

Persbericht

De Euregio Maas-Rijn: uw internationale thuismarkt!

De Euregio vormt de ideale springplank voor ondernemers die zowel nationaal als internationaal willen excelleren. De afstanden binnen de Euregio zijn gering, niet alleen fysiek, maar ook qua cultuur en zelfs taal. Dit wordt echter nog onvoldoende onderkend en benut. Ondernemers die Euregionaal handel voeren, beamen dat de Euregio voor hen een thuismarkt vormt. De overige ondernemers laten zich echter nog vaak misleiden door vooroordelen om niet naar de Euregio te exporten of uit de Euregio te importeren.

Dit blijkt uit een Euregionaal onderzoek dat Etil heeft uitgevoerd voor de Kamers van Koophandel en Fabrieken in de Euregio Maas-Rijn.

De conclusies

Het buitenland binnen handbereik

De Euregio is net als elk ander internationaal handelsgebied een gewone internationale markt. Zo zijn er bijvoorbeeld nog grote fiscale verschillen en verschillen in wet- en regelgeving binnen de Euregio. Naast een gewone internationale markt is de Euregio echter tegelijkertijd ook te beschouwen als een thuismarkt. Het is in geografisch opzicht echter wel een relatief kleine markt. Veel van de voordelen van deze markt hebben dan ook met het afstandscriterium te maken.

Korte afstanden maken de Euregio tot een attractief handelsgebied

Naast een gewone markt, is de Euregio in een aantal opzichten ook een bijzondere markt, met aantrekkelijke en minder aantrekkelijke kanten. De Euregio is qua geografisch gebied en qua aantallen bedrijven een relatief kleine markt vergeleken met wereldmarkten. Afnemers en aanbieders zijn vlakbij, vragen c.q. leveren de juiste kwaliteiten. Vooral de levertijden alsmede de leveringsbetrouwbaarheid worden als een zeer positief punt genoemd. Taal- en cultuurverschillen lijken geen rol meer te spelen wanneer bedrijven eenmaal over de landsgrenzen heen zaken (zijn gaan) doen.

De Euregio vormt een aantrekkelijk afzet- en inkoopgebied

Ondanks de geringe omvang van de Euregio, wordt maar liefst 6% van de omzet van de bedrijven in de Euregio verkregen door Euregionale handel. Het belang van de Euregio als inkoopgebied is zelfs nog groter. 12% van de totale inkoop vindt in de Euregio plaats. De meeste bedrijven verrichten hun export- en importactiviteiten in de Euregio zelf. Bij het exporteren maken de Euregionale bedrijven overigens meer gebruik van tussenpersonen dan bij het importeren. Het exporteren, het vinden van de exportmarkt of het vinden van de juiste afnemers is blijkbaar lastiger dan het importeren. Buitenlandse leveranciers in de Euregio zijn blijkbaar makkelijker te vinden dan buitenlandse afnemers in de Euregio.

De prijzen in de Euregio staan onder druk

Zowel de verkoop- als de inkooprijzen staan onder druk in de Euregio. Aan de ene kant bemoeilijkt dit de afzet, maar aan de andere kant zal de Euregio hierdoor een steeds belangrijker inkoopgebied (kunnen) worden voor de bedrijven in de Euregio.

Marktinformatie verdient extra aandacht

Het vinden van de juiste marktinformatie lijkt een iets grotere barrière te zijn voor de nog niet naar de Euregio exporterende bedrijven dan voor de bedrijven die nog niet uit de Euregio importeren. Bedrijven die Euregionaal zaken doen, geven aan dat het verkrijgen van marktinformatie in de praktijk wel meevalt.

De aanbevelingen

‘De Euregio Maas-Rijn: uw internationale thuismarkt!’ dient volgens Etil het centrale thema te vormen bij het Euregionale handelsbeleid van de Euregionale Kamers van Koophandel. Hiervan uitgaande is Etil tot de volgende aanbevelingen gekomen op het terrein van:

- Communicatie: de Euregio als internationale thuismarkt positioneren;
- Naast de aandacht voor export, verdient ook de import aandacht, inclusief toelevering;
- Aanpakken van mispercepties: ‘telling the succes stories’;
- Aandacht voor kwaliteitsperceptie;
- Aandacht voor meertaligheid;
- Euregionale lobby;
- Euregionale keten- en clustervorming.

Het onderzoek

De voorgaande - en veel andere - conclusies komen uit een onderzoek naar de Euregionale handelsstromen in de Euregio Maas-Rijn dat Etil de afgelopen 2 jaar heeft uitgevoerd. Het onderzoek bestond uit een grootschalige schriftelijke enquête onder ondernemers in de Euregio, een aantal workshops met ondernemers uit de Euregio en een digitale enquête onder ondernemers in de Euregio. Voor zowel de schriftelijke als digitale enquêtering heeft Etil gebruik gemaakt van de diensten van het marktonderzoeksbureau R&M Matrix.

voor meer informatie: KvK Zuid-Limburg, mr. Saskia Gorgels-Lindelauf, tel +31 (0)43 350 65 19
Ardy Assink, tel +31 (0)43 350 65 11
Voka - KvK Limburg, Ann Huveners, tel +32(0)11 56 02 30

Initiatiefnemers van dit onderzoek waren de vijf Kamers van Koophandel in de Euregio Maas-Rijn. Het onderzoek werd mede mogelijk gemaakt door financiële ondersteuning vanuit het Interreg III programma van de Europese Unie voor de Euregio Maas-Rijn, de regio Wallonië, de (Belgische) Provincie Limburg en het land Noordrijn-Westfalen.

De rapportage(s)

Naast een hoofdrapport, waarin de Euregio Maas-Rijn centraal staat, zijn er ook vier regionale rapporten opgesteld. In deze rapportages wordt nader ingegaan op de Euregionale handel met en vanuit Zuid-Limburg (Nederland), de regio Aken (Duitsland) de Provincie Limburg (België) en de Provincie Luik (België). In de rapportage waarin ingezoomd wordt op de Provincie Luik, wordt nog onderscheid gemaakt tussen de Franstalige en Duitstalige regio.

De hoofdrapportage is in het Engels opgesteld, maar bevat naast een Engelse samenvatting ook een Nederlandse, Duitse en Franse samenvatting. De deelrapportages zijn opgesteld in de voertaal van de desbetreffende regio. Voor de Provincie Luik is de deelrapportage in twee talen beschikbaar. In alle deelrapportages zijn Engelse, Nederlandse, Duitse en Franse samenvattingen opgenomen.

Tenslotte

De rapportages zijn vanaf 19 mei te downloaden via de gezamenlijke website van de samenwerkende Kamers van Koophandel in de Euregio Maas-Rijn www.euregiochambers.com.

Dit project wordt mede mogelijk gemaakt door het Interreg III programma van de Europese Unie voor de Euregio Maas-Rijn, la Région Wallonne, de Provincie Limburg (B) en het Land Nordrhein-Westfalen (D).



voor meer informatie: KvK Zuid-Limburg, mr. Saskia Gorgels-Lindelauf, tel +31 (0)43 350 65 19
Ardy Assink, tel +31 (0)43 350 65 11
Voka - KvK Limburg, Ann Huvener, tel +32(0)11 56 02 30