

Cross-Border Business Development

Grenzüberschreitendes Wirtschaften im deutsch-niederländischen Grenzgebiet – Eine vergleichende Analyse von Chancen, Herausforderungen & Barrieren

Forschende:

- **Guus Beijers**
(Maastricht School of European Studies/ZUYD)
- **Zarah Koch, Fenja Blettgen, Jolie Derks, Alexandra Grub, Amina Wulf & Yannick Meyer, Janet Antonissen** (Crosslab, Fontys International Business Studies)
- **Oscar Bronsgeest, & Sofie Moresi** (CBBB, Fontys International Business Studies)

EINLEITUNG:

- Mehrere Studien belegen: Neben sich beharrlich haltenden Barrieren, gibt es ein erhebliches ungenutztes Potenzial für die grenzüberschreitende Expansion.
- Die Euregio Rhein-Maas-Nord liegt strategisch zwischen der niederländischen Randstad und dem deutschen Rhein-Ruhr-Gebiet & bildet damit einen einzigartigen geografischen und wirtschaftlichen Knotenpunkt. KMU in dieser Grenzregion erfahren jedoch bei grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeiten erhebliche Hindernisse

Forschungsfrage:

Welche zentralen Faktoren behindern grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Euregio Rhein-Maas-Nord – auf beiden Seiten der Grenze?



FORSCHUNGSDESIGN:

- Die Forschung ist aufbauend auf früheren Studien, darunter Makkonen und Leick (2019) zu Hindernissen und Wettbewerbsvorteilen in grenzüberschreitenden Netzwerken, Van Houtum & Van der Velde (2004) mit dem Konzept der Indifferenzschwelle und das Readiness Belief Model von Rafferty et al. (2013).
- Quantitative Erhebung bei **27 niederländischen** und **40 deutschen** Unternehmen, die im deutsch-niederländischen Grenzgebiet tätig sind.

Charakteristiken teilnehmender Unternehmen Niederlande	Charakteristiken teilnehmender Unternehmen Deutschland
► Moderates Import-/Exportniveau	► Niedriges Import-/Exportniveau
► Kaum deutsche Tochtergesellschaften	► Kaum niederländische Tochtergesellschaften
► Begrenzte Anzahl deutscher Mitarbeiter.	► Begrenzte Anzahl niederländischer Mitarbeiter.

ERGEBNISSE:

Niederländische Unternehmen	Deutsche Unternehmen
Top Chancen in Deutschland • Markterweiterung/Neukundengewinnung • Netzwerke & Partnerschaften • Personalrekrutierung • Wissen & Innovation • Vorteilhafte Lieferketten	Top Chancen in den Niederlanden • Markterweiterung/Neukundengewinnung • Netzwerke & Partnerschaften • Wissen & Innovation • Personalrekrutierung • Optimierung der Lieferkette
Größte Barrieren Richtung Deutschland • Unterschiedliche Rechtssysteme • Unkenntnis bzgl. des deutschen Markts • Wettbewerb mit deutschen Firmen • Unterschiedliche Verwaltungsabläufe	Größte Barrieren Richtung Niederlande • Unterschiedliche Rechtssysteme • Unzureichende Marktkennntnis (dt. Markt) • Wettbewerb mit niederländischen Firmen • Unterschiedliche Verwaltungsabläufe • Unterschiede in Geschäftspraktiken
• Bezüglich kulturellen Unterschieden empfinden die Unternehmen auf beiden Seiten der deutsch-niederländischen Grenze nur eine geringe Hürde.	

KEY INSIGHTS:

- **Geteilte Prioritäten**
Sowohl niederländische als auch deutsche Unternehmen betrachten Markterweiterung als die wichtigste Chance im grenzüberschreitenden Geschäft, was auf ein starkes gegenseitiges Interesse am Zugang zu den jeweiligen Märkten hinweist.
- **Fokus auf Netzwerke**
Sowohl niederländische als auch deutsche Unternehmen schätzen grenzüberschreitende Netzwerke und Partnerschaften.
- **Geteilte Barrieren**
Rechtliche Unterschiede werden von beiden Seiten konsequent als bedeutende Hürden eingestuft, was den Bedarf an Maßnahmen zur regulatorischen Harmonisierung verdeutlicht.
- **Informationslücke**
Beide Länder nennen unzureichende Marktkennntnisse als zentrale Barriere, was Chancen für besseren Informationsaustausch und Marktforschung aufzeigt.
- **Ungenutztes Potential**
Trotz räumlicher Nähe und EU-Integration bleiben grenzüberschreitende Aktivitäten gering, was auf ein erhebliches ungenutztes Geschäftspotenzial in der Region hinweist.

BETEILIGTE PARTNER:



Campus Venlo: Crosslab organization

KONTAKT:

Cross-Border Business Development
Tegelseweg 255
5912 BG Venlo
The Netherlands
+ 31 (0) 8850 72408
fibs-crossingborders@fontys.nl
www.fontys.nl/cbbd