

Pressemeldung

Die Euregio Maas-Rhein: Ihr internationaler „Hausmarkt“!

Die Euregio ist ein ideales Sprungbrett für Unternehmer, die national wie international Erfolg haben möchten. Die Entfernungen innerhalb der Euregio sind klein – nicht nur physisch, sondern auch kulturell und sogar sprachlich. Dies wird jedoch leider noch unzureichend erkannt und genutzt. Unternehmer mit Erfahrungen im euregionalen Handel bestätigen, dass die Euregio für sie einen „Hausmarkt“ darstellt. Andere lassen sich leider noch oft durch Vorurteile leiten und betreiben weder Ex- noch Importgeschäfte innerhalb der Euregio.

Zu diesem Ergebnis kommt das Maastrichter Forschungsinstitut Etil in einer von den Industrie- und Handelskammern der Euregio Maas-Rhein in Auftrag gegebenen Untersuchung.

Schlussfolgerungen

Das Ausland in unmittelbarer Nähe

Die Euregio ist zunächst wie jedes andere internationale Handelsgebiet ein ganz normaler internationaler Markt. So existieren innerhalb der Euregio z. B. immer noch große steuerliche und rechtliche Unterschiede. Gleichwohl ist sie nicht nur als internationaler, sondern auch als „Hausmarkt“ zu betrachten. Gerade in den kurzen Entfernungen dieses geographisch relativ kleinen Marktes liegen erhebliche Vorteile.

Kurze Entfernungen machen die Euregio zu einem attraktiven Handelsmarkt

In verschiedener Hinsicht ist die Euregio ein spezieller Markt mit attraktiven und weniger attraktiven Seiten. Im Vergleich mit den Weltmärkten ist sie sowohl geographisch als auch hinsichtlich der Zahl der Unternehmen ein recht kleiner Markt. Angebot und Nachfrage liegen in unmittelbarer Nähe und werden den jeweiligen Qualitätsanforderungen gerecht. Vor allem kurze Lieferzeiten und Lieferzuverlässigkeit werden als sehr positive Merkmale genannt. Sofern einmal Geschäftskontakte über die Landesgrenze hinweg geknüpft sind, scheinen Sprach- und Kulturunterschiede keine Rolle mehr zu spielen.

Die Euregio als attraktiver Absatz- und Beschaffungsmarkt

Trotz der geringen Größe der Euregio beläuft sich der bei inner-euregionalen Geschäften erwirtschaftete Umsatz der hier tätigen Unternehmen auf immerhin 6 Prozent. Die Bedeutung der Euregio als Beschaffungsmarkt wird sogar noch größer eingeschätzt: 12 Prozent des gesamten Einkaufs wird in der Euregio getätigt. Die meisten Unternehmen ex- und importieren selbst innerhalb der Euregio, wobei beim Export eher Zwischenpersonen eingeschaltet werden als beim Import. Die Erschließung euregionaler Absatzmärkte bzw. die Suche nach geeigneten Abnehmern scheint schwieriger zu sein als der Import. Ausländische Lieferanten sind in der Euregio offensichtlich leichter zu finden als ausländische Abnehmer.

Preise in der Euregio stehen unter Druck

Sowohl Verkaufs- als auch Einkaufspreise stehen in der Euregio unter Druck. Einerseits erschwert dies den Absatz, andererseits kann die Euregio so zu einem immer wichtigeren Beschaffungsmarkt für euregionale Unternehmen werden.

Marktinformationen verdienen mehr Beachtung

Das Finden der richtigen Marktinformationen scheint für Unternehmen, die erstmals in die Euregio exportieren möchten, eine größere Barriere zu sein als für Unternehmen, die erstmals euregionale Beschaffungsquellen nutzen möchten. Unternehmen, die euregionale Geschäfte tätigen, geben allerdings an, dass das Recherchieren von Marktinformationen in der Praxis nicht allzu schwierig ist.

Empfehlungen

„Die Euregio Maas-Rhein: Ihr internationaler Hausmarkt!“ sollte nach Auffassung von Etil das Leitmotiv der grenzüberschreitenden Wirtschaftsförderung der Industrie- und Handelskammern der Euregio darstellen. Daraus ableitend kommt Etil zu folgenden Empfehlungen:

- In der Öffentlichkeitsarbeit ist die Euregio als internationaler Hausmarkt zu positionieren;
- nicht nur der Export, sondern auch das Importgeschäft und das Zulieferwesen verdienen besondere Aufmerksamkeit;
- Fehleinschätzungen und Vorurteile müssen durch „success stories“ abgebaut werden;
- Qualitätsansprüche müssen stärker berücksichtigt werden;
- das Thema Mehrsprachigkeit verdient größere Beachtung;
- der euregionalen Interessenvertretung kommt großes Gewicht zu;
- euregionale Ketten- und Clusterbildung ist voranzutreiben.

Die Untersuchung

Diese und viele andere Ergebnisse resultieren aus einer Untersuchung der euregionalen Handelsströme in der Euregio Maas-Rhein, die Etil in den vergangenen zwei Jahren durchgeführt hat. Die Untersuchung stützt sich auf eine umfassende schriftliche sowie elektronische Befragung bei Unternehmen

und einige Workshops mit Unternehmen aus der Euregio. Für die schriftliche und elektronische Befragung wurde die Unterstützung des Marktuntersuchungsbüros R & M Matrix in Anspruch genommen.

Auftraggeber der Untersuchung sind die fünf Industrie- und Handelskammern der Euregio Maas-Rhein. Die Untersuchung wurde unter anderem durch finanzielle Unterstützung aus dem Interreg III-Programm der Europäischen Union für die Euregio Maas-Rhein, der Wallonie, der belgischen Provinz Limburg sowie des Landes Nordrhein-Westfalen ermöglicht.

Die Gutachten

Neben einem Hauptgutachten, das auf die Euregio Maas-Rhein insgesamt abstellt, wurden vier regionale Teilgutachten erstellt, die die euregionalen Geschäftsbeziehungen mit bzw. aus Süd-Limburg (Niederlande), der Wirtschaftsregion Aachen (Deutschland), der Provinz Limburg (Belgien) und der Provinz Lüttich (Belgien) analysieren. Das Teilgutachten zur Provinz Lüttich differenziert zudem zwischen dem französisch- und deutschsprachigem Gebiet.

Das englischsprachige Hauptgutachten enthält Zusammenfassungen in englischer, niederländischer, deutscher und französischer Sprache. Die Teilgutachten sind in der Sprache der jeweiligen Region verfasst bzw. für die Provinz Lüttich in zwei Sprachen. In alle Teilgutachten wurden englische, niederländische, deutsche und französische Zusammenfassungen eingearbeitet.

Ab dem 19. Mai 2005 sind die Gutachten auf der gemeinsamen Internetseite der Industrie- und Handelskammern der Euregio Maas-Rhein unter <http://www.euregiochambers.com> zum Download verfügbar.

mal/vc, 17.05.2005

Dieses Projekt wurde durch das Interreg III-Programm der EU für die Euregio Maas-Rhein, die Wallonische Region (B), die Provinz Limburg (B), und das Land Nordrhein-Westfalen (D) ermöglicht.



IHK Aachen: Dipl.-Volksw. Frank Malis +49 (0)2414460 223
Dr. Gunter Schaible +49 (0)241 4460 296
IHK Eupen-Malmedy-St. Vith: Manfred Wirtz +32 (0)87 555 963