

Cross-Border Business Development

Grensoverschrijdende ondernemen in het Nederlands-Duitse grensgebied:
Een vergelijkende analyse van kansen, uitdagingen en belemmeringen.

Onderzoekers:

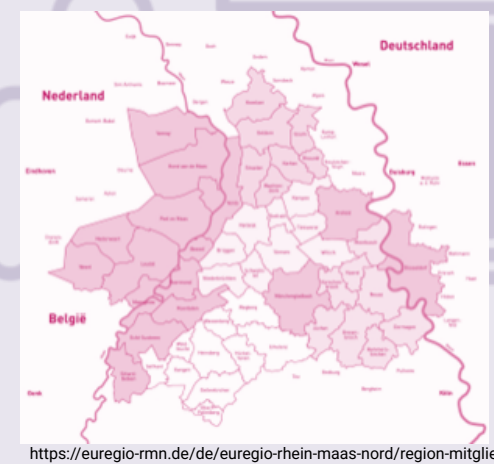
- **Guus Beijers**
(Maastricht School of European Studies/ZUYD)
- **Zarah Koch, Fenja Blettgen, Jolie Derks, Alexandra Grub, Amina Wulf & Yannick Meyer, Janet Antonissen** (Crosslab, Fontys International Business Studies)
- **Oscar Bronsgeest, & Sofie Moresi PhD, (CBBB, Fontys International Business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

INLEIDING:

- Verschillende studies over grensoverschrijdende groei tonen aan dat er naast aanhoudende belemmeringen, ook een aanzienlijk onbenut potentieel bestaat.
- De Euregio Rijn-Maas-Noord is strategisch gelegen tussen de Nederlandse Randstad en het Duitse Rijn-Ruhrgebied, waardoor het een uniek geografisch en economisch knooppunt is. Toch ondervinden kleine en middelgrote ondernemingen in deze grensregio aanzienlijke belemmeringen bij het ondernemen over de grens.

Onderzoeksvraag:

Wat zijn de belangrijkste factoren die grensoverschrijdende handel voor Midden- Klein Bedrijven (MKB's) in de Euregio Rijn-Maas-Noord belemmeren aan beide zijden van de grens?



METHODEN:

- Het onderzoek bouwt voort op eerdere grotere studies van Makkonen en Leick (2019) over belemmeringen en concurrentievoordelen in grensoverschrijdende netwerken, Van Houtum & Van der Velde (2004) de drempel van onverschilligheid, en het Readiness Belief Model van Rafferty et al. (2013).
- Kwantitatief onderzoek onder 27 Nederlandse en 40 Duitse bedrijven die actief zijn in het Nederlands-Duitse grensgebied

Kenmerken van deelnemende Nederlandse bedrijven	Kenmerken van deelnemende Duitse bedrijven
▶ Matige import-/exportactiviteit	▶ Geringe import-/exportactiviteit
▶ Zeer weinig Duitse dochterondernemingen	▶ Minimale Nederlandse dochterondernemingen
▶ Beperkt aantal Duitse werknemers	▶ Beperkt aantal Nederlandse werknemers

RESULTATEN:

Duitse bedrijven:

Grote kansen in Duitsland

- Markttuitbreiding/nieuwe klanten
- Netwerken en partnerschappen
- Personeelswerving
- Kennis en innovatie
- Voordelen voor de toeleveringsketen

Belangrijkste belemmeringen voor het overschrijden van de Duitse grens

- Verschillende wettelijke kaders
- Onbekendheid met de Duitse markt
- Concurrentie van Duitse bedrijven
- Verschillende administratieve benaderingen

- ▶ Wat betreft culturele verschillen ondervinden bedrijven aan beide kanten slechts een kleine barrière.

Nederlandse bedrijven:

Grote kansen in Nederland

- Markttuitbreiding/nieuwe klanten
- Netwerken en partnerschappen
- Kennis en innovatie
- Personeelswerving
- Optimalisatie van de toeleveringsketen

Belangrijkste belemmeringen voor het overschrijden van de Nederlandse grens

- Verschillende wettelijke kaders
- Onvoldoende marktkennis
- Concurrentie met Nederlandse bedrijven
- Verschillende administratieve benaderingen
- Taalverschillen

BELANGRIJKSTE INZICHTEN

Gedeelde prioriteiten

Zowel de deelnemende Nederlandse als Duitse bedrijven zien markttuitbreiding als hun belangrijkste grensoverschrijdende kans, wat wijst op een sterke wederzijdse interesse in toegang tot elkaars markten.

Focus op netwerken

Zowel Nederlandse als Duitse bedrijven hechten veel waarde aan grensoverschrijdende netwerken en partnerschappen.

Gemeenschappelijke belemmeringen

Juridische verschillen worden door beide partijen consequent genoemd als belangrijke obstakels, wat wijst op de noodzaak van harmonisatie van de regelgeving.

Informatiekloof

Beide landen noemen onvoldoende marktkennis als een belangrijke barrière, wat wijst op kansen voor betere informatie-uitwisseling en marktinformatie.

Onbenut potentieel

Ondanks de nabijheid en de EU-integratie blijven grensoverschrijdende activiteiten beperkt, wat wijst op een aanzienlijk onbenut zakelijk potentieel in de regio.

PARTNERS INVOLVED:



Campus Venlo: Crosslab organization

CONTACT:

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