

## Geschäfte jenseits der Grenze

Elf Prozent der Handwerksbetriebe machen Geschäfte mit Kunden im Ausland. Der Anteil am Umsatz variiert stark, ist mit durchschnittlich 2,7 Prozent noch gering, jedoch in den letzten Jahren gestiegen.

Der Abbau internationaler Handelshemmnisse und die Erweiterung der Europäischen Union haben vielen Handwerksbetrieben neue Märkte eröffnet. Während die Mehrheit der Handwerksbetriebe (81,2 Prozent) im Kammerbezirk Aachen ihre Umsätze ausschließlich in Deutschland erzielen, geben 11,2 Prozent an, auch Geschäfte mit Kunden im Ausland zu machen. Durchschnittlich werden 2,7 Prozent des Umsatzes durch den Export von Produkten und Dienstleistungen erwirtschaftet. Dieser Anteil ist gering, aber gegenüber 2012 um 1,2 Prozentpunkte gestiegen. Außerdem variieren die Exportanteile bei den einzelnen Betrieben stark. Sie reichen von einem bis 65 Prozent. Zum Vergleich: Im nordrhein-westfälischen Durchschnitt sind es lediglich 7,9 Prozent der Handwerksunternehmen, die den Gang über die Grenze wagen und 2,4 Prozent des Gesamtumsatzes durch Auslandsgeschäfte mit Privatkunden oder Unternehmen erzielen.



„Die Exportaktivität unserer Mitgliedsbetriebe hat seit Mitte der 1990er Jahre aufgrund der besseren EU-Binnenmarktintegration zugenommen. Damals waren es vier Prozent, heute ist der Anteil mit Elf Prozent fast dreifach so groß. Das sind immerhin rund 1.400 Handwerksbetriebe“, beschreibt Nicole Tomys, stellvertretende Hauptgeschäftsführerin der Handwerkskammer Aachen, die Entwicklung der vergangenen 20 Jahre.

Das ist das Ergebnis einer bundesweiten Sonderumfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, an der sich die Handwerkskammer Aachen beteiligt hat. 306 Handwerksunternehmen aus dem Kammerbezirk gaben Informationen, die

die amtliche Statistik nicht zur Verfügung stellt. Die Ergebnisse wurden durch Hochrechnung und Gewichtung an die Gesamtstruktur im Kammerbezirk angepasst und lassen belastbare Aussagen zu.

## Ausländische Zielmärkte vor der Haustür



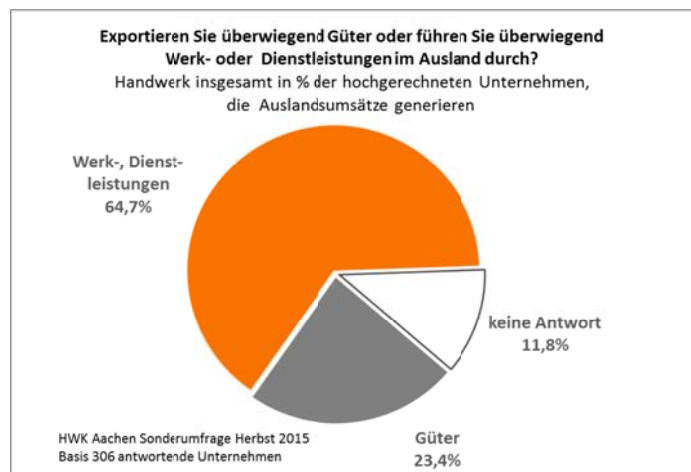
Die Grenzlage und die schnelle Erreichbarkeit von drei anderen EU-Staaten (Niederlande, Belgien, Luxemburg) scheinen die Exportaktivitäten der Handwerksunternehmen im Kammerbezirk Aachen zu beflügeln. Hauptzielmärkte sind für 87 Prozent der exportierenden Handwerksbetriebe die Nachbarstaaten Niederlande und Belgien. In Nordrhein-Westfalen (NRW) liegt der Anteil lediglich bei 78,7 Prozent.

An Platz zwei der Zielmärkte steht überraschenderweise Asien. Rund ein Drittel der regionalen Exporthandwerker setzt dort seine Produkte ab oder erbringt Dienstleistungen. Dieser Markt scheint für Betriebe aus dem Metallbau, der Feinwerkmechanik und der Elektrotechnik interessant zu sein. Erst an

dritter Stelle rangieren bei Handwerksmeistern, die bereits über Erfahrungen mit dem Auslandsgeschäft verfügen, die übrigen EU-Länder als Märkte für ihre Produkte und Dienstleistungen (17,8 Prozent).

## Eher Werk- und Dienstleistungen als Produkte

Interessant sind Auslandsgeschäfte insbesondere für die Ausbaugewerbe (zum Beispiel Maler, Elektrotechniker, Installateure und Heizungsbauer), die Handwerke für den gewerblichen Bedarf (zum Beispiel Metallbau, Feinwerkmechanik, Elektromaschinenbau) und das Kfz-Gewerbe. Im Ausbaugewerbe liegt der durchschnittliche Anteil der



Auslandsumsätze bei 13,5 Prozent, bei den Handwerken für den gewerblichen Bedarf beträgt er 17,7 Prozent und beim Kfz-Gewerbe 18,5 Prozent.

Mit 64,7 Prozent überwiegen Werk- und Dienstleistungen wie der Einbau und die Wartung von Anlagen gegenüber dem Export von Gütern (23,4 Prozent).

Die Werk- und Dienstleistungen werden insbesondere von ausländischen Unternehmen (58,9 Prozent) oder deutschen Unternehmen im Ausland angefordert (42,6 Prozent). Bei etwas mehr als einem Drittel (34,5 Prozent) stammt die Nachfrage nach deutschen Handwerksleistungen von ausländischen Privatkunden.

Anders sieht es beim Güterexport aus: Hier sind es überwiegend ausländische Privatpersonen (43,3 Prozent), die Produkte des Handwerks aus dem Kammerbezirk Aachen bestellen. Die zweitgrößte Zielgruppe sind mit 29,3 Prozent ausländische Unternehmen. Privatpersonen aus Deutschland, die im Ausland leben, wollen anscheinend auch nicht auf Handwerksprodukte aus ihrer Heimat verzichten, denn diese Kundengruppe macht bei den Güter exportierenden regionalen Handwerksbetrieben immerhin 19,6 Prozent aus.

## Bürokratie ist größter Knackpunkt

Gefragt nach den größten Hemmnissen beim Auslandsgeschäft geben 33,2 Prozent der Handwerksbetriebe die bürokratischen Anforderungen als größten Knackpunkt an, gefolgt von Sprachschwierigkeiten (18,9 Prozent), unzureichenden Marktkenntnissen (9,8 Prozent), die sie in ihren Entscheidungen unsicher machen, und Handelshemmnissen (9 Prozent) wie beispielsweise Zulassungsbedingungen oder technische Vorschriften.

## Auslandsgeschäft mehrheitlich stabil oder steigend

Trotz so mancher Schwierigkeit scheint sich das Auslandsgeschäft dennoch zu lohnen, denn für 42,3 Prozent der exportierenden Handwerksunternehmen hat sich die Situation gegenüber 2010 verbessert; bei 38 Prozent blieb sie stabil.

Perspektivisch sieht knapp ein Drittel des Exporthandwerks (31,9 Prozent) sogar steigende Chancen im Auslandsgeschäft und will deshalb den Umfang seiner Aktivitäten steigern. 56,9 Prozent sind mit der aktuellen Situation zufrieden und planen, das erreichte Niveau beizubehalten.

Trotz dieser positiven Aussichten und der zum Teil größeren Entfernung zu ausländischen Kunden betreibt die große Mehrheit (91,7 Prozent) aber keine Auslandsniederlassung. Lediglich für 2,3 Prozent scheint dies eine betriebswirtschaftlich und personaltechnisch zu rechtfertigende Lösung zu sein.

## Was hemmt beim Einstieg ins Exportgeschäft?

Der ausschlaggebende Grund ist für viele Unternehmer die Größe ihres Betriebes: 58,6 Prozent geben an, dass sie ihren Betrieb als zu klein dafür einschätzen. Das scheint ein gefühlter Hemmfaktor zu sein, denn unter den bereits exportierenden Handwerksunternehmen sind nicht nur Großbetriebe, sondern auch Kleinstbetriebe. Der durchschnittliche Anteil des Auslandsumsatzes liegt bei Einzelunternehmen im Handwerk bei 2,2 Prozent und bei Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten bei nicht wesentlich höheren 2,8 Prozent. Nur Betriebe mit einer Beschäftigtenzahl zwischen 20 und 49 stechen mit einem Exportanteil von 4,8 Prozent am Umsatz deutlich hervor. Es liegt folglich weniger an der Größe als an der fachlichen Ausrichtung der Betriebe.

Außerdem halten 23,2 Prozent ihre Kenntnisse der ausländischen Märkte für unzureichend mit der Folge, keine fundierten unternehmerischen und fachlichen Entscheidungen treffen zu können. Unzureichende Kapazitäten sind für 16,3 Prozent hemmende Faktoren. Auch Sprachschwierigkeiten bewertet mehr als jeder zehnte Meister als ein

Problem beim Einstieg ins Auslandsgeschäft. Die Finanzierung der Auslandstätigkeit scheint hingegen kein Problempunkt zu sein.

Trotz der Bedenken wollen sich 7,8 Prozent der Handwerksunternehmen, die derzeit noch keine Erfahrungen mit dem Auslandsgeschäft gemacht haben, in Zukunft aktiv darum kümmern und weitere 9,6 Prozent spielen zumindest mit dem Gedanken, ihre Produkte oder Werk- und Dienstleistungen demnächst zu exportieren.

„Damit der Einstieg in das Auslandsgeschäft gelingt, berät und begleitet die Handwerkskammer Aachen ihre Mitgliedsbetriebe individuell“, macht Diplom Kaufmann Peter Havers, Außenwirtschaftsberater

der Kammer, deutlich. Seine wichtigsten Tipps neben der Inanspruchnahme der Beratung: Am Anfang sollte eine gute Marktanalyse stehen. Im Anschluss sollte geprüft werden, wie das zum Teil personaltechnisch aufwändigere Auslandsgeschäft innerbetrieblich gut organisiert werden kann. Erst danach sollte man mit ersten kleinen Auslandsaufträgen beginnen, um Erfahrungen zu sammeln.



### Impressum

Herausgeber: Handwerkskammer Aachen  
Verantwortlich für den Inhalt: Nicole Tomys M.A.  
stellv. Hauptgeschäftsführerin  
Sandkaulbach 21 | 52062 Aachen  
Telefon: 0241 471-125 | Fax: 0241 471-101  
E-Mail: nicole.tomys@hwk-aachen.de  
**Download: [www.hwk-aachen.de/umfragen](http://www.hwk-aachen.de/umfragen)**  
Erscheinungsdatum: März 2016

Ergänzungsfragen zur Konjunkturumfrage Herbst 2015  
 „Überregionaler Absatz des Handwerks“

Bitte füllen Sie den Fragebogen online aus unter: [zdh.uniplus.de](http://zdh.uniplus.de)  
 Gerne können Sie den ausgefüllten Fragebogen auch an Ihre Handwerkskammer zurücksenden.

Handwerkskammer Aachen  
 Sandkaulbach 17.21  
 52062 Aachen  
 0241 471 101

Handwerkskammer: Aachen Gewerk: \_\_\_\_\_  
 Mitarbeiterzahl (einschließlich Betriebsinhaber/-In): \_\_\_\_\_ Betriebsnummer (wenn bekannt): \_\_\_\_\_

**1) Wie teilte sich im Jahr 2014 Ihr Umsatz nach Absatzregionen auf?**

Inland:  
 Innerhalb von 50 km: ca. \_\_\_\_\_ %  
 Innerhalb von 150 km: ca. \_\_\_\_\_ %  
 Bundesgebiet: ca. \_\_\_\_\_ %  
 Ausland: ca. \_\_\_\_\_ %  
 Gesamter Umsatz: 100 %

Falls Sie keine Auslandsgeschäfte tätigen: Bitte weiter mit Frage 8.

**2) Falls Sie Auslandsgeschäfte tätigen, wo liegen Ihre Zielmärkte? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Deutsche Nachbarstaaten
- Andere EU-Länder
- Übriges Europa ohne Russland
- Russland
- Asien
- Naher Osten
- Nord-Amerika
- Süd-/Mittel-Amerika
- Sonstige: \_\_\_\_\_

**3) Exportieren Sie überwiegend Güter oder führen Sie überwiegend Werk- oder Dienstleistungen (z. B. Bau/Ausbau, Einbau und Wartung von Anlagen) im Ausland durch und wer ist der Abnehmer? (Mehrfachnennungen möglich)**

Güter oder  Werk-, Dienstleistungen

Für:

- Deutsche Unternehmen im Ausland
- Deutsche Privatpersonen im Ausland
- Ausländische Unternehmen
- Ausländische Privatpersonen
- Ausländische Staaten

**4) Betreiben oder planen Sie eine Niederlassung im Ausland?**

- Auslandsniederlassung vorhanden
- Auslandsniederlassung geplant
- Nein

**5) Wie haben sich Ihre Auslandsgeschäfte seit dem Jahr 2010 entwickelt?**

- Gestiegen gegenüber 2010
- Weniger als 2010
- Unverändert gegenüber 2010
- Entfällt, da Betriebsgründung nach 2010
- Entfällt, da Auslandsgeschäfte erst nach 2010 begonnen

**6) Wollen Sie Ihr Auslandsgeschäft in Zukunft im gleichen Umfang fortführen?**

- Umfang des Auslandsgeschäfts soll steigen
- Umfang des Auslandsgeschäfts soll gleich bleiben
- Umfang des Auslandsgeschäfts soll sinken

**7) Was behindert Sie in Ihrem Auslandsgeschäft? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Finanzierung problematisch
- Sprachschwierigkeiten
- Bürokratie
- Handelshemmnisse
- Unzureichende Kapazitäten/Fachkräftemangel
- Unzureichende Marktkenntnisse
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

Bitte beantworten Sie die letzten beiden Fragen 8 + 9 nur, wenn Sie keine Auslandsgeschäfte tätigen.

**8) Warum ist Ihr Betrieb nicht im Ausland tätig? (Mehrfachnennungen möglich)**

- Betrieb zu klein
- Wirtschaftliches Risiko
- Finanzierung problematisch
- Sprachschwierigkeiten
- Unzureichende Kapazitäten
- Unzureichende Marktkenntnisse
- Sonstiges: \_\_\_\_\_

**9) Planen Sie, in Zukunft im Ausland aktiv zu werden?**

- Ja
- Nein
- Eventuell

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!