



Sonderumfrage HWK Aachen – 2007-2

## AUSLANDSGESCHÄFT: IMMER MEHR HANDWERKSBEREIBE WAGEN SICH AUF INTERNATIONALES PARKETT

### HANDWERKSBEREIBE KURBELN IHR AUSLANDSGESCHÄFT AN

Die Tendenz, sich mit seinen hergestellten Gütern und Dienstleistungen auf internationales Parkett zu begeben beziehungsweise im Ausland Vorprodukte zu beziehen, nimmt im Handwerk stetig zu.

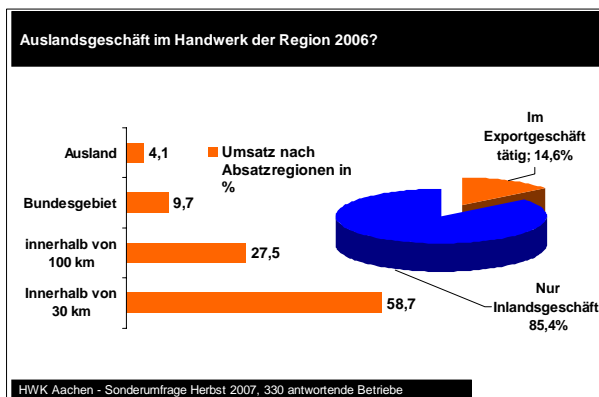
Die Ergebnisse der diesjährigen Sonderumfrage der Handwerkskammer für die Region Aachen bei 337 Betrieben aus allen Teilen des Kammerbezirks zum Thema „Überregionaler Absatz und Einkauf des Handwerks“ machen deutlich, dass die Herausforderung, durch Auslandsaufträge den Marktradius zu erweitern und den Absatz zu stärken, auch im Handwerk Schritt für Schritt Platz greift.

ausländische Märkte hinein. Dies ist ein Risiko minimierender Weg für die überwiegend kleinen und mittleren Betriebe im Handwerk. Sie können auf diese Weise die oftmals komplizierten Vertragsverhandlungen, Sprachbarrieren und fehlende Kenntnisse über die anderen Kulturen, insbesondere im globalen Geschäft, umgehen, und trotzdem weltweit ihre Produkte vertreiben.

### IMPULSE DURCH EURO UND KONJUNKTURKRISE

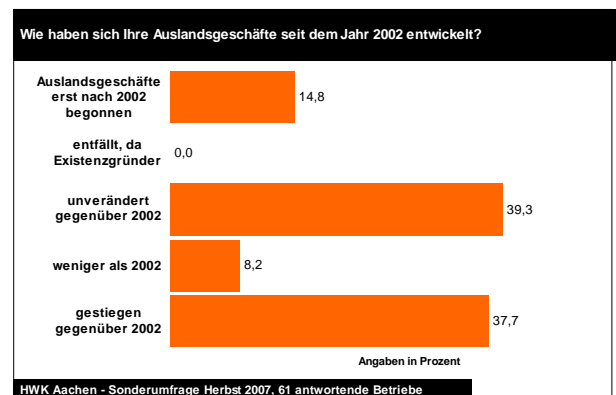
Maßgebliche Impulse für die im Ausland immer häufiger tätigen Meisterbetriebe zwischen Selfkant und Euskirchen sind zum einen die Euro-Einführung und eine damit verbundene Verbesserung der Markttransparenz.

Zum anderen stieg der Druck, sich auf andere Märkte zu begeben, da die deutsche Binnenkonjunktur in den letzten fünf Jahren für das Handwerk sehr schwierig war. Die Suche nach neuen Kunden in den Niederlanden, in Belgien, Frankreich und Luxemburg lag nahe.



Rund 15 von 100 Handwerksbetrieben im Grenzland sind derzeit im Auslandsgeschäft tätig. Im Jahr 2002 war es jeder zehnte Betrieb und 1995 waren es vier von hundert. Die grenzüberschreitenden Aktivitäten machen aktuell rund vier% des Umsatzes im Handwerk der Region aus (circa 245 Millionen Euro); im Jahre 2002 waren es 2,2% (circa 133 Millionen Euro).

Der Anteil auslandsabhängiger Umsätze liegt im Handwerk insgesamt höher. Insbesondere Handwerksbetriebe für den gewerblichen Bereich aus dem Metall- und Feinwerkbereich liefern Industrieunternehmen zu, die ganze Anlagen oder Teile davon im Ausland verkaufen. Diese Meisterbetriebe gehen somit „Huckepack“ mit ihren großen Partnern in



So antworteten fast 38% der Betriebe auf die Frage, wie sich ihre Auslandsgeschäfte nach dem Jahr 2002 entwickelt haben, sie seien angestiegen und fast 15% haben erst nach 2002 den Schritt über die Grenzen gewagt. Lediglich 8,2% verzeichnen weniger Geschäftsvolumen mit ausländischen Kunden.

Das im Ausland aktive Handwerk konzentriert sich überwiegend auf Märkte im Europa der ersten 15 Mitgliedsländer. Fast 90% exportieren dorthin und etwas mehr als jeder zweite Betrieb importiert auch aus diesen Gebieten Vorprodukte und Dienstleistungen. Fast 45% der Handwerksunternehmen liefern selber gefertigte Güter zu ihren ausländischen Kunden und 55% bieten ihre Werk- und Dienstleistungen (zum Beispiel Bau- und Ausbautätigkeiten) erfolgreich an.

<b>Falls Sie Auslandsgeschäfte tätigen, in welchen Regionen/Ländern? (Mehrfachnennungen möglich)</b>		
Angaben in Prozent		
	<b>Export</b>	<b>Import</b>
<b>Bisherige EU-Länder /EU-15)</b>	89,6	52,2
<b>Neue EU-Länder (Mittel- u. Osteuropa)</b>	16,7	0,0
<b>übriges Europa (u.a. Schweiz)</b>	18,8	13,0
<b>Amerika (Nord und Süd)</b>	2,1	4,3
<b>Asien</b>	8,3	6,5
<b>Sonstige</b>	2,1	4,3

56 antwortende Betriebe

Noch liegt der Hauptschwerpunkt des handwerklichen Umsatzes betriebsnah, denn fast 59% des Umsatzes werden im Radius von 30 Kilometern rund um den Betriebsstandort getätigt. Weitere 27% der Erträge machen die Betriebe mit Kunden im Umkreis von 100 Kilometern und etwa jeder zehnte Euro Umsatz kommt aus dem Bundesgebiet. Viele Betriebe (62,5%) beziehen auch ihr Material, Handelswaren und Fremdleistungen direkt aus der Region. 35,5% kaufen im ganzen Bundesgebiet ein.

Der Anteil an Handwerksbetrieben, die mit ausländischen Kunden Geschäfte machen möchten, wird auch in Zukunft weiter ansteigen. Auf die Frage an derzeit noch nicht im Auslandsgeschäft tätige Betriebe, ob sie zukünftig auch in anderen Ländern ihre Güter und Dienstleistungen absetzen möchten, antworteten fast drei % mit „Ja“ und weitere 12,5% sind sich noch nicht sicher und antworteten daher mit „eventuell“.

## HEMNMISSE BEIM SCHRITT ÜBER DIE GRENZEN

<b>Falls Sie nicht im Ausland tätig sind, was sind die Gründe dafür? (Mehrfachnennungen möglich)</b>	
Angaben in Prozent	
<b>Auslandsgeschäfte kommen in <u>absehbarer Zeit</u> nicht in Frage da, ...</b>	<b>63,9</b>
... nur regionaler Absatz	44,1
... Betrieb zu klein	42,8
... wir uns dazu nicht in der Lage sehen	9,9
<b>Auslandsgeschäfte kommen <u>derzeit</u> nicht in Frage, da</b>	<b>36,1</b>
...	
... bürokratische Hemmnisse	58,1
... Risiken zu hoch	47,7
... Informationsdefizite	37,2
... Sprachschwierigkeiten	31,4
... keine freien Kapazitäten	27,9
... Beratungsdefizite	26,7
... Finanzierung problematisch	13,9
... Fehlendes Fachpersonal	12,8

238 antwortende Betriebe

Für fast zwei Drittel der Handwerksmeister ohne bisherige Erfahrungen im Export kommen Auslandsgeschäfte in absehbarer Zeit nicht in Frage, da ihr Betrieb ihnen dafür zu klein erscheint, sie eine klare regionale Ausrichtung haben und sich generell nicht dazu in der Lage sehen. Die Größe eines Unternehmens ist früheren Untersuchungen der Handwerkskammer für die Region Aachen zufolge allerdings kein objektives Hemmnis für den Schritt über die Grenze. Hierbei handelt es sich wohl eher um eine „gefühlte Unsicherheit“ bei den Betrieben, die sie davon abhält, sich mit dem Thema Auslandsgeschäft näher zu befassen.

Etwas mehr als ein Drittel sieht derzeit keine Chance, mit ausländischen Kunden ins Geschäft zu kommen, da für diese Chefs insbesondere die bürokratischen Hemmnisse (58%) zu groß und die Risiken (48%) zu hoch sind. Etwa 37% räumen auch ein, noch Informationsdefizite zu haben, und für rund 31% der Unternehmer stellen Sprachschwierigkeiten ebenfalls eine Hürde für das Geschäft mit ausländischen Kunden dar.

Dieser Bericht kann unter [www.hwk-aachen.de/Über uns/ Wirtschaftsdaten](http://www.hwk-aachen.de/Über%20uns/Wirtschaftsdaten) heruntergeladen werden.

Herausgeber: Handwerkskammer Aachen  
 Verantwortlich für den Inhalt: Nicole Tomys, stv. Hauptgeschäftsführerin  
 Adresse: Sandkaulbach 21, 52062 Aachen  
 Tel.: 0241/ 471-125 | Fax: 0241/ 471-101  
 E-Mail: [nicole.tomys@hwk-aachen.de](mailto:nicole.tomys@hwk-aachen.de)  
 Homepage: [www.hwk-aachen.de](http://www.hwk-aachen.de)  
 Erschienen: Dezember 2007