+)
Relatief belangrijk motief (top 3)	Aantal afnemers (+) Soort afnemers (+) Marktinformatie (+)	Soort aanbieders (+) Marktinformatie (+) Aantal aanbieders (+)

NB. Betreft uitsluitend het oordeel van bedrijven die niet naar het Duitstalige gedeelte van Provincie Luik exporteren (*) en/of uit dit gebied importeren (**)
Voor een toelichting zie staat 0.6.

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)	Appréciation de la qualité (+) Type de clients (+) Nécessité d'intermédiaires (+)	Nombre de fournisseurs (+) Type de fournisseurs (+) Délais de livraisons (+)
Aspects les moins attrayants (top 3)	Concurrence (-) Prix de vente (-) Différences fiscales (o)	Prix d'achat (-) Différences fiscales (+) Nécessité d'investissements (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprise de la Province de Liège 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 région d'importation figure l'aspect "différences fiscales". Ce qui ne signifie pas que les entrepreneurs trouvent l'Eurégio inintéressante en raison des différences fiscales. Lorsque les différences fiscales dans l'Eurégio sont comparées aux différences fiscales ailleurs, l'Eurégio enregistre même un résultat relativement bon. L'Eurégio enregistre même (encore) de meilleurs résultats pour la plupart des autres aspects.

Les aspects imprimés en vert et auxquels un signe plus (+) est ajouté sont des aspects qui se distinguent positivement des autres régions de commerce. Les aspects imprimés en orange et auxquels un signe zéro (0) est ajouté, sont des aspects où l'Eurégio ne se distingue pas des autres régions commerciales. Seulement lorsqu'un aspect est imprimé en rouge et qu'un signe moins (-) figure derrière, l'Eurégio est inintéressante pour cet aspect en comparaison avec 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)	Partenaires de coopération (+) Conditions de qualité trop faibles (+) Différences fiscales (+)	Différences de cultures(+) Différences fiscales (+) Partenaires de coopérations (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Prix de vente(+) Différences linguistiques(+) Concurrence / conditions de qualité trop élevées(+)	Prix d'achat(+) Qualité trop faible (+) Législation et réglementation (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprise de la Province de Liège 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 peu élevés dans l'Eurégio forment une entrave à l'exportation pour relativement de nombreux entrepreneurs. 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 plus (+), 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 Province de Liège est la partie la plus au sud-ouest de l'Eurégio et est limitrophe aux quatre autres parties de la région. La situation diverge considérablement des autres parties eurégionales sur un aspect essentiel : il y a deux régions linguistiques. La partie la plus importante est francophone et la partie la plus petite est germanophone (Cantons de l'Est). Les deux parties connaissent une autonomie relativement importante. L'importance limitée des Cantons de l'Est a conduit à une réaction limitée - du moins au sens absolu - à l'enquête écrite et digitale menée par Etil. La conséquence de ceci est qu'il ne peut être fait de distinction quantitative entre l'Importation et l'Exportation par les entreprises de la partie germanophone et de la partie francophone de la Province de Liège. La distinction entre les deux parties de la région peut être faite en ce qui concerne l'Exportation vers et l'Importation de la Province de Liège par des entreprises ailleurs dans l'Eurégio. La grande différence des flux commerciaux eurégionaux au départ des régions linguistiques et vers elles, ne provient pas seulement de la langue, tel qu'il ressort du jugement des deux régions linguistiques par des entrepreneurs ailleurs dans l'Eurégio.

Il y a environ autant d'entreprise qui exportent en Province de Liège que dans l'ensemble de l'Eurégio (40%) ; cependant, moins d'entreprises que dans l'Eurégio qui importent (à savoir 33% au lieu de 40%). Il n'est pas surprenant que la part de l'exportation dans le chiffre d'affaires total soit importante. De nombreuses entreprises wallonnes considèrent la Wallonie, et non la Belgique, comme leur marché intérieur. Ce qui a deux conséquences. Premièrement, ce marché intérieur est si petit, que les entreprises sont rapidement contraintes d'exporter et/ou d'importer. Deuxièmement, non seulement les affaires avec le Limbourg du Sud néerlandais et la Kammerbezirk Aachen, sont considérées (souvent) comme du commerce international, mais aussi celles avec la Province de Limbourg belge ou en tout cas du commerce eurégional.

Les entreprises des Cantons de l'Est de la Belgique font beaucoup d'affaires avec des entreprises de la Kammerbezirk Aachen, elles peuvent y faire usage de la langue commune. Les entreprises wallonnes font peu d'affaires avec le Limbourg du Sud.

Les entreprises de la Province de Liège qui exportent vers l'Eurégio ont un jugement commun sur l'attractivité de cette zone d'exportation. Les entreprises qui importent de l'Eurégio trouvent que c'est une zone d'importation attrayante. Les entreprises du reste de l'Eurégio ont un jugement assez négatif de l'attractivité de la Province de Liège comme région de commerce ; on est en outre plus positif lorsqu'il s'agit de l'exportation que de l'importation. Il existe cependant une différence dans le jugement de la partie francophone et de la partie germanophone. La partie francophone n'est pas jugée si positivement tandis que l'on est assez positif sur la partie germanophone. Ceci vaut aussi bien pour les entreprises importatrices que les entreprises exportatrices du reste de l'Eurégio.

Barrières pour les entreprises de la Province de Liège

Les entreprises de la Province de Liège qui exportent, sont principalement positives sur le fait qu'elles trouvent les clients adéquats dans cette région qui jugent bonne la qualité livrée et qu'elles n'ont pas besoin de travailler avec des intermédiaires, mais qu'elles peuvent travailler directement. Il est donc compréhensible que la présence des partenaires adéquats est un stimulant pour exporter vers l'Eurégio. La grande concurrence, et de ce fait les prix sous pression, forment un inconvénient et une barrière pour exporter vers 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)	Prestations de services(+) Nombre de clients (+) Frais de transport / fiabilité des livraisons (+)	Prestations de services(+) Délais de livraisons(+) Législation et réglementation (+)
Motif relativement important (top 3)	Différences linguistiques(-) Information du marché (-) Législation et réglementation (-)	Information du marché(-) Différences linguistiques(+) Nécessité d'intermédiaires (+)

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

La notion "motif relativement important" n'est pas explicitement comme "un motif déterminant". En illustration : il y a relativement beaucoup d'entrepreneurs qui renoncent à l'importation en raison des différences linguistiques, mais pour une majorité des entrepreneurs les différences linguistiques ne forment aucun motif pour renoncer à l'importation eurégionale.

Les aspects imprimés en vert et auxquels est ajouté un signe plus (+), 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 partie francophone de la Province de Liège en tant que région d'exportation et d'importation

	Exportation (Figure 4.1)*	Importation (Figure 4.4)**
Aspects les plus attrayants (top 3)	Prestations de services(+) Différences de la législation et de la réglementation (+) Gestion des relations/ délais de livraisons(+)	Frais de transport (+) Délais de livraisons (+) Prix d'achat (+)
Aspects les moins attrayants (top 3)	Prix de vente (-) Concurrence (-) Fiabilité des livraisons (-)	Type de fournisseurs (-) Différences de cultures (-) Nécessité d'investissements (-)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers la Province de Liège et/ou importent (**) de cette région

La notion "moins attrayant" n'est pas la même que "peu attrayant". En illustration : L'aspect "différences de cultures" figure dans les aspects les moins attrayants de la partie francophone de la Province de Liège en tant que région d'importation. Seulement une petite majorité des entrepreneurs trouve que la partie francophone de la Province de Liège n'est pas attrayante en raison des différences de cultures.

Les aspects imprimés en vert et auxquels est ajouté un signe plus (+), sont des aspects où la partie francophone de la Province de Liège 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 partie francophone de la Province de Liège est peu attrayante pour cet aspect concerné en comparaison avec d'autres régions commerciales.

Les entreprises de la Province de Liège qui importent du reste de l'Eurégio, jugent positif le nombre et la nature de leurs fournisseurs avec leurs bons délais de livraisons et la fiabilité des livraisons. En ce qui concerne le niveau des prix, on juge ces fournisseurs de manière moins positive. Le niveau des prix d'achat ne forme cependant aucune barrière pour ne pas faire d'achats dans cette Eurégio; ce qui est vraisemblablement compensé par les jugements positifs sur la culture plus égale et les règlements fiscaux en Belgique et la présence des fournisseurs adéquats.

Aussi bien pour les entreprises qui n'exportent pas encore que pour les entreprises qui n'importent pas encore du reste de l'Eurégio, les différences linguistiques, l'absence prétendue d'information du marché, les différences dans la législation et la réglementation et la nécessité de devoir travailler éventuellement avec des intermédiaires, sont des motifs pour ne pas exporter vers ou importer de cette région. Vraisemblablement les différences linguistiques sont la raison pour laquelle on pense qu'il n'y a pas d'information du marché ou qu'elle n'est pas accessible (dans la propre langue).

Barrières pour les entreprises qui font des affaires avec la région linguistique francophone

Les entrepreneurs du reste de l'Eurégio qui exportent vers la partie francophone de la Province de Liège, trouvent cette partie francophone attrayante en raison des bonnes prestations de services, de la qualité et des délais de livraisons.

Ils sont moins positifs sur la fiabilité des livraisons, la concurrence et les prix sous pression. Malgré le fait que les frais de transport vers les entreprises dans cette région ne sont pas si élevés, les différences linguistiques sont surtout mentionnées comme barrières pour exporter vers cette région ainsi que l'absence d'information du marché.

Les entrepreneurs du reste de l'Eurégio qui importent de la partie francophone de la Province de Liège, trouvent cette partie francophone attrayante en tant que région d'importation en raison des frais de transport faibles, des bons délais de livraisons, des prix d'achat, et des fournisseurs adéquats. Pour les importateurs, principalement flamands, il

y a peu de différences dans la législation, la réglementation et le régime fiscal. Les différences linguistiques sont un inconvénient et une barrière pour importer de cette région.

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 Province de Liège qui veulent s'étendre par l'Exportation internationale entre autres par l'exportation vers la France. L'Eurégio - certainement dans la région linguistique francophone - n'est pas encore considérée comme marché intérieur. Ceci vaut peut-être aussi pour la Province de Limbourg belge qui appartient au même pays, mais certainement pas pour la Kammerbezirk Aachen et la Limbourg du Sud néerlandais. Inversement il y a peu d'entreprises de la Kammerbezirk Aachen et du Limbourg du Sud néerlandais qui considèrent la région linguistique francophone de la Province de Liège comme (partie de) leur marché intérieur. La langue y joue un rôle important, mais elle n'est pas le seul facteur.

Ce qui précède est une chance manquée aux yeux d'Etil, car toutes les parties eurégionales sont bien accessibles et rapidement. La A13 (E313) forme la liaison principale avec la province de Limbourg belge, la A25/A2 (E25) la liaison principale avec le Limbourg du Sud néerlandais et la A3/A44 (E40) la liaison principale avec la Kammerbezirk Aachen. La proximité physique offre de nombreux avantages possibles, tels que des délais de livraison courts, des frais de transport (plus) faibles et de bonnes prestations de services. Les faibles distances devaient avoir aussi en principe une influence positive sur la fiabilité des livraisons, mais aux yeux de nombreuses entreprises, ce n'est hélas pas encore le cas.

Etat 0.5 Barrières commerciales qui entravent le commerce avec la partie francophone de la Province de Liège

	Exportation (Figure 4.2)*	Importation (Figure 4.5)**
Entrave relativement faible (top 3)	Législation et réglementation (+) Différences fiscales (+) Partenaires de coopération (+)	Législation et réglementation (+) Différences fiscales (+) Méconnaissance de la région (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Conditions de qualité trop élevées (+) Prix de vente (+) Concurrence (+)	Partenaires de coopération (-) Prix d'achat (+) Nombre de fournisseurs (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers la partie francophone de la Province de Liège et/ou qui importent (**) de cette région

La notion "entrave relativement importante" n'est pas exactement la même qu'une barrière insurmontable". En illustration : le niveau des prix d'achat dans la partie francophone de la Province de Liège forme, suivant une partie relativement importante des 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 plus (+) 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 partie francophone de la Province de Liège

	Exportation (Figure 4.3)*	Importation (Figure 4.6)**
Motif relativement négligeable (top 3)	Prestations de services(+) Délais de livraisons / fiabilité des livraisons (+) Frais de transport (+)	Nécessité d'investissements (+) Prestations de services(+) Délais de livraisons (+)
Motif relativement important (top 3)	Différences linguistiques(-) Information du marché (-) Conditions de qualité (+)	Différences linguistiques (-) Type de fournisseurs (+) Information du marché (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui n'exportent (*) pas vers la partie francophone de la Province de Liège et/ou n'importent (**) pas de cette région

La notion "motif relativement important" n'est explicitement pas la même qu'un motif déterminant". En illustration : il y a un certain nombre d'entrepreneurs qui renoncent à l'importation en raison de l'importance du manque d'information du marché de la partie francophone de la Province de Liège, mais pour une majorité des entrepreneurs l'absence d'information du marché ne forme pas un motif de renoncer à l'importation de la partie francophone de la Province de Liège.

Les aspects imprimés en vert et auxquels un signe plus (+) est ajouté ne forment pas de motif pour renoncer au commerce avec la partie francophone de la Province de Liège 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 partie francophone de la Province de Liège.

A côté de cela les faibles distances ont pour avantage que les différences culturelles existantes sont dans la pratique souvent plus faibles au niveau eurégional qu'au niveau national. La proximité physique et les différences de cultures faibles peuvent avoir comme avantage complémentaire que les entrepreneurs de la Province de Liège peuvent faire directement du commerce dans l'Eurégio, et donc sans intermédiaires et/ou de gros investissements. Ce n'est cependant pas toujours le cas dans la pratique parce que de nombreux entrepreneurs dans la partie francophone ne maîtrisent pas suffisamment la langue allemande ni la langue néerlandaise et parviennent de ce fait difficilement à l'information adéquate sur le marché. Il en est inversement de même pour les entrepreneurs du Limbourg du Sud néerlandais et de la Kammerbezirk Aachen.

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

Les avantages mentionnés ne sont pas encore totalement reconnus ni utilisés. Il est donc d'un grand intérêt que les points forts (indiqués) de l'Eurégio soient nommés et communiqués explicitement dans la Province de Liège (avec une attention supplémentaire pour le Limbourg du Sud néerlandais). La diffusion de l'information en français depuis et sur les autres parties eurégionales joue bien entendu un rôle important. Une information sur mesure est souhaitable sur les présences de fournisseurs spécifiques ou de clients pour une certaine activité.

Attention pour la fiabilité des livraisons et les langues

Il est important que les entrepreneurs francophones soient mieux informés des attentes et des exigences des clients étrangers concernant la fiabilité des livraisons. Il ne peut y être satisfait par une information unilatérale. A côté de cela, des cours de langues sont d'un grand intérêt. Il ne s'agit pas ici uniquement des entrepreneurs francophones, mais aussi des entrepreneurs néerlandais et allemands. Les chances que le plurilinguisme de l'Eurégio offre, peuvent seulement être saisies si les entrepreneurs de l'Eurégio sont aussi polyglottes. Si les entrepreneurs ne maîtrisent pas les trois langues usuelles de l'Eurégio, le plurilinguisme forme une menace. Dans ce cas les quatre régions eurégionales sont

situées défavorablement / périphériques par rapport à leur marché intérieur.

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'entreprises 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 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 déjà 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 0.7 L'attractivité de la partie germanophone de la Province de Liège en tant que région d'exportation et d'importation

	Exportation (figure 4.1)*	Importation (figure 4.4)**
Aspects les plus attrayants (top 3)	Délais de livraisons (+) Gestion des relations (+) Frais de transport (+)	Type de fournisseurs (+) Nombre de fournisseurs (+) Différences linguistiques/ fiscales (+)
Aspects les moins attrayants (top 3)	Prix de vente (-) Concurrence (-) Nombre de clients (+)	Information du marché (-) Prix d'achat (-) Divers (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers la partie germanophone de la Province de Liège et/ou importe de cette région
Pour une explication voir état 0.4

Etat 0.8 Barrières commerciales qui entravent le commerce avec la partie germanophone de la Province de Liège

	Exportation (figure 4.2)*	Importation (figure 4.5)**
Aspects relativement faibles (top 3)	Différences dans la législation et la réglementation (+) Conditions de qualité trop élevées (+) Différences fiscales (+)	Différences linguistiques (+) Différences de cultures (+) Information du marché/ Partenaires de coopération/ différences fiscales (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Prix de vente (+) Conditions de qualité trop faibles (+) Concurrence (+)	Qualité élevée (+) Qualité faible (+) Méconnaissance de la région (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprises qui exportent (*) vers la partie germanophone de la Province de Liège et/ou importent (**) de cette région
Pour une explication voir état 0.5

Etat 0.9 Motifs pour ne pas faire de commerce avec la partie germanophone de la Province de Liège

	Exportation (figure 4.3)*	Importation (figure 4.6)**
Entrave relativement faible (top 3)	Fiabilité des livraisons (+) Prestations de services (+) Délais de livraisons (+)	Délais de livraisons (+) Différences linguistiques (+) Différences de cultures (+)
Entrave relativement importante (top 3)	Nombre de clients (+) Type de clients (+) Information du marché (+)	Type de fournisseurs (+) Information du marché (+) Nombre de fournisseurs (+)

NB. Concerne exclusivement le jugement d'entreprise qui n'exportent pas (*) vers la partie germanophone de la Province de Liège et/ou n'importent pas (**) de ce cette région
Pour une explication voir état 0.6

1 LESEZEICHEN

Der vorliegende Bericht gehört als Teilbericht zu dem Hauptbericht *'EuregionalTrade Flows; part 1: Euregio Meuse-Rhine (main report)*. Es sind auch Teilberichte für Süd-Limburg (NL), die Provinz Limburg (B) und den Kammerbezirk Aachen (D) erstellt worden.

In dem vorliegenden (Teil)Bericht wird der euregionale Handel aus der Provinz Lüttich und in die Provinz Lüttich genauer betrachtet, wobei - wo möglich - ein Unterschied zwischen dem wallonischen (französischsprachigen) und dem deutschsprachigen Teil gemacht wurde.

Dies geschieht, indem die Untersuchungsergebnisse (der schriftlichen und digitalen Befragung und der Workshops, die Etil durchgeführt hat), die sich auf die Provinz Lüttich als Teilgebiet der Euregio Maas-Rhein beziehen, mit den Ergebnissen der Euregio insgesamt verglichen werden. Die Ergebnisse der gesamten Euregio sind beschafft worden, indem die Ergebnisse der Teilgebiete Provinz Lüttich (B), Provinz Limburg (B), Süd-Limburg (NL) und des Kammerbezirks Aachen (D), zusammengefügt worden sind.

Im Kapitel 2 stehen die quantitativen Aspekte des euregionalen Handels in die und aus der Provinz Lüttich 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. Im Kapitel 3 wird auf die Sicht der Unternehmer in der Provinz Lüttich bezüglich der Euregio als Handelsgebiet eingegangen.

Im Kapitel 4 wird beschrieben, wie die Betriebe in den anderen Teilgebieten der Euregio die Provinz Lüttich 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

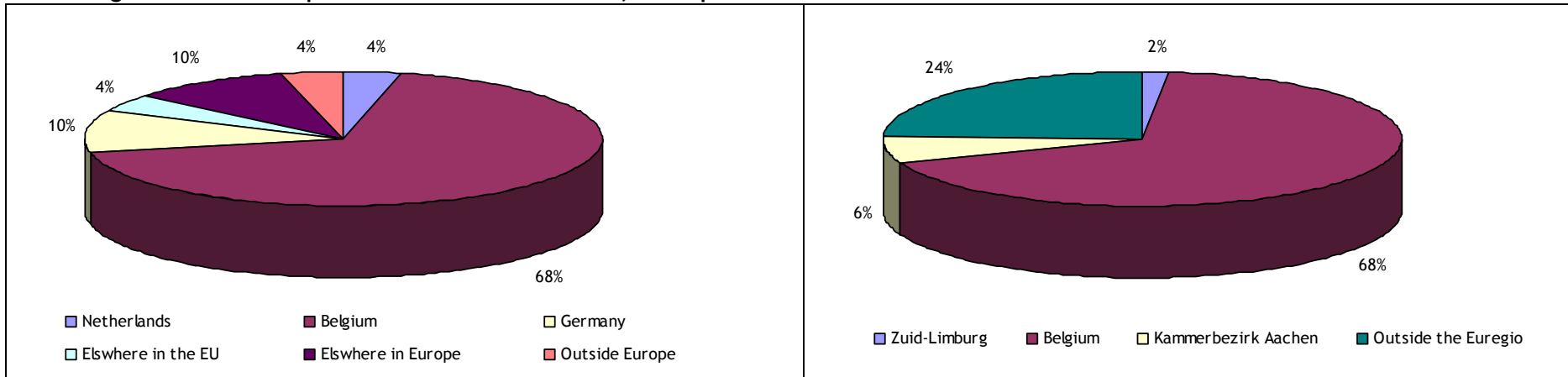
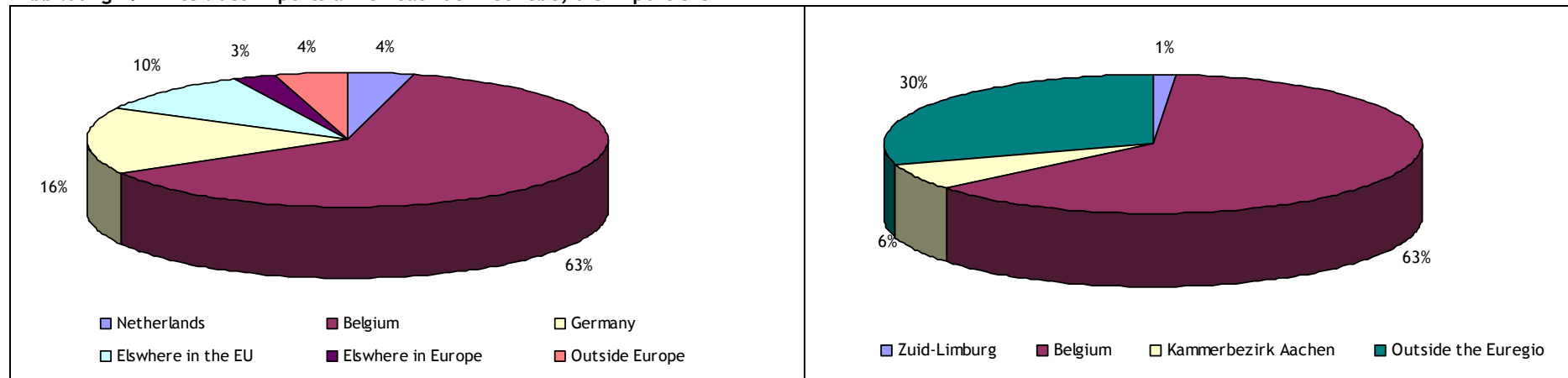


Abbildung 2.2 Anteil des Imports am Umsatz der Betriebe, die importieren



2 EUREGIONALER HANDEL¹

2.1 Euregionaler Export

Zwei Fünftel aller Betriebe in der Provinz Lüttich sind im Export tätig. Das ist vergleichbar mit dem euregionalen Durchschnitt. Der Umsatz, der damit verbunden ist, liegt jedoch über dem euregionalen Durchschnitt. Der Export ist gut für fast ein Drittel des Umsatzes der exportierenden Betriebe in der Provinz Lüttich (Abbildung 2.1). Der euregionale Durchschnitt beträgt ca. ein Viertel. In Süd-Limburg (NL) und vor allem im Kammerbezirk Aachen (D) ist der Exportanteil geringer als in der Provinz Lüttich, nur in der Provinz Limburg (B) ist dieser etwas größer. Bei den Workshops wurde dafür als plausibler Grund angegeben, dass die beiden belgischen Teilgebiete relativ stark vom Export abhängig sind. Die meisten Betriebe gehen nämlich zum Export über, wenn sie die für erforderlich gehaltene Expansion nicht mehr auf ihrem Heimatmarkt realisieren können. Für die Betriebe in der Provinz Lüttich gilt dies relativ schnell, da von vielen Betrieben nicht Belgien, sondern Wallonien als Heimatmarkt angesehen wird. Damit ist der Heimatmarkt der Betriebe in der Provinz Lüttich erheblich kleiner als die Heimatmärkte der Betriebe in Süd-Limburg (NL) und im Kammerbezirk Aachen (D).

Ungefähr acht Prozent des Umsatzes der exportierenden Betriebe in der Provinz Lüttich stammt aus dem Export in die Euregio. Der Export in den Kammerbezirk Aachen ist dreimal so wichtig für den Umsatz der exportierenden Betriebe in der Provinz Lüttich wie der Export nach Süd-Limburg. Dies kommt in erster Linie durch die sehr intensive Handelsbeziehung zwischen dem deutschsprachigen Gebiet Belgiens und dem Kammerbezirk Aachen (D). Der euregionale Export aus dem französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich bleibt hinter dem euregionalen Durchschnitt zurück. Bei den Workshops wurde angegeben, dass der Export aus Wallonien stark auf Frankreich ausgerichtet ist und weniger auf die Euregio.

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

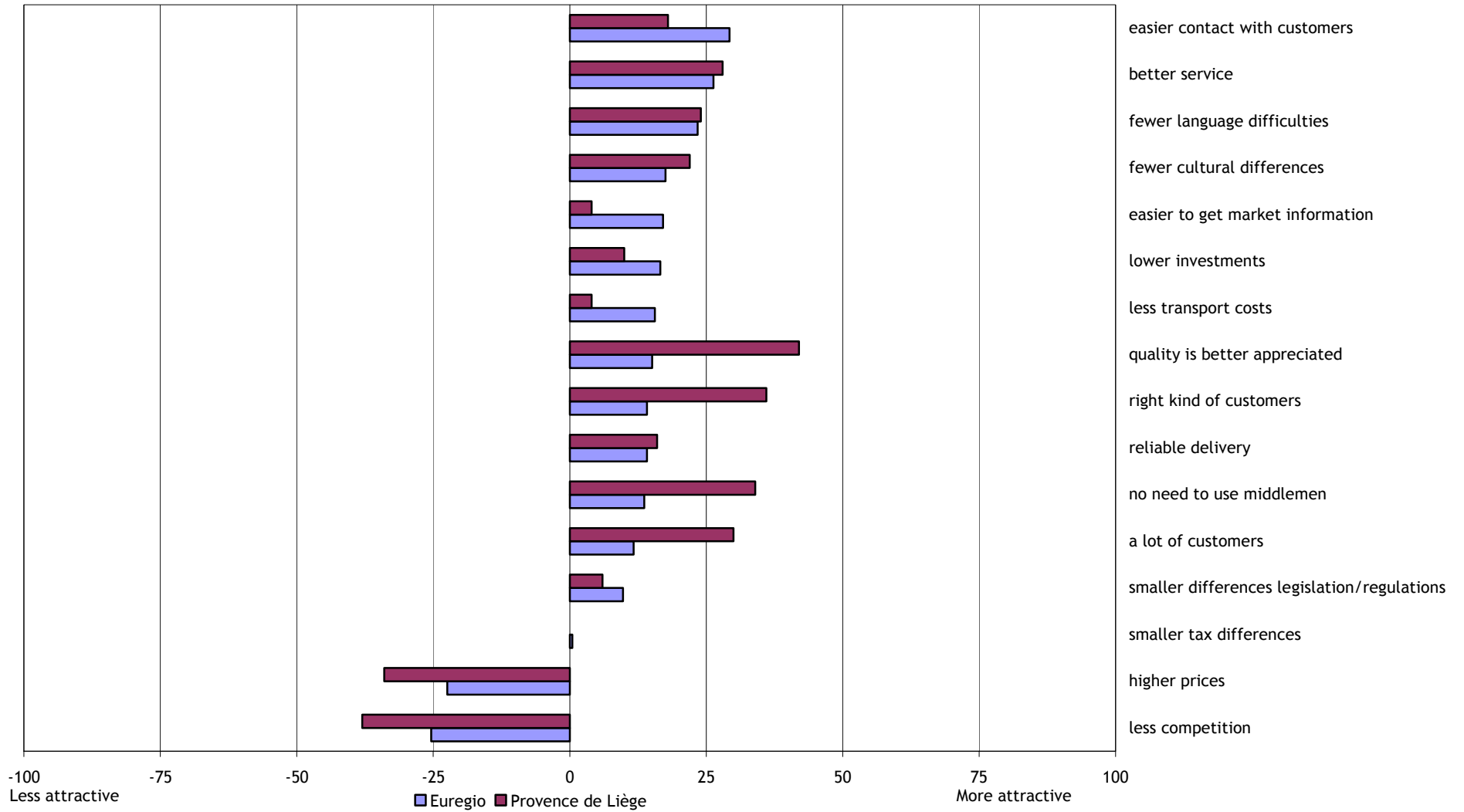
Die Sprach- und Kulturunterschiede würden hierbei die ausschlaggebende Rolle spielen.

2.2 Euregionaler Import

Zwei Fünftel aller Betriebe in der Provinz Lüttich ist im Import tätig. Der euregionale Durchschnitt beträgt ein Drittel. Im Kammerbezirk Aachen (D) und in Süd-Limburg (NL) gibt es relativ weniger und in der Provinz Limburg (B) noch mehr importierende Betriebe als in der Provinz Lüttich. Wiederum scheinen die beiden belgischen Teilgebiete also relativ stark vom Ausland abhängig zu sein. Fast zwei Fünftel des Einkaufs seitens der importierenden Betriebe findet im Ausland statt (Abbildung 2.2). Dies stimmt ziemlich gut mit dem euregionalen Durchschnitt und dem Durchschnitt im Kammerbezirk Aachen (D) und in der Provinz Limburg (B) überein. Nur in Süd-Limburg liegt dieser Anteil höher, aber dort ist der Anteil der Betriebe, der importiert, eben auch kleiner.

Ungefähr sechs Prozent des Einkaufs seitens der importierenden Betriebe in der Provinz Lüttich findet im Kammerbezirk Aachen (D) statt und nur ein Prozent in Süd-Limburg (NL). Wiederum sind in erster Linie die Betriebe im deutschsprachigen Gebiet Belgiens für den Import verantwortlich. Dies erklärt die relativ starke Beziehung der Provinz Lüttich mit dem Kammerbezirk Aachen (D).

Abbildung 3.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet



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

3 DIE EUREGIO AUS DER SICHT DER PROVINZ LÜTTICH

In dem vorliegenden Kapitel wird auf die Beurteilungen der Betriebe in der Provinz Lüttich über die Euregio als Export- und Importgebiet eingegangen.

3.1 Die Euregio als Exportgebiet²

3.1.1 Die Attraktivität der Euregio als Exportgebiet

Betriebe aus der Provinz Lüttich die euregional exportieren

Die Meinung der Betriebe in der Provinz Lüttich, die euregional exportieren, weicht in einer Reihe von Aspekten erheblich von dem euregionalen Durchschnitt ab (Abbildung 3.1). Relativ positiv wird über die Wertschätzung geurteilt, die die euregionalen Abnehmer der gelieferten Qualität, der Art (und der Zahl) der Abnehmer und der fehlenden Notwendigkeit, einen Vermittler einzuschalten, entgegen bringen. Weniger positiv spricht man über die Beschaffung von Marktinformationen, die Transportkosten und die Möglichkeiten, eine gute Beziehung zum Abnehmer einzugehen. Negativ werden die Konkurrenz und die Verkaufspreise in der Euregio beurteilt.

Beurteilung der Aspekte³

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Qualität (+)	Konkurrenz (-)
Art der Abnehmer (+)	Verkaufspreise (-)
Notwendigkeit von Vermittlern (+)	Steuerliche Unterschiede (o)
(+) (+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁴

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Qualität	Marktinformation
Art der Abnehmer	Konkurrenz
Notwendigkeit von Vermittlern	Verkaufspreise
Zahl der Abnehmer	Transportkosten
	Kundenbetreuung

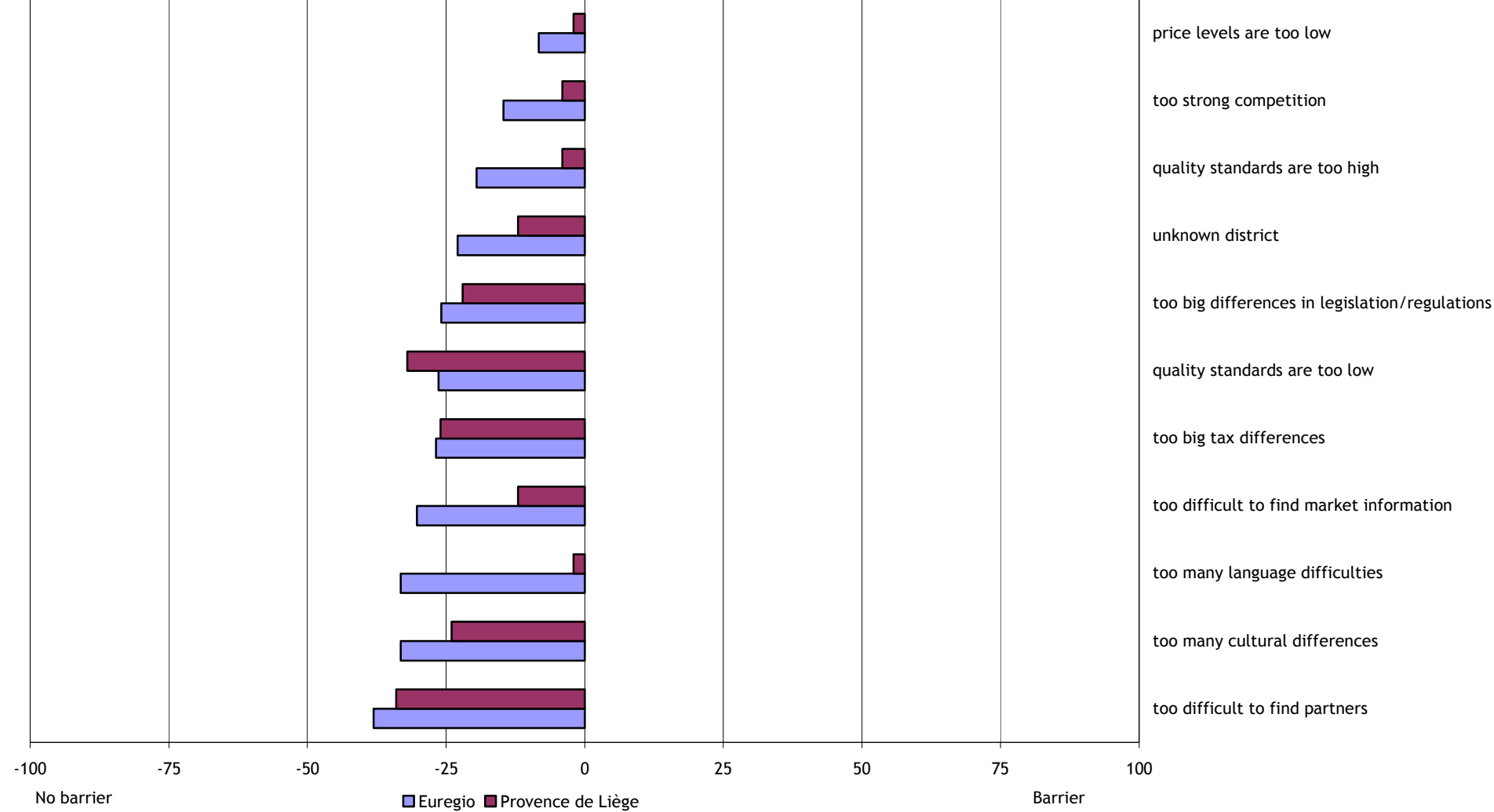
* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

² Das Wort Export stimmt in dem vorliegenden Abschnitt nicht vollständig mit der Definition des Begriffs Export überein. Es geht in diesem Abschnitt nämlich nicht ausschließlich um den die Landesgrenzen überschreitenden Verkauf oder Absatz von Waren und Dienstleistungen, sondern auch um den Verkauf oder Absatz in die Provinz Limburg (B). Wegen der Vergleichbarkeit mit den regionalen Berichten über Süd-Limburg (NL) und den Kammerbezirk Aachen (D) ist beschlossen worden, doch den Begriff Export zu verwenden.

³ Siehe Abbildung 3.1 und Erläuterung in der Übersicht 0.1.

⁴ Siehe Abbildung 3.1.

Abbildung 3.2 Exporthemmnisse in der Euregio



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

3.1.2 Exporthemmnisse in der Euregio

Betriebe aus der Provinz Lüttich, die euregional exportieren

Obwohl die exportierenden Betriebe in der Provinz Lüttich im allgemeinen der Meinung sind, dass es keine großen Exporthemmnisse in der Euregio gibt, urteilen sie im allgemeinen doch etwas weniger positiv über die euregionalen Exportmöglichkeiten als die exportierenden Betriebe in den anderen Teilgebieten der Euregio (Abbildung 3.2). Dies gilt insbesondere für die Sprachunterschiede, die Möglichkeiten, Marktinformationen zu beschaffen, die hohen Qualitätsanforderungen, die gestellt werden, die Unbekanntheit der anderen euregionalen Gebiete und die große Konkurrenz in der Euregio.

Eingehend auf die beiden Sprachgebiete in der Provinz Lüttich zeigt sich, dass die Unternehmer im französischsprachigen Teil negativer über die Sprachunterschiede urteilen als die Unternehmer im deutschsprachigen Teil. Dies ist nicht verwunderlich, da es zwischen dem deutschsprachigen Teil der Provinz Lüttich und dem Kammerbezirk Aachen keine Sprachbarriere gibt.

Beurteilung der Aspekte⁵

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Geschäftspartner (+)	Verkaufspreise (+)
Zu niedrige Qualitätsanforderungen (+)	Sprachunterschiede (+)
Steuerliche Unterschiede (+)	Konkurrenz / zu hohe Qualitätsanforderungen (+)

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

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁶

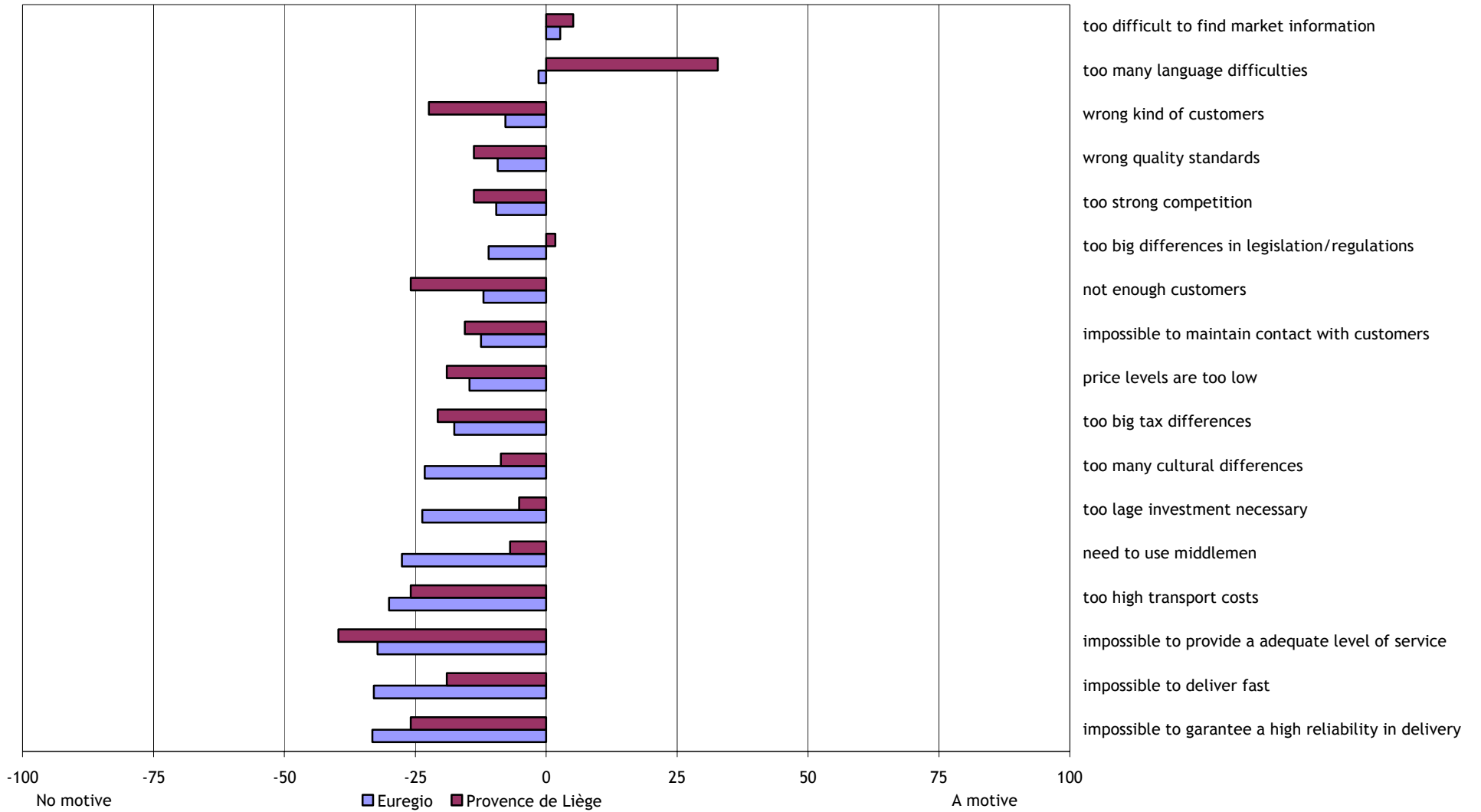
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Sprachunterschiede
	Marktinformation
	Hohe Qualitätsanforderungen
	Unbekanntes Gebiet
	Konkurrenz

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

⁵ Siehe Abbildung 3.2 und Erläuterung in der Übersicht 0.2.

⁶ Siehe Abbildung 3.2.

Abbildung 3.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren



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

3.1.3 Motive dafür, nicht in die Euregio zu exportieren

Betriebe aus der Provinz Lüttich, die nicht euregional exportieren

Dass die Sprachunterschiede ein relativ großes Exporthemmnis für die Betriebe in der Provinz Lüttich darstellen, wird von den Unternehmern in der Provinz Lüttich bestätigt, die nicht euregional exportieren (Abbildung 3.3). Darüber hinaus urteilen diese Unternehmer per saldo leicht negativ über die Möglichkeiten, Marktinformationen zu beschaffen, und über die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelsetzung. Dies sind übrigens nicht die einzigen Aspekte, in denen die Meinung der Unternehmer in der Provinz Lüttich von dem euregionalen Durchschnitt abweicht. Die nicht euregional exportierenden Betriebe in der Provinz Lüttich äußern sich relativ positiv über die Art und Zahl der Abnehmer in der Euregio, aber relativ negativ über die Tatsache, dass man Vermittler braucht, um in die Euregio zu exportieren, sowie über die Kulturunterschiede und die Lieferzeiten, die realisiert werden können.

Beurteilung der Aspekte⁷

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Dienstleistungen (+)	Sprachunterschiede (-)
Sprachunterschiede (+)	Marktinformation (-)
Transportkosten / Lieferzuverlässigkeit / Zahl der Abnehmer(+)	Gesetze und Regelsetzung (-)
(+) (+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt⁸

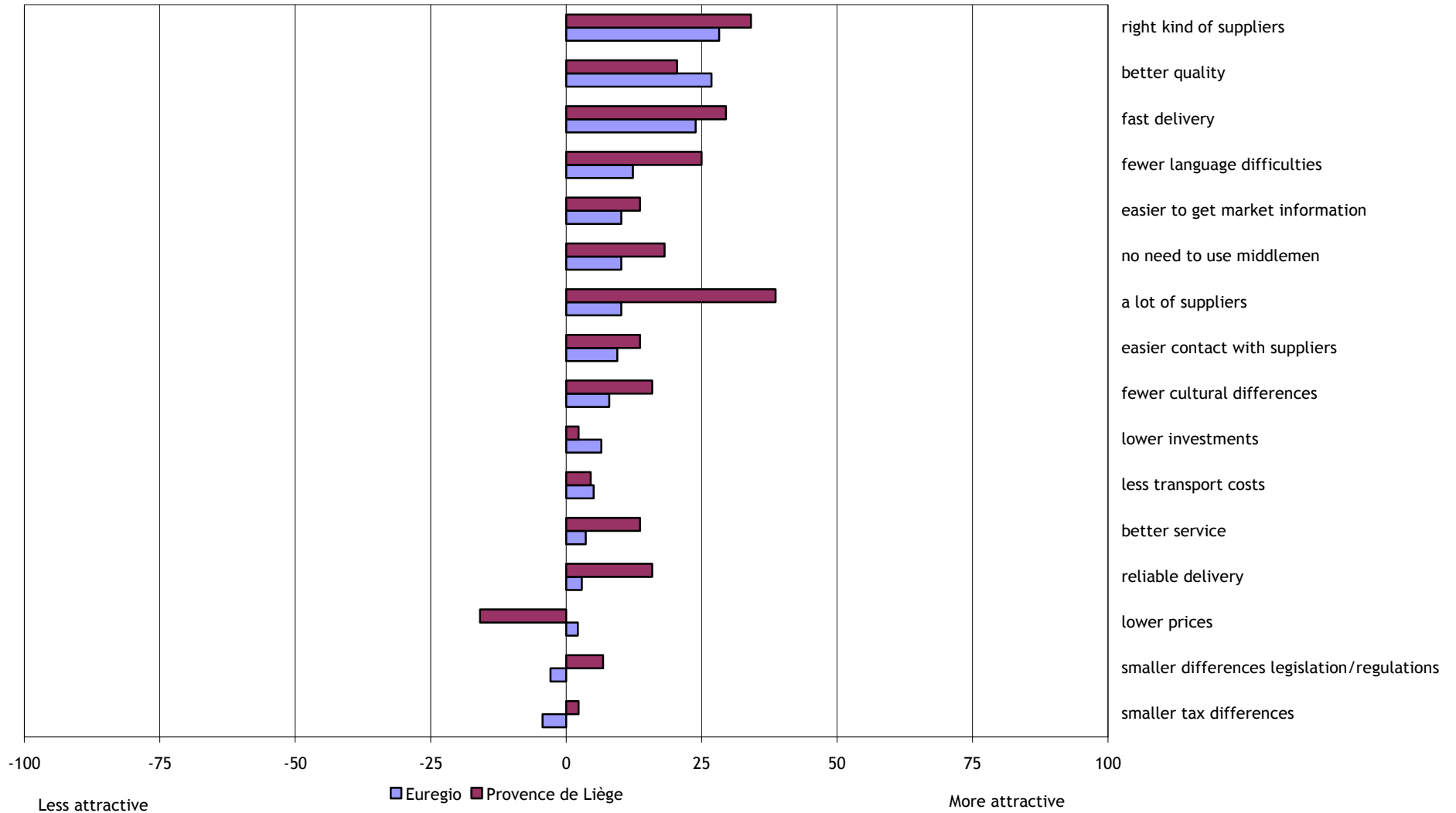
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Art der Abnehmer	Sprachunterschiede
Zahl der Abnehmer	Notwendigkeit von Vermittlern
	Notwendigkeit von Investitionen
	Kulturunterschiede
	Lieferzeiten
	Gesetze und Regelsetzung

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

⁷ Siehe Abbildung 3.3 und Erläuterung in der Übersicht 0.3.

⁸ Siehe Abbildung 3.3.

Abbildung 3.4 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet



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

3.2 Die Euregio als Importgebiet⁹

3.2.1 Die Attraktivität der Euregio als Importgebiet

Betriebe aus der Provinz Lüttich, die euregional importieren

Die Euregio ist in den Augen der euregional importierenden Betriebe in der Provinz Lüttich ein relativ attraktives Importgebiet (Abbildung 3.4). Nur die Einkaufspreise in der Euregio beurteilen diese Unternehmer (relativ) negativ. Auf einer Reihe anderer Gebiete ist das Urteil dieser Unternehmer jedoch positiver als der euregionale Durchschnitt. Dabei geht es um die Zahl der Anbieter, die Lieferzuverlässigkeit, die Dienstleistungen und - sehr bemerkenswert - die Sprachunterschiede. Dass über die Sprachunterschiede relativ positiv geurteilt wird, kommt in erster Linie von dem positiven Urteil der deutschsprachigen Unternehmer.

Beurteilung der Aspekte¹⁰

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Zahl der Anbieter (+)	Einkaufspreise (-)
Art der Anbieter (+)	Steuerliche Unterschiede (+)
Lieferzeiten (+)	Notwendigkeit von Investitionen (+)

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

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt¹¹

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Zahl der Anbieter	Einkaufspreise
Lieferzuverlässigkeit	
Sprachunterschiede	
Dienstleistungen	

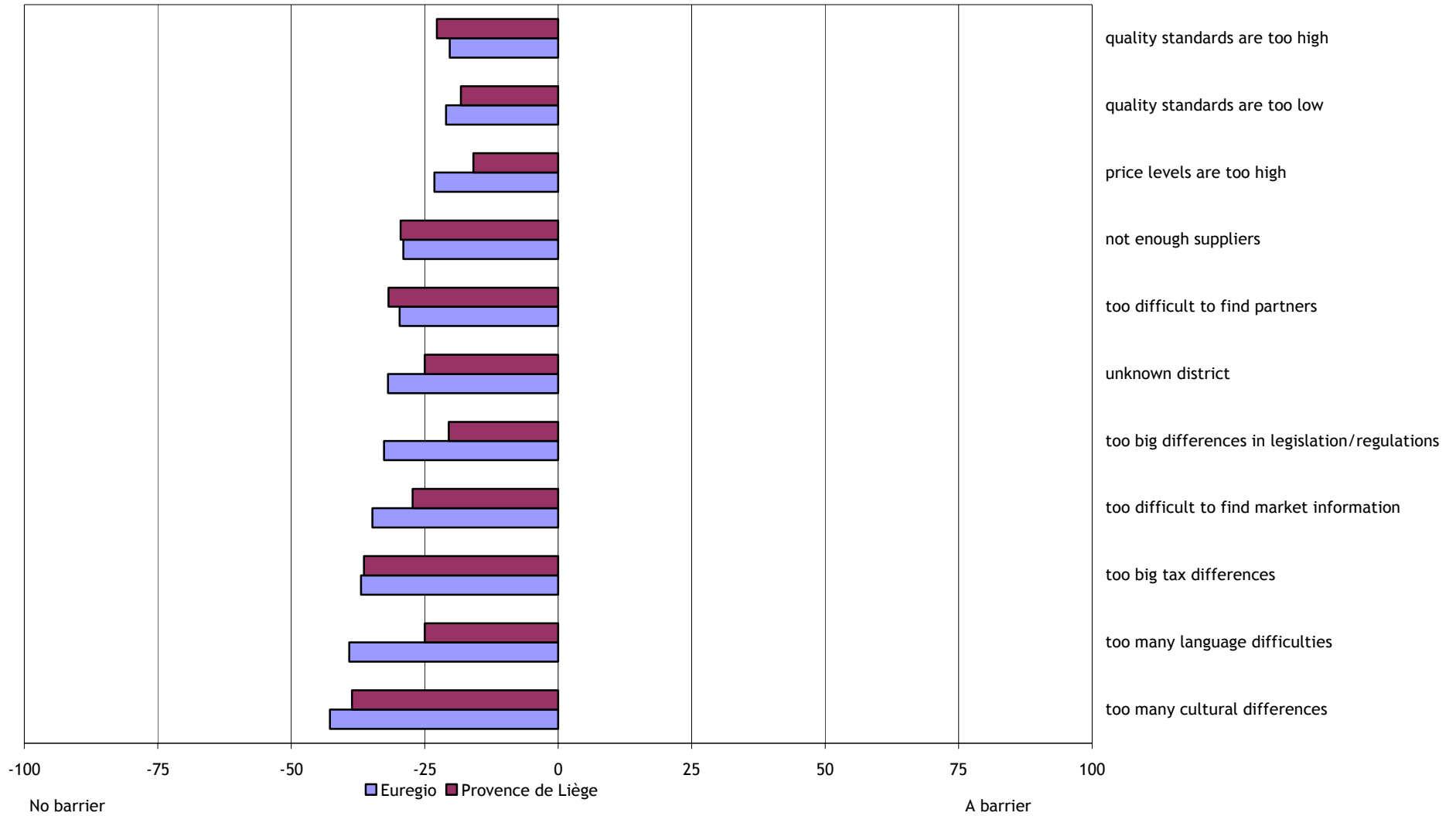
* Der Unterschied ist > 10% bezogen auf den euregionalen Durchschnitt.

⁹ Das Wort Import stimmt in dem vorliegenden Abschnitt nicht vollständig mit der Definition des Begriffs Import überein. Es geht in diesem Abschnitt nämlich nicht ausschließlich um den die Landesgrenzen überschreitenden Einkauf von Waren und Dienstleistungen, sondern auch um den Einkauf aus der Provinz Limburg (B). Wegen der Vergleichbarkeit mit den regionalen Berichten über Süd-Limburg (NL) und den Kammerbezirk Aachen (D) ist beschlossen worden, doch den Begriff Import zu verwenden.

¹⁰ Siehe Abbildung 3.4 und Erläuterung in der Übersicht 0.1.

¹¹ Siehe Abbildung 3.4.

Abbildung 3.5 Importheimnisse in der Euregio



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

3.2.2 Importhemmnisse in der Euregio

Betriebe aus der Provinz Lüttich die euregional importieren

Die importierenden Unternehmer in der Provinz Lüttich empfinden keine großen Importhemmnisse (Abbildung 3.5). Außerdem weicht die Meinung der euregional importierenden Unternehmer in der Provinz Lüttich kaum von dem euregionalen Durchschnitt ab. Man urteilt nur erheblich weniger positiv über die Sprachunterschiede und die Unterschiede bei den Gesetzen und der Regelungsetzung.

Beurteilung der Aspekte¹²

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Kulturunterschiede (+)	Einkaufspreise (+)
Steuerliche Unterschiede (+)	Zu niedrige Qualität (+)
Geschäftspartner (+)	Gesetze und Regelungsetzung (+)
<i>(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil</i>	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt¹³

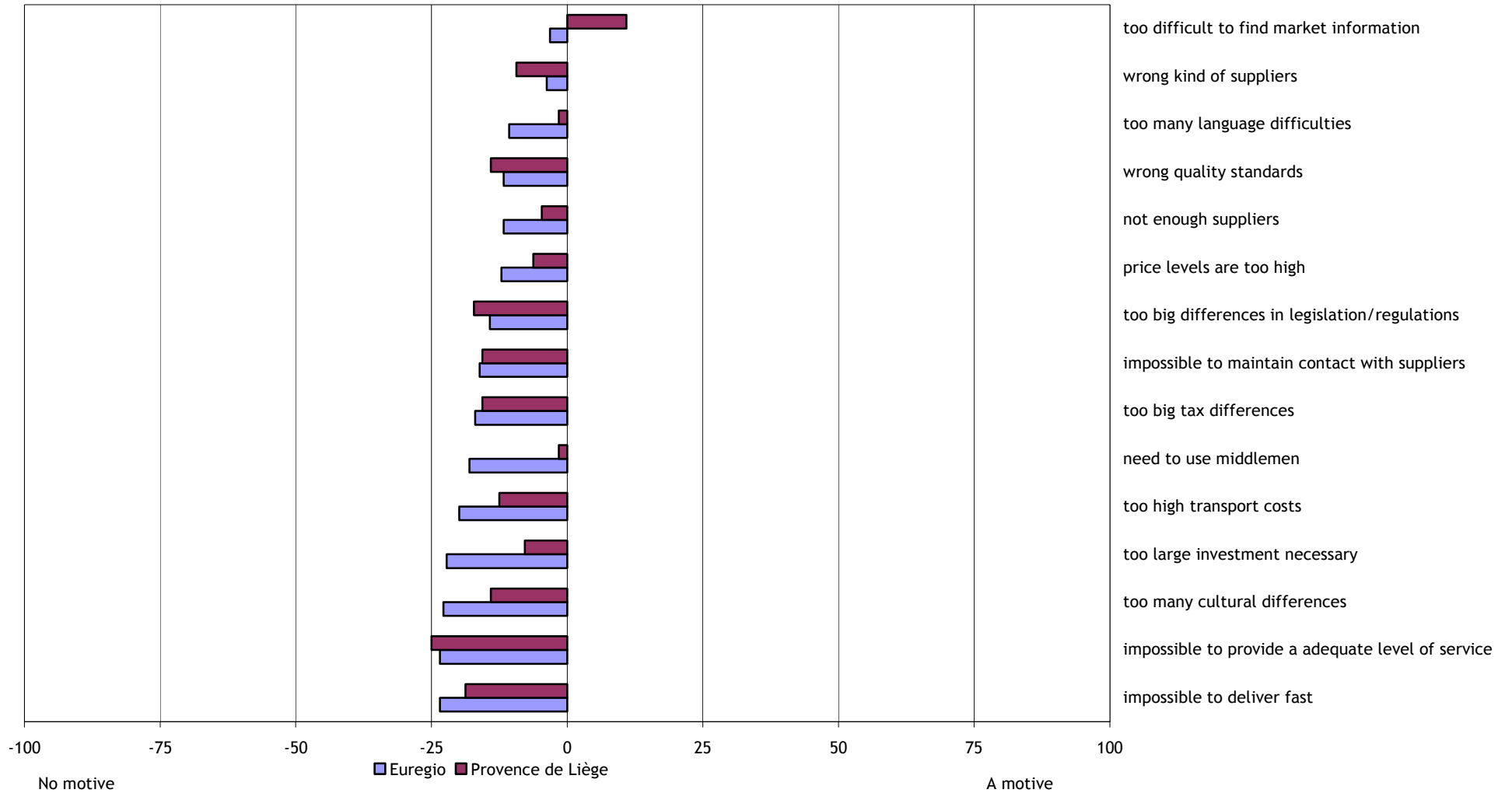
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Sprachunterschiede
	Gesetze und Regelungsetzung

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

¹² Siehe Abbildung 3.5 und Erläuterung in der Übersicht 0.2.

¹³ Siehe Abbildung 3.5.

Abbildung 3.6 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren



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

3.2.3 Motive dafür, nicht aus der Euregio zu importieren

Betriebe aus der Provinz Lüttich, die nicht euregional importieren

Es gibt kein deutliches Motiv dafür, warum die Betriebe keine euregionalen Importe durchführen (Abbildung 3.6). Schon die Möglichkeiten, die richtigen Marktinformationen zu beschaffen, stellen für relativ viele Betriebe ein Motiv dar. Darüber hinaus wird relativ oft die Notwendigkeit, einen Vermittler einzuschalten, und/oder die Notwendigkeit von Investitionen als Argument vorgetragen, nicht euregional zu importieren.

Beurteilung der Aspekte¹⁴

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Dienstleistungen (+)	Marktinformation (-)
Lieferzeiten (+)	Sprachunterschiede (+)
Gesetze und Regelsetzung (+)	Notwendigkeit von Vermittlern (+)

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

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt¹⁵

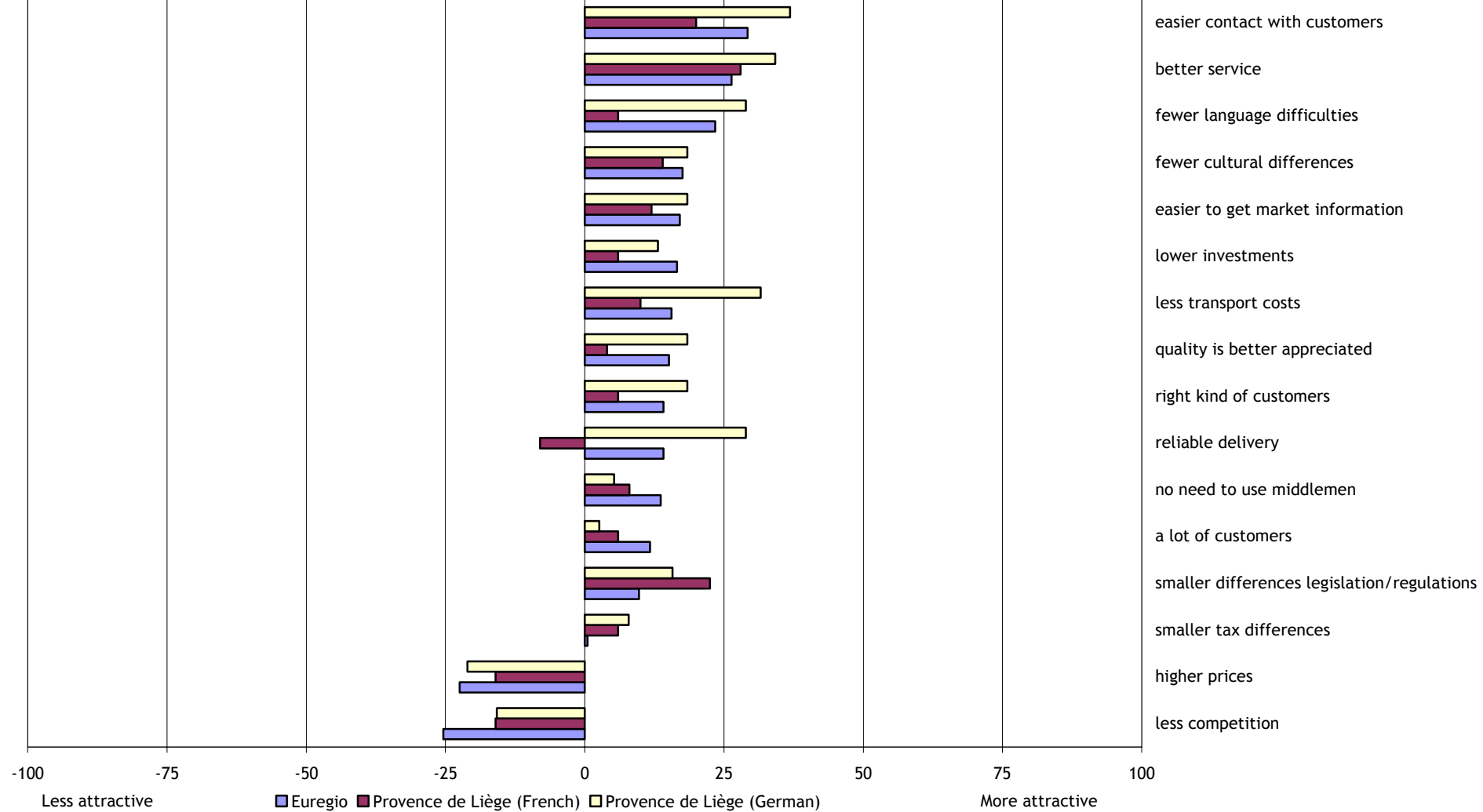
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Notwendigkeit von Vermittlern Notwendigkeit von Investitionen Marktinformation

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

¹⁴ Siehe Abbildung 3.6 und Erläuterung in der Übersicht 0.3.

¹⁵ Siehe Abbildung 3.6.

Abbildung 4.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Exportgebiet



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

4 DIE PROVINZ LÜTTICH AUS DER SICHT DER EUREGIO

4.1 Die Provinz Lüttich als Exportgebiet¹⁶

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

4.1.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Exportgebiet

Die Provinz Lüttich als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die in die Provinz Lüttich exportieren.

Der französisch- und deutschsprachige Teil der Provinz Lüttich werden unterschiedlich von den euregionalen Unternehmern beurteilt, die in diese Gebiete exportieren (Abbildung 4.1). Der französischsprachige Teil ist in den Augen dieser Unternehmer ein weniger attraktiver Exportmarkt als die Euregio insgesamt. Die Beurteilung des deutschsprachigen Teilgebiets als Exportgebiet weicht dagegen kaum vom euregionalen Durchschnitt ab. Dass die Verkaufspreise und die Konkurrenz in beiden Teilgebieten negativ beurteilt werden, ist nicht verwunderlich, dasselbe gilt nämlich auch für die Euregio insgesamt. Bemerkenswert ist allerdings, dass beim Export in den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich die Lieferzuverlässigkeit als relativ schlecht und beim Export in den deutschsprachigen Teil gerade als relativ gut beurteilt wird.

¹⁶ Das Wort Export stimmt in dem vorliegenden Abschnitt nicht vollständig mit der Definition des Begriffs Export überein. Es geht in diesem Abschnitt nämlich nicht ausschließlich um den die Landesgrenzen überschreitenden Verkauf oder Absatz von Waren und Dienstleistungen, sondern auch um den Verkauf oder Absatz aus der Provinz Limburg (B). Wegen der Vergleichbarkeit mit den regionalen Berichten über Süd-Limburg (NL) und den Kammerbezirk Aachen (D) ist beschlossen worden, doch den Begriff Export zu verwenden.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)¹⁷

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Dienstleistungen (+)	Verkaufspreise (-)
Unterschiede bei Gesetzen und Regelsetzung (+)	Konkurrenz (-)
Kundenbetreuung / Lieferzeiten (+)	Lieferzuverlässigkeit (-)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt¹⁸

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Gesetze und Regelsetzung	Lieferzuverlässigkeit Sprachunterschiede Wertschätzung der Qualität Lieferzeiten Notwendigkeit von Investitionen

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Lieferzeiten (+)	Verkaufspreise (-)
Kundenbetreuung (+)	Konkurrenz (-)
Transportkosten (+)	Zahl der Abnehmer (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

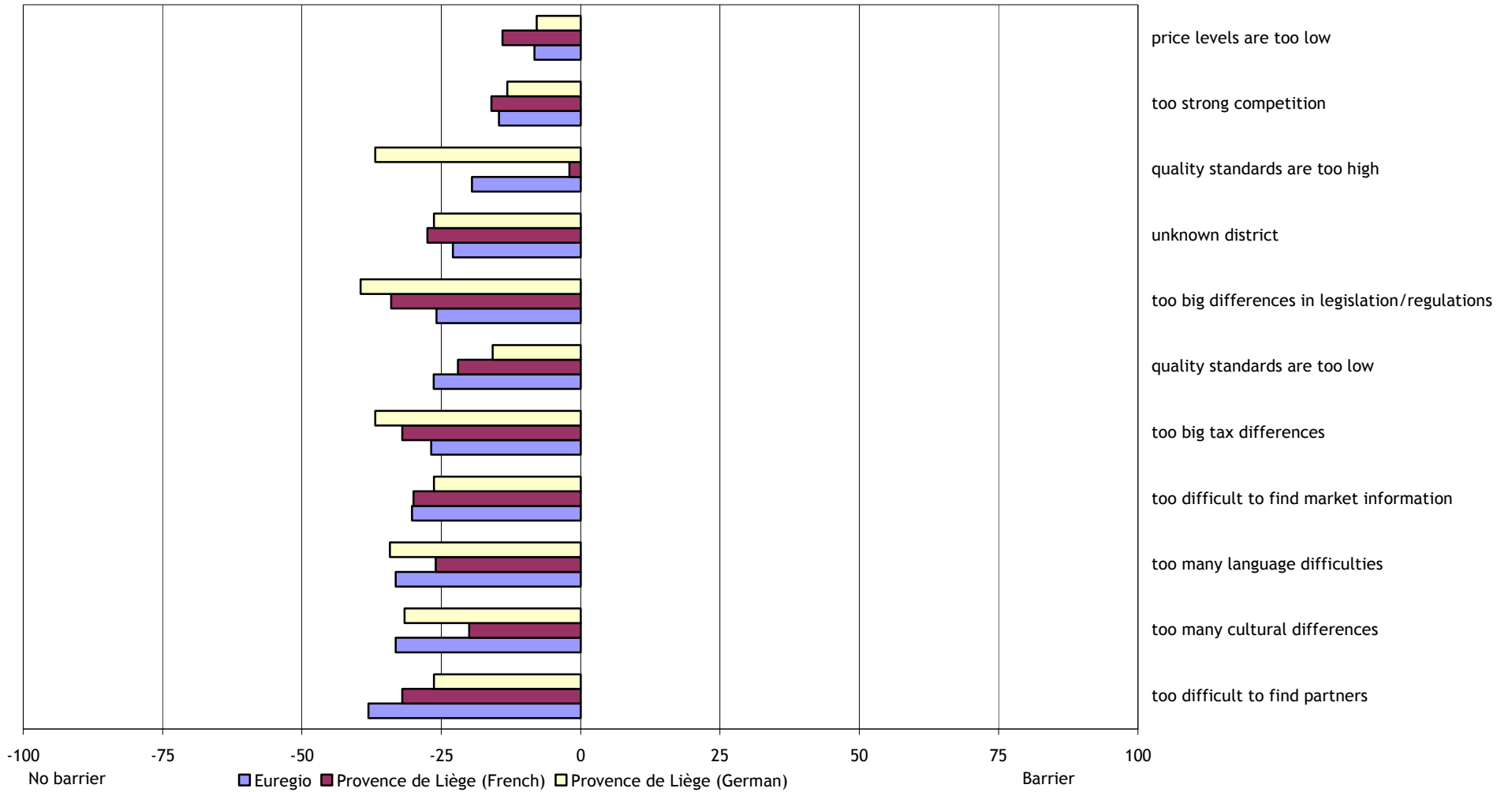
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Lieferzuverlässigkeit Transportkosten	-

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

¹⁷ Siehe Abbildung 4.1 und Erläuterung in der Übersicht 0.4.

¹⁸ Siehe Abbildung 4.1.

Abbildung 4.2 Exporthemmnisse in der Provinz Lüttich



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

4.1.2 Exporthemmnisse in der Provinz Lüttich

Die Provinz Lüttich als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die in die Provinz Lüttich exportieren.

Es gibt keine wirklich großen Exporthemmnisse und darin unterscheidet sich die Provinz Lüttich also kaum von den anderen Teilgebieten (Abbildung 4.2). Beim Export sowohl in den französischsprachigen, als auch in den deutschsprachigen Teil spielen nur die Qualitätsanforderungen eine relativ große Rolle. Bei den Workshops wurde geäußert, dass die Qualitätsnormen, die in der Provinz Lüttich angewendet werden, nicht vollständig mit den Normen im Rest der Euregio übereinstimmen. Darüber hinaus spielen im französischsprachigen Teil die Kulturunterschiede und im deutschsprachigen Teil das schwierige Geschäft des Findens von Geschäftspartnern eine relativ negative Rolle.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)¹⁹

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Gesetze und Regelung (+)	Zu hohe Qualitätsanforderungen (+)
Steuerliche Unterschiede (+)	Verkaufspreise (+)
Geschäftspartner (+)	Konkurrenz (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²⁰

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Hohe Qualitätsanforderungen Kulturunterschiede

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Gesetze und Regelung (+)	Verkaufspreise (+)
Zu hohe Qualitätsanforderungen (+)	Zu niedrige Qualitätsanforderungen (+)
Steuerliche Unterschiede (+)	Konkurrenz (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

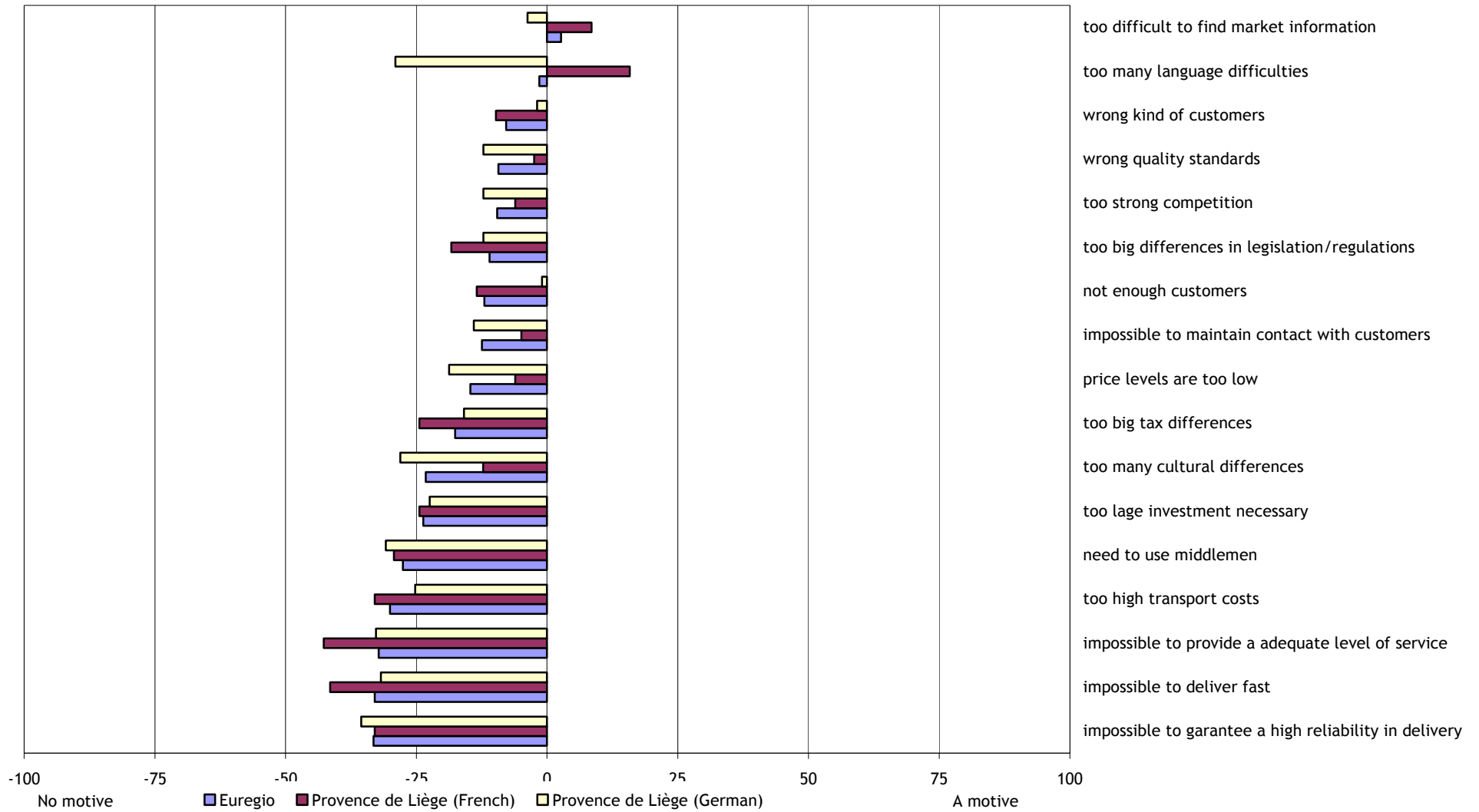
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Hohe Qualitätsanforderungen Gesetze und Regelung Steuerliche Aspekte	Geschäftspartner Zu niedrige Qualitätsnormen

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

¹⁹ Siehe Abbildung 4.2 und Erläuterung in der Übersicht 0.5.

²⁰ Siehe Abbildung 4.2.

Abbildung 4.3 Motive dafür, nicht in die Provinz Lüttich zu exportieren



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

4.1.3 Motive dafür, nicht in die Provinz Lüttich zu exportieren

Die Provinz Lüttich als Exportgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die nicht in die Provinz Lüttich exportieren.

Wenn man die Motive dafür betrachtet, nicht in die Provinz Lüttich zu exportieren, zeigt sich, dass diese im allgemeinen nicht von den Motiven abweichen, überhaupt in die Euregio zu exportieren (Abbildung 4.3). Einige Nuancierungen sind aber doch angebracht. So scheinen beide Sprachgebiete in der Provinz Lüttich hinsichtlich der Dienstleistungen relativ gut abzuschneiden. Der französischsprachige Teil schneidet jedoch relativ schlecht ab, wenn es um die Sprach- und Kulturunterschiede geht, während der deutschsprachige Teil, gerade wenn es um die Sprachunterschiede geht, gut abschneidet. Im deutschsprachigen Teil gibt es dagegen relativ wenig Abnehmer.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)²¹

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Dienstleistungen (+)	Sprachunterschiede (-)
Lieferzeiten (+)	Marktinformation (-)
Lieferzuverlässigkeit / Transportkosten (+)	Qualitätsanforderungen (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²²

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Dienstleistungen	Sprachunterschiede
	Kulturunterschiede

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Lieferzuverlässigkeit (+)	Zahl der Abnehmer (+)
Dienstleistungen (+)	Art der Abnehmer (+)
Lieferzeiten (+)	Marktinformation (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

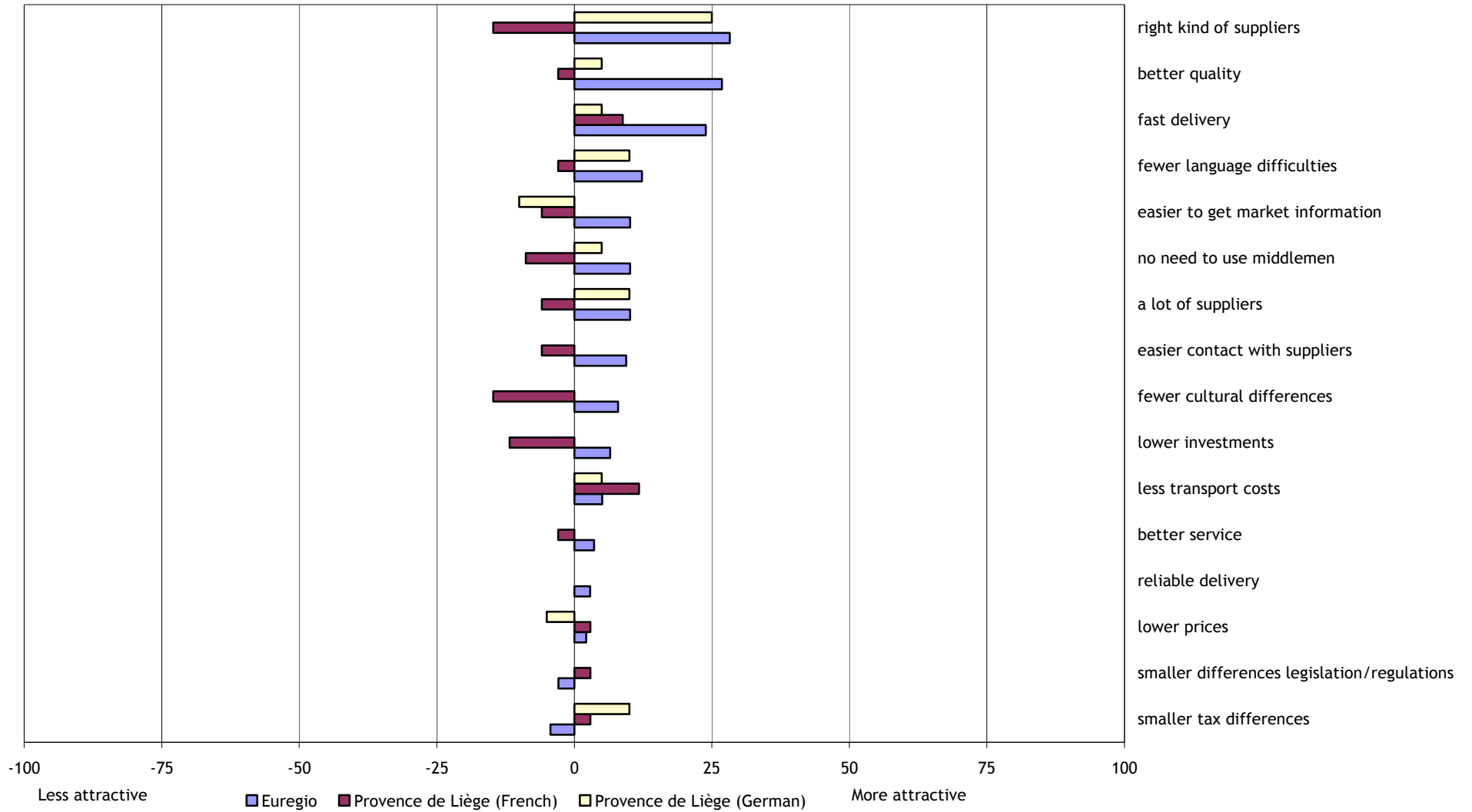
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Sprachunterschiede	Zahl der Abnehmer

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

²¹ Siehe Abbildung 4.3 und Erläuterung in der Übersicht 0.6.

²² Siehe Abbildung 4.3.

Abbildung 4.4 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Importgebiet



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

4.2 Die Provinz Lüttich als Importgebiet²³

4.2.1 Die Attraktivität der Provinz Lüttich als Importgebiet

Die Provinz Lüttich als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die aus der Provinz Lüttich importieren.

Vor dem Hintergrund des euregionalen Durchschnitts, ist die Provinz Lüttich ein weniger attraktives Importgebiet, wobei der französischsprachige Teil (noch) schlechter abschneidet als der deutschsprachige Teil (Abbildung 4.4). Insbesondere Aspekte wie die richtigen Lieferanten und die Kulturunterschiede werden als weniger attraktiv dafür angesehen, aus dem französischsprachigen Teil zu importieren.

²³ Das Wort Import stimmt in dem vorliegenden Abschnitt nicht vollständig mit der Definition des Begriffs Import überein. Es geht in diesem Abschnitt nämlich nicht ausschließlich um den die Landesgrenzen überschreitenden Einkauf von Waren und Dienstleistungen, sondern auch um den Einkauf aus der Provinz Limburg (B). Wegen der Vergleichbarkeit mit den regionalen Berichten über Süd-Limburg (NL) und den Kammerbezirk Aachen (D) ist beschlossen worden, doch den Begriff Import zu verwenden.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)²⁴

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Transportkosten (+)	Art der Anbieter (-)
Lieferzeiten (+)	Kulturunterschiede (-)
Einkaufspreise (+)	Notwendigkeit von Investitionen (-)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²⁵

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Art der Anbieter
	Qualität
	Kulturunterschiede
	Notwendigkeit von Vermittlern
	Notwendigkeit von Investitionen
	Zahl der Anbieter
	Marktinformation
	Sprachunterschiede
	Lieferzeiten

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Art der Anbieter (+)	Marktinformation (-)
Zahl der Anbieter (+)	Einkaufspreise (-)
Sprach- / Steuerliche Unterschiede (+)	Sonstiges (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

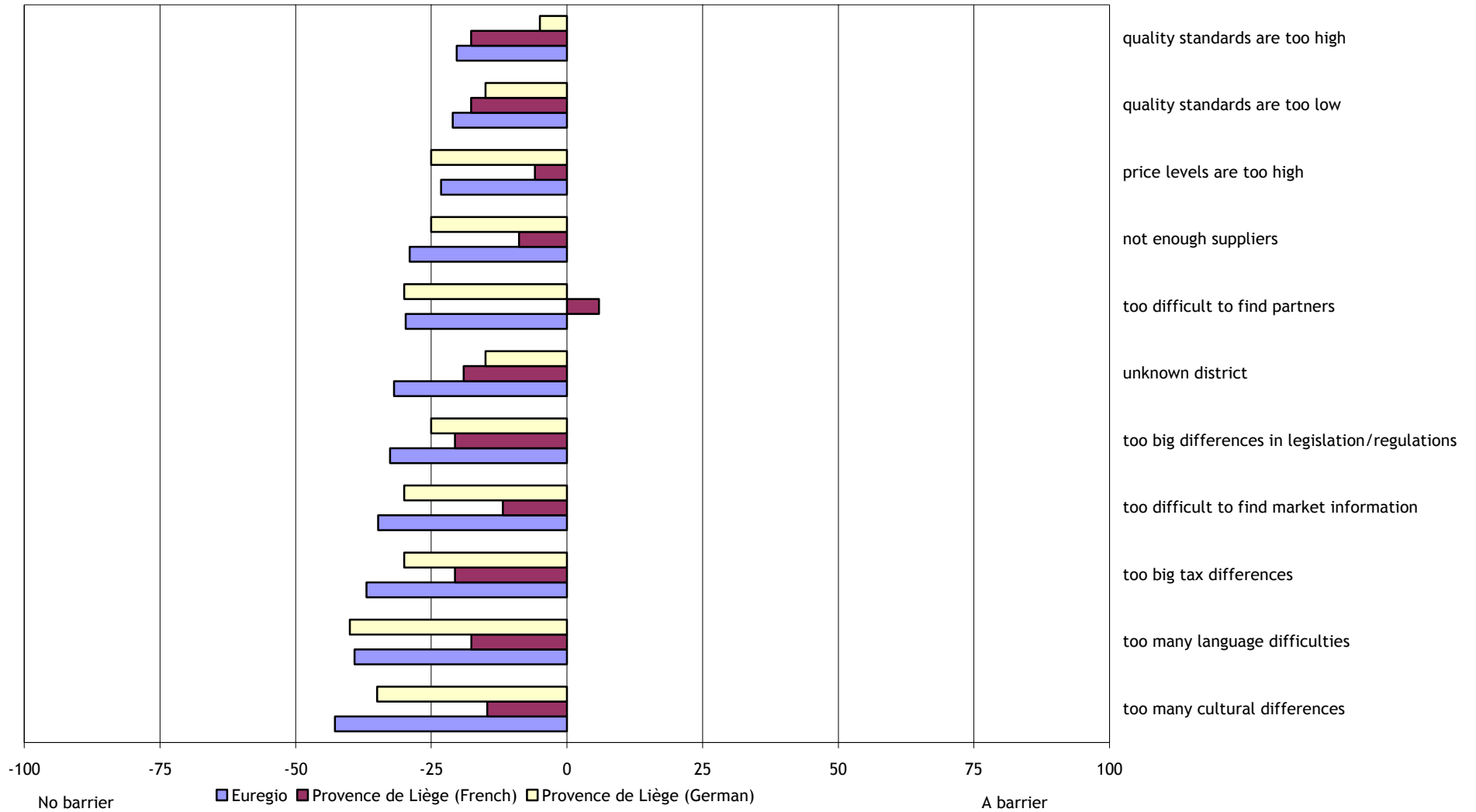
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
Steuerliche Unterschiede	Qualität
	Marktinformation
	Lieferzeiten\

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

²⁴ Siehe Abbildung 4.4 und Erläuterung in der Übersicht 0.4.

²⁵ Siehe Abbildung 4.4.

Abbildung 4.5 Importheimnisse in der Provinz Lüttich



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

4.2.2 Importhemmnisse in der Provinz Lüttich

Die Provinz Lüttich als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die aus der Provinz Lüttich importieren.

Der französischsprachige Teil der Provinz Lüttich scheint wiederum ein relativ unattraktives Importgebiet zu sein, wenn man die Importhemmnisse betrachtet (Abbildung 4.5). Es gibt zwar keine großen Importhemmnisse, aber das Ergebnis bleibt hinter dem euregionalen Durchschnitt zurück und es ist relativ schwierig, Geschäftspartner im französischsprachigen Teil zu finden. Der deutschsprachige Teil der Provinz Lüttich zeigt dagegen ziemlich viele Übereinstimmungen mit dem euregionalen Durchschnitt. Das Gebiet ist nur relativ unbekannt und die gelieferte Qualität ist manchmal zu hoch.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)²⁶

<i>Am positivsten (Top 3)</i>	<i>Am wenigsten positiv (Top 3)</i>
Gesetze und Regelsetzung (+)	Geschäftspartner (-)
Steuerliche Unterschiede (+)	Einkaufspreise (+)
Unbekanntes Gebiet (+)	Zahl der Anbieter (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²⁷

<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Geschäftspartner
	Kulturunterschiede
	Marktinformation
	Sprachunterschiede
	Zahl der Anbieter
	Einkaufspreise
	Steuerliche Unterschiede
	Unbekanntes Gebiet
	Gesetze und Regelsetzung

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

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

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

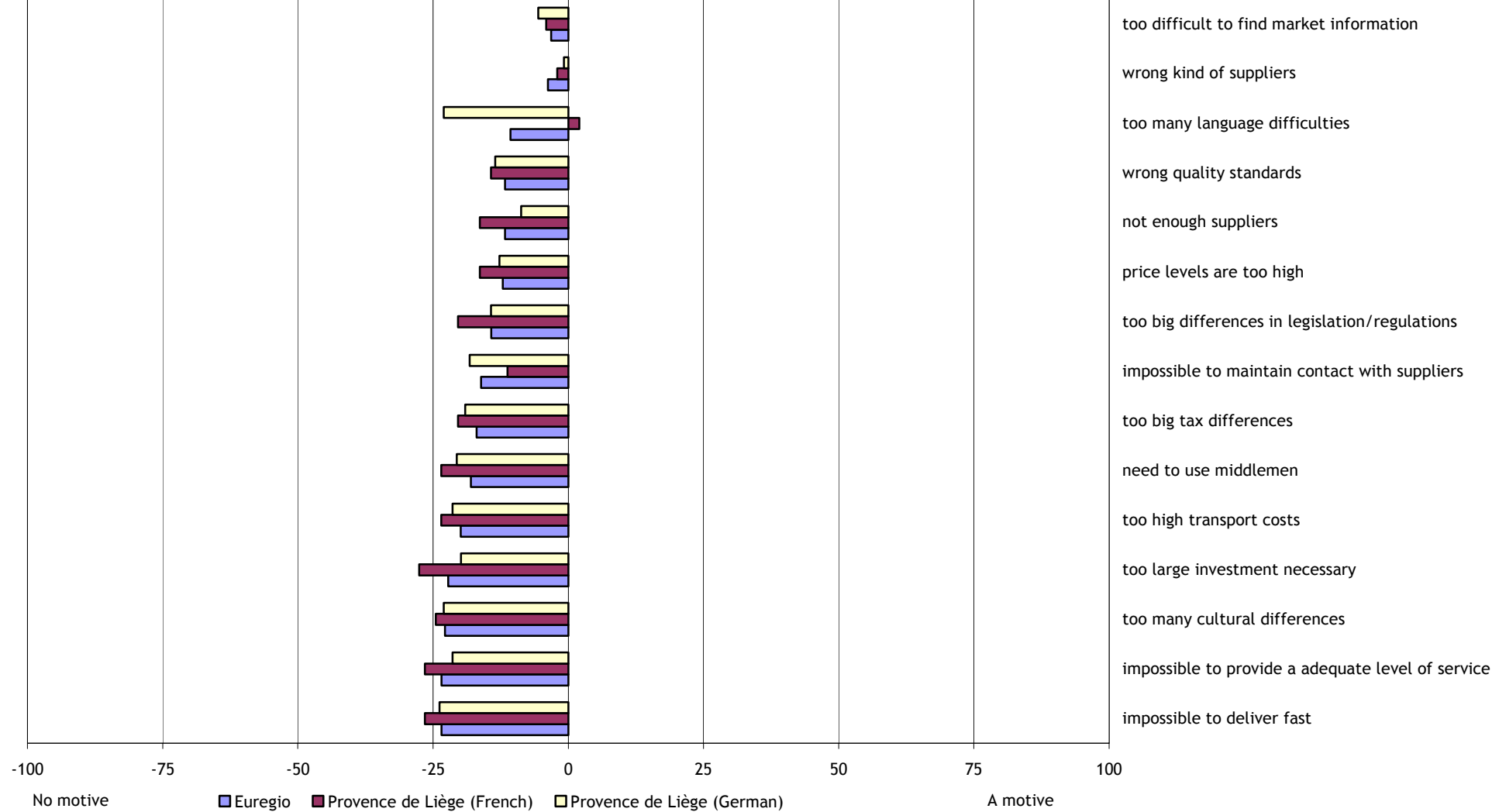
<i>Erheblich positiver*</i>	<i>Erheblich negativer*</i>
-	Unbekanntes Gebiet
	Hohe Qualität

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

²⁶ Siehe Abbildung 4.5 und Erläuterung in der Übersicht 0.5.

²⁷ Siehe Abbildung 4.5.

Abbildung 4.6 Motive dafür, nicht aus der Provinz Lüttich zu importieren



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

4.2.3 Motive dafür, nicht aus der Provinz Lüttich zu importieren

Die Provinz Lüttich als Importgebiet aus der Sicht der Unternehmer in den anderen euregionalen Teilgebieten, die nicht aus der Provinz Lüttich importieren.

Die Motive dafür, nicht aus der Provinz Lüttich zu importieren, weichen kaum vom euregionalen Durchschnitt ab und auch zwischen den beiden Sprachgebieten bestehen wenig Unterschiede (Abbildung 4.6). Die Sprachunterschiede stellen die einzige Ausnahme dar. Für den französischsprachigen Teil der Provinz Lüttich sind sie ein relativ wichtiges Motiv und für den Import aus dem deutschsprachigen Teil gerade ein relativ unwichtiges Motiv dafür, nicht aus dem betreffenden Gebiet zu importieren.

Beurteilung der Aspekte (französischsprachiges Gebiet)²⁸

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Notwendigkeit von Investitionen (+)	Sprachunterschiede (-)
Dienstleistungen (+)	Art der Anbieter (+)
Lieferzeiten (+)	Marktinformation (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt²⁹

Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
-	Sprachunterschiede

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

Beurteilung der Aspekte (deutschsprachiges Gebiet)

Am positivsten (Top 3)	Am wenigsten positiv (Top 3)
Lieferzeiten (+)	Art der Anbieter (+)
Sprachunterschiede (+)	Marktinformation (+)
Kulturunterschiede (+)	Zahl der Anbieter (+)
(+) positives Urteil / (o) neutrales Urteil / (-) negatives Urteil	

Unterschiede bezogen auf den euregionalen Durchschnitt

Erheblich positiver*	Erheblich negativer*
Sprachunterschiede	-

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

²⁸ Siehe Abbildung 4.6 und Erläuterung in der Übersicht 0.6.

²⁹ Siehe Abbildung 4.6.

