

Cross-Border Business Development

Grenzüberschreitender Geschäftserfolg: Aufdecken von Chancen entlang der deutsch-niederländischen Grenze

Forscher:

- **Mark Hanraets**
(Humangeografie; Radboud Universität)
- **Oscar Bronsgeest & Sofie Moresi**
(Cross-Border Business Development, Fontys International Business Studies)



EINFÜHRUNG:

Forschungslücke:

Viele KMU in der Grenzregion bleiben trotz der Nähe zu internationalen Märkten und Geschäftschancen stark auf den heimischen Markt ausgerichtet.

Zentrale Forschungsfragen:

- Welche Faktoren bewegen Unternehmer dazu, grenzüberschreitend zu expandieren?
- Wie identifizieren und bewerten Unternehmer Vorteile und Chancen jenseits der Grenze?
- Welche Barrieren erleben sie bei grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeiten?
- Wie organisieren Unternehmer den Entscheidungsprozess zur Internationalisierung?

Praktische Relevanz:

Die Ergebnisse liefern Handlungsempfehlungen für Unternehmen, die grenzüberschreitend expandieren wollen, und für politische Entscheidungsträger, die regionale Entwicklung fördern möchten.

FORSCHUNGSDESIGN:

- Kombination aus deduktiver und induktiver Analyse
- Explorative Herangehensweise mit Fokus auf beide Seiten der Grenze
- 12 teilstrukturierte Interviews mit niederländischen KMU & Ergänzende Datenerhebung bei Experten für grenzüberschreitende Geschäftstätigkeiten

Markteintrittsstrategien der befragten Unternehmen	Branchen
▶ Greenfield-Investitionen	▶ Wholesale ▶ IT ▶ Gas
▶ Joint venture	▶ Software Consultancy ▶ Machine Producing ▶ Data visualization
▶ Export	▶ Opto-Mechatronics ▶ Battery ▶ Cladding material

ERGEBNISSE:

- ▶ **Netzwerke und persönliche Erfahrungen:** Die Internationalisierung von KMU in Limburg stützt sich stark auf Netzwerke, die häufig auf bestehenden Beziehungen zu deutschen Partnern aufgebaut sind. Persönliche Erfahrungen, wie Sprachkenntnisse, familiäre Verbindungen oder frühere Tätigkeiten in Deutschland, treiben die grenzüberschreitende Geschäftsentwicklung zusätzlich voran.
- ▶ **Kulturelle, rechtliche & administrative Barrieren:** Trotz vergleichsweise geringer kultureller Unterschiede in der Grenzregion sehen Unternehmer Herausforderungen in der deutschen Geschäftskultur und Kommunikation. Vertrauensaufbau, Sprachkenntnisse und eine neutrale Herangehensweise helfen, diese Barrieren zu überwinden, während bürokratische Hürden Aufwand und gezielte Unterstützung erfordern.
- ▶ **Internationalisierungsprozess:** Der Prozess umfasst strategische Investitionen in Personal und Partnerschaften, wobei Netzwerke eine zentrale Rolle spielen. Die einzelnen Schritte variieren je nach gewähltem Markteintrittsmodus und folgen einem Effectuation-Ansatz, bei dem Entscheidungen flexibel auf Grundlage unmittelbarer Gelegenheiten und nicht anhand eines festen Fahrplans getroffen werden.
- ▶ **Chancen der Grenzregion:** Die Nähe zu Deutschland bietet Vorteile wie eine zentrale Lage, Zugang zu größeren Märkten und geringere Konkurrenz. Dennoch können negative Wahrnehmungen von Grenzregionen die Gewinnung hochqualifizierter Mitarbeitender erschweren, trotz einer starken niederländisch-deutschen Zusammenarbeit und kultureller Gemeinsamkeiten.

SCHLUSSFOLGERUNGEN & EMPFELUNGEN:

- Die Interview-Partner betonen Limburgs strategische Lage an der niederländisch-deutschen Grenze, die Zugang zu größeren Märkten, effizienten Transportmöglichkeiten und grenzüberschreitender Zusammenarbeit bietet. Sprachkenntnisse erleichtern die Integration, verringern Barrieren und fördern Geschäftsmöglichkeiten. Während die geringere Konkurrenz in der Region die Gewinnung von Talenten unterstützt, erschweren negative Wahrnehmungen der Grenzregion die Rekrutierung hochqualifizierter Fachkräfte.
- Während diese Studie den Fokus auf niederländische KMU in der Grenzregion legt, liefern weitere CBBD-Studien zusätzliche und gezielte Erkenntnisse, die Unternehmer und politische Entscheidungsträger dabei unterstützen, grenzüberschreitende Geschäftsherausforderungen und -chancen auf beiden Seiten der Grenze besser zu adressieren.

BETEILIGTE PARTNER:

Zusammenarbeit mit niederländischen KMU der deutsch-niederländischen Grenzregion



CONTACT:

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