



Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt

Executive Summary der IHK-Studie, Juli 2016

Dienstleistungen: wachsende Bedeutung – neue Herausforderungen

Dienstleistungen gewinnen weltweit an wirtschaftlicher Bedeutung. Dies zeigt sich sowohl in der zunehmenden Wirtschaftskraft des Dienstleistungssektors, als auch in der wachsenden Zahl an Dienstleistungen, die vom produzierenden Gewerbe erbracht werden. Dabei werden Dienstleistungen nicht nur innerhalb der Landesgrenzen, sondern zunehmend auch grenzüberschreitend angeboten. Um Potentiale grenzüberschreitender Dienstleistungsaktivitäten zu erschließen, müssen Unternehmen einige Herausforderungen überwinden. Diese treten vor allem in den folgenden drei Handlungsfeldern auf: bei der Vorbereitung des Dienstleistungsexports, der Entsendung von Mitarbeitern und bei den durch Bürokratie verursachten Herausforderungen.

Handlungsfelder | Phasen des Dienstleistungsexports

1 | Vorbereitung des
Dienstleistungsexports

2 | Entsendung der
Mitarbeiter

3 | Bürokratische
Herausforderungen vor Ort

Bayerische Umfrage

Mit einer Sonderumfrage bei bayerischen Unternehmen des Dienstleistungsgewerbes und des produzierenden Gewerbes im Rahmen der IHK-Umfrage „Going International“ wurden Herausforderungen der oben genannten Handlungsfelder untersucht. An der Umfrage im Dezember 2015 beteiligten sich 449 Unternehmen, vorwiegend, kleine und mittlerer Unternehmen. Die Stichprobe setzt sich mit 77,8% aus Unternehmen des produzierenden Gewerbes zusammen, die zugleich Dienstleister sind.

Herausforderungen in jeder Phase

Die Ergebnisse machen deutlich, dass Unternehmen im reinen Dienstleistungsgewerbe und Unternehmen des produzierenden Gewerbes die Herausforderungen unterschiedlich wahrnehmen. Über die Gesamtstichprobe hinweg zeigt sich jedoch, dass in der Phase der Vorbereitung des Dienstleistungsexports das Fehlen von Vertriebsstrukturen und exportfähiger Dienstleistungen zentrale Herausforderungen darstellen. Vor allem aber die Entsendung der Mitarbeiter wird als zentrales Handlungsfeld wahrgenommen, wie die häufigen Nennungen der befragten Unternehmen zeigen. Hierbei stellen die Erfüllung rechtlicher und bürokratischer Auflagen sowie die Fremdsprachenkenntnisse der Mitarbeiter zwei zentrale Handlungsfelder dar. Als bürokratisch bedingte Herausforderungen im Zielland werden vornehmlich die Komplexität des Steuerrechts, zeitliche Verzögerungen durch bürokratische Auflagen und die Benachteiligung bei lokalen Ausschreibungen als Herausforderung genannt.

70 %

des deutschen Wirtschaftswachstums
werden von
Dienstleistungen getragen

85 %

der produzierenden Unternehmen
bieten auch
Dienstleistungen an



Industrie- und Handelskammern
in Bayern



Empfehlungen für Unternehmen – Handlungsfelder für die Außenwirtschaftsförderung

Ergebnisse in Kürze

Hürde Nr. 1:
Dienstleistungen
exportfähig machen

Hindernis Nr. 1:
bürokratische Auflagen
bei der Entsendung von
Mitarbeiter erfüllen

Herausforderung Nr. 1:
komplexes Steuerrecht im
Zielland beachten

Ausgehend von diesen Herausforderungen für die Unternehmen können Implikationen für die unternehmerische Praxis und die Wirtschaftspolitik formuliert werden. Für Dienstleister ist die strukturierte Vorbereitung und Vorgehensweise im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr und eine entsprechende Strategieentwicklung zu empfehlen. Darüber hinaus gilt es die Mitarbeiter adäquat vorzubereiten und Prozesse zu entwickeln, um grenzüberschreitend Dienstleistungen erfolgreich zu erbringen. Schließlich sollten branchenübergreifend Synergieeffekte genutzt werden. An die Adresse der Außenwirtschaftsförderung gerichtet, wird vor allem der Ausbau der dienstleistungsspezifischen Weiterbildungs- und Beratungsangebote empfohlen, um Unternehmen und Mitarbeiter fit für das Auslandsgeschäft zu machen. Zudem sollten Fördermaßnahmen den spezifischen Anforderungen von Dienstleistungen angepasst werden. Darüber hinaus stellt der Ausbau eines adäquaten Unterstützungsangebots im Zielland eine wichtige Aufgabe dar.

Unsere Empfehlungen für Unternehmen

Strukturiert vorgehen und Strategie entwickeln

- Firmenspezifische Potentialanalysen
- Formulierung einer Exportstrategie als Bestandteil der Unternehmensstrategie
- Identifikation und Bereitstellung notwendiger Ressourcen und Kapazitäten
- Entwicklung und Monitoring von Dienstleistungsprozessen im Zielland

Mitarbeiter vorbereiten und administrative Prozesse neu ausrichten

- Vorbereitung und Motivation der Mitarbeiter auf den Auslandseinsatz
- Etablierung von Exchange-Programmen
- Inanspruchnahme von bestehenden Angeboten der Wirtschaftsförderung
- Entwicklung und Etablierung von Netzwerken

Branchenübergreifende Synergieeffekte nutzen

- Etablierung von Internationalisierungsnetzwerken im Heimatmarkt
- Gemeinschaftliche Angebote von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette

Handlungsfelder für die Außenwirtschaftsförderung

Dienstleistungsspezifische Weiterbildungs- und Beratungsangebote entwickeln

- Branchenübergreifende Beratung, Weiterbildung und Best Practices
- Fokus auf Probleme bei der Mitarbeiterentsendung und Vorbereitung des Dienstleistungsverkehrs (z. B. über ein Internetportal)
- Ausbau der Steuer- und Rechtsberatung
- Etablierung branchenübergreifender Plattformen und Lernnetzwerke zum Erfahrungsaustausch und Netzwerken (z. B. Delegationsreisen)

Bestehende Fördermaßnahmen dienstleistungsspezifisch gestalten

- Umfragen zu dienstleistungsspezifischen Herausforderungen
- Optimierung rechtlicher Rahmenbedingungen
- Ausbau des Informationsangebotes
- Ausbau der Digitalisierung
- Abbau von Sprachbarrieren

Unterstützung vor Ort ausbauen

- Unterstützung bei Etablierung von Netzwerken und Geschäftskontakten durch Veranstaltungen
- Länderspezifische Beratung vor Ort
- Weiterbildungen und Schulungen vor Ort
- Temporäre Bereitstellung einer technischen Infrastruktur vor Ort

Information

 [bihk.de](https://www.bihk.de)

Alexander Lau
IHK für München und Oberbayern
 089 5116-0
 ihkmail@muenchen.ihk.de