



Handelshindernisse und Informationsbedarf für Dienstleistungsexporteur in den Sektoren Vertriebs-, Bau-, IKT- und freiberufliche Dienstleistungen.

DEUTSCHLAND – Rainer Warth von warth-sapiensIO (<https://warth-sapiensio.com/>)

Fast alle Fragen kann man rasch mit ja/nein oder einer Zahl beantworten. Dauer: 5 min – 10 min

2. EINFÜHRUNG

8. Was ist Ihr Name?
9. Ihr Geschlecht? (Mann) (Frau)
10. Was ist Ihre Position im Unternehmen?
11. Hat ihr Unternehmen Service/Dienstleistungen in letzten 2 Jahren in nicht-EU Gebiet verkauft?
12. Welche Hauptdienstleistungen verkauft ihr Unternehmen in nicht-EU Gebiet --?
(Baudienstleistungen:), (Grosshandel:), (Einzelhandel:)
(IT Entwicklung:), (Wissenschaftliche:), (Freiberuflich:)

3. UNTERNEHMENSMERKMALE

13. Seit wie vielen Jahren besteht Ihr Unternehmen?
14. Ist Ihr Unternehmen ein Familienbetrieb?
15. Hat ein Partner von nicht-EU Gebieten Anteile an ihrem Unternehmen?
 16. Wenn ja, wieviel % Anteil?
17. Gibt es unter den Eigentümern eine oder mehrere Frauen?
18. Mitarbeiterzahl?
19. Prozentsatz an weiblichem Mitarbeiter?
20. Ist der CEO eine Frau?
21. Prozentsatz weiblicherer Führungskräfte?
22. Gibt es in Ihrem Unternehmen eine Richtlinie für Geschlechtergleichstellung?
23. In welcher Abteilung arbeiten die meisten Frauen -- ?

4. ERFAHRUNG IM HANDEL AUSSERHALB DER EU

24. Seit wann verkaufen Sie Ihre Dienstleistungen an Kunden außerhalb des EU-Gebiets?

25. Welche sind Ihre wichtigsten Exportzielmärkte außerhalb der EU, gemessen am Exportwert?

(USA:), (CHINA:), (Japan:), (Indien:),

(Brasilien), (Südafrika:), (Andere:)

26. Wie erbringen Sie Dienstleistung --?

(telefonisch:), (elektronisch:),

(Vor Ort:), (Tochterunternehmen:)

27. In welchen Ländern sind Ihre wichtigsten Tochterunternehmen --?

(USA:), (CHINA:), (Japan:), (Indien:),

(Brasilien:), (Südafrika:), (Andere:)

28. Wie hoch ist der Prozentsatz am Jahresumsatz von Dienstleistungen in nicht-EU Gebiete?

29. Wie vermarktet Ihr Unternehmen seine Dienstleistungen in nicht-EU Gebiete --?

(Online Werbung:), (Anzeigen:), (Kundenempfehlungen:),

(Eigene Webseite:), (Andere:)

30. Importieren Sie Dienstleistungen von nicht-EU Gebieten?

5. INFORMATIONSBEDARF

31. Welche Informationen brauchen Sie für den Export Ihrer Dienstleistungen in nicht-EU Gebiete --?

(zu Auslandsreisen:), (zu Investitionen:),

(zu EU Verträgen:), (zu öffent. Aufträge:)

32. Wo suchen Sie Information zum Export in nicht EU-Märkte --?

(nationale Institutionen:), (Websites:)

(Beratungsunternehmen:), (ausländische Institutionen:)

33. Wäre es für Ihr Unternehmen hilfreich, Zugriff auf eine Website der Europäischen Kommission mit Informationen über Vorschriften zum Export von Dienstleistungen zu haben --?

34. Kennen Sie die Market Access Datenbank der EU <https://madb.europa.eu/madb/> ?

35. Hatten Sie in den letzten 2 Jahren Schwierigkeiten beim Export Ihrer Dienstleistungen aufgrund von Vorschriften und Verfahren in nicht-EU Märkte?

6. HANDELSHINDERNISSE DURCH VORSCHRIFTEN UND VERFAHREN

36. War Ihr Unternehmen in den letzten 2 Jahren mit Hindernissen durch Vorschriften konfrontiert?

37. Gibt es Nicht-EU-Länder, in die Sie zu exportieren versuchten, aber aufgrund komplexer Vorschriften und damit verbundener Behördenverfahren erfolglos blieben?

38. a). Welche EU-Vorschrift hindert ihren Export von Serviceleistungen?

(Zulassungen:), (Techn. Standards:), (Steuern, Gebühren:),

(Rechtsform des Unternehmens:), (Andere:),

38. b). Welche nicht-EU Vorschrift hindert den Export von Serviceleistungen?

(Zulassungen:), (Techn. Standards:), (Steuern, Gebühren:),

(Mengen Importeinschränkungen:)

(Rechtsform des Unternehmens:), (Andere:),

39. Sind kleinere Serviceleistungen ihrer Firma von den gleichen Hindernissen betroffen?

40. Wo berichten Sie über Handelshindernisse --?

(Webseite:), (Direkt Nationale Institutionen:), (Direkt ausl. Institutionen:),

(EU Kommission:), (Intern. Organisationen:) (ich berichte nicht:)

41. Hätten Sie Interesse an der Möglichkeit, online über die Hindernisse gegen den Zugang zu Märkten außerhalb der EU berichten zu können?

7. HANDLESABKOMMEN UND TEILNAHME AN KONSULTATIONEN

42. Nutzen Sie Handelspräferenzen aus irgendeinem EU-Handelsabkommen --?

43. Wenn nein in 42., Wieso nicht?

(Handelspräferenzen sind nicht attraktive:), (Zu schwierig, da ich sie nicht kenne:)

(Ich wusste nicht das Handelsabkommen Serviceexporte erleichtern:)

44. Nimmt Ihr Unternehmen Konsultationen vor Abschluss von EU-Handelsabkommen teil?

45. Nimmt Ihr Unternehmen an derartigen Konsultationen über Unternehmensverbände teil?

8. SONSTIGE HINDERNISSE

8.1 ZUGANG ZU VEREINIGUNG UND UNTERNEHMENSNETZWERKEN

46. Ist Ihr Unternehmen Mitglied einer Handelskammer oder Verband --?

47. Welche Vorteilen haben Sie durch die Mitgliedschaft für den Export in nicht EU-Gebiete?

(Schulung:), (Marktzugangsinformationen:), (Neue Geschäftschancen:)

(Übersetzungsdienste:), (Juristischer Beistand:)

48. Sind informeller Netzwerke (Mundpropaganda, etc.) sehr wichtig im Vergleich mit formellen Unternehmensnetzwerken bei der Suche nach neuen Geschäftschancen außerhalb der EU?

8.2 VERFÜGBARKEIT VON KENNTNISSEN

49a. Haben Sie in den letzten Jahren bei einer der folgenden Institutionen um externe Finanzierung ersucht, um Ihre Exporttätigkeit zu beginnen bzw. auszudehnen?

(Geschäftsbank:), (Staatl. Bank:), (EU Finanzhilfe:)

(Investoren:), (Familie:), (Nicht anwendbar:)

49. Haben Sie in den letzten zwei Jahren Schwierigkeiten gehabt, Finanzierungsquellen für Ihre Handelsaktivitäten außerhalb der EU zu beantragen?

8.3 VERFÜGBARKEIT VON KENNTNISSEN

50. Hat Ihr Unternehmen Schwierigkeiten bei der Anwerbung von Mitarbeitern mit den erforderlichen Kenntnissen die Geschäftstätigkeit ihres Unternehmens ausserhalb der EU --?

8.4 PRODUKTINNOVATION UND EIGENTUM

51. Haben Sie während der letzten 2 Jahre um ein Patent, ein Copyright oder einen Markenschutz für den Beginn/die Ausweitung Ihrer Exporttätigkeit außerhalb der EU angesucht?

52. Hatten Sie in den letzten 2 Jahre Probleme bei der Anmeldung bzw. Aufrechterhaltung von Patenten, Copyrights oder Marken für Ihre Tätigkeit außerhalb der EU?

8.5 ÖFFENLICHE AUFTRÄGE

53. Haben sie in den letzten 2 Jahren versucht, an einem Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge in einem nicht-EU Land teilzunehmen --?

54. Hatten Sie in den letzten 2 Jahren irgendwelche Probleme in Bezug auf die Teilnahme an ausländischen öffentlichen Auftragsverfahren --?

8.6 PRIVATE STANDARDS UND ZERTIFIZIERUNG

55. Haben Ihre Kunden gefordert, dass Sie für den Beginn Ihrer Exporttätigkeit außerhalb der EU zusätzliche private Standards, also nicht gesetzliche Standards, einhalten --?

56. Waren Sie in den letzten 2 Jahren bei der Zertifizierung Ihrer exportierten Dienstleistungen mit Problemen konfrontiert?

57. Ist die Leitung eines Exportunternehmens für eine Frau schwieriger als für ein Mann?

9.ABSCHLIESENDE FRAGEN

58. Wie hoch ist der ungefähre (wertmäßige) Jahresumsatz Ihres Unternehmens?

(weniger wie 2 Mio. E€:), (2-10 Mio. EUR:), (10-50 Mio. EUR:)

(über 50 Mio. EUR:), (vertrauliche Information:)

59. Würden Sie die Möglichkeit in Betracht ziehen, Ihre Unternehmensdaten in ein EU-Verzeichnis von Dienstleistungsexporteurern aufzunehmen, um die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens bei ausländischen Kunden zu erhöhen?

A60. Sollen wir Ihnen den Abschlussbericht per E-Mail zusenden ?

(Wir gewährleisten, dass Ihre E-Mail-Adresse keinen Dritten mitgeteilt wird. Sie wird streng vertraulich behandelt und nicht mit Ihren Umfrageantworten verknüpft.)