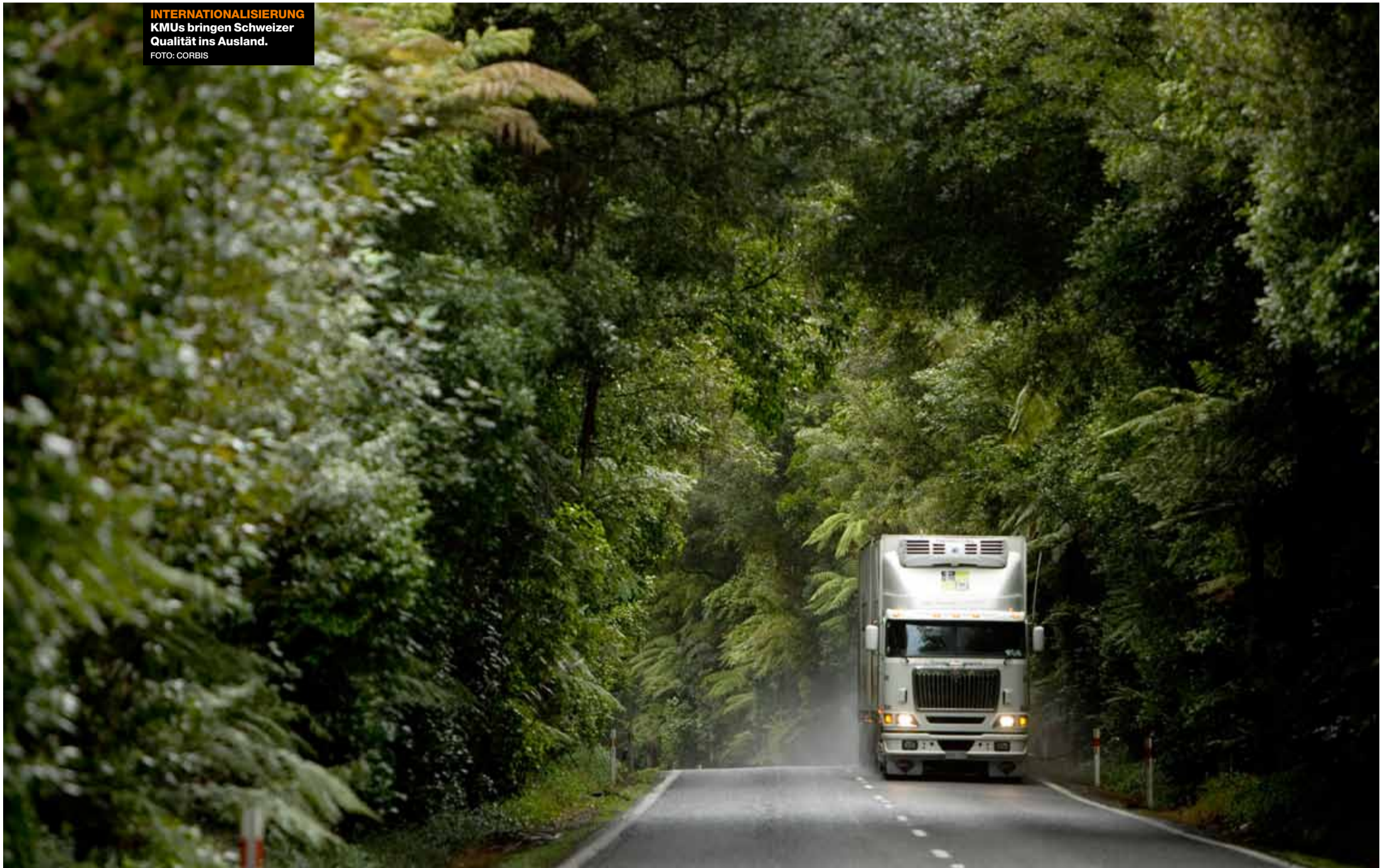


## ERFAHRUNGSBERICHT/EXPERTENMEINUNG

**INTERNATIONALISIERUNG**  
KMUs bringen Schweizer  
Qualität ins Ausland.  
FOTO: CORBIS



Das 1994 gegründete Technologieunternehmen JNJ Automation SA mit Sitz in Freiburg CH entwickelt und vertreibt Industriemaschinen und -automaten. 2008 wurde die Firma von drei Teilhabern übernommen und hat sich in Europa bereits einen Namen gemacht. Kürzlich hat sie den Schritt gewagt und ist auf dem kanadischen Markt eingestiegen.

# Erfolgreich ins Ausland

## ■ Braucht der Schritt ins Ausland etwas Mut oder ist er reines Kalkül?

Es braucht nicht unbedingt Mut dazu, doch ein Unternehmen sollte zuvor in unmittelbaren Nachbarländern Fuss fassen. Mit den gemachten Erfahrungen und Erkenntnissen wird der Schritt ins weiter entfernte Ausland selbstverständlich. Zudem ist es für einen Firmenchef logisch, das Vorhandensein weiterer Märkte zu erkunden.

## ■ Wie lässt sich der Schritt ins Ausland und das damit verbundene Risiko ermitteln? Worin bestand das Risiko für Sie?

Da wir bereits Maschinen im Ausland installiert hatten, verfügten wir über einen guten Einblick in die entsprechenden Kundendienstleistungen und den Kontakt mit europäischen Kunden. Zu den Zielsetzungen eines Unternehmens gehören dessen Fortbestand und Weiterentwicklung. Der Schritt ins Ausland birgt tatsächlich gewisse Risiken, wenn es bei der Zuverlässigkeit hapert. Doch unsere Maschinen sind sehr leistungsfähig und hochentwickelt, was die Risiken für uns erheblich reduziert. Wenn wir mit einem Servicepartner vor Ort zusammenarbeiten, muss dieser ein geeignetes, umfassendes Training durchlaufen, um die Erwartungen unserer ausländischen Kunden zu erfüllen und den Unterhalt unserer Maschinen sicherstellen zu können. Andere Länder wollen nicht von kostspieligen Serviceeinsätzen aus der Schweiz abhängig sein - deshalb braucht es einen gut geschulten Partner.

## ■ Gibt es ein allgemeingültiges Erfolgsrezept?

Nein, das gibt es nicht. Wenn man sich seines Produkts sicher ist und keine Zweifel an seiner Qualität hegt, bleibt der Erfolg mit Sicherheit nicht aus. Unser Unternehmen bewegt sich in einem Nischenmarkt und kann sich stets auf Kundenbedürfnisse einstellen. Diese Faktoren machen unsere Stärke aus.

## ■ Wie erreichen Sie eine gesunde Balance zwischen rein lokalen Anforderungen und dem richtigen Mass an Swissness?

Die Milchverarbeitungsindustrie in der Schweiz hat einiges mit derjenigen in Frankreich oder eben in Kanada gemeinsam. Diese Ähnlichkeiten haben uns auch dazu bewegt, in die entsprechenden Märkte vorzudringen. Da die Gewohnheiten unserer europäischen und kanadischen Nachbarn den unseren sehr ähnlich sind, können wir die natürliche Balance zwischen lokalen Anforderungen und dem richtigen Mass an Swissness herstellen.

## ■ Worin bestehen die Vor- und Nachteile eines Hauptsitzes im Exportland Schweiz?

Ein Vorteil ist die relativ zentrale Lage der Schweiz innerhalb von Europa. Die Distanzen zu vielen europäischen Orten sind kurz, sodass wir zunächst die Absatzmärkte rundherum abdecken können. Zudem befinden sich die Häfen für internationale Lieferungen ziemlich in der Nähe (Frankreich).

## EXPORT

«Ein Vorteil ist die relativ zentrale Lage der Schweiz innerhalb von Europa.»



Sébastien Jaquier  
Directeur administratif JNJ

Zu den Nachteilen zählt der starke Franken, doch unser Unternehmen bewegt sich wie gesagt in einem Nischenmarkt. So punkten wir mit den technischen Eigenschaften unserer Produkte statt mit dem Wechselkurs, der für unsere ausländischen Kunden etwas ungünstiger ausfällt.

## ■ Warum nach Kanada? Sind noch weitere Länder geplant und wie wählen Sie geeignete Märkte aus?

Kanada ist ein bevölkerungsreiches Land und wir haben festgestellt, dass die Ernährungsgewohnheiten der Einwohner vor allem in Quebec den unseren sehr ähnlich sind - insbesondere, was den Konsum von Käse und allgemein von Milcherzeugnissen betrifft. Zudem hatte Switzerland Global Enterprise den an Export interessierten Unternehmen speziell Kanada näher vorgestellt, sodass wir unsere Analysen darauf aufbauen konnten.

Zusätzlich schauen wir uns die USA genauer an und sind in Kontakt mit einem möglichen Partner. Durch Gespräche im Vorfeld wollen wir ausloten, ob ein Bedarf für unsere Maschinen besteht und welche Verkaufsaussichten wir auf diesem Markt haben.

Der für uns geeignete Markt ist unser eigener, also der Lebensmittel-Verpackungssektor. Wenn wir uns einen neuen Markt erschliessen, gehen wir deshalb in diese Richtung. Auch können allfällige Partner vor Ort zusätzliches Absatzpotenzial für unsere Maschinen ermitteln.

## FACTS

### Exportgeschäfte versichern?

Wer als KMU im Ausland expandieren will, muss über genügend Liquidität und Sicherheiten für unvorhergesehene Schadenfälle verfügen. Folgende Fragen helfen, eine geeignete Wahl über die Finanzierung und Absicherung Ihrer Exportgeschäfte zu treffen:

- Welche Konsequenzen hätte ein Zahlungsausfall oder Zahlungsverzug für Ihr Unternehmen?
- Hat ihr Unternehmen die Liquidität, um diesen finanziell zu überbrücken?
- Verfügt Ihre Firma über finanzielle und personelle Ressourcen oder internes Know-how, um im Ausland ihre Forderungen einzutreiben?
- Mit welchen Kosten wäre die Abtretung einer Forderung verbunden (Banken, Inkassounternehmen)?
- Haben Sie die Möglichkeit, eine Bankgarantie zu erhalten, unter welchen Bedingungen?
- Ist Ihre Bank bereit, die Kreditlinie für Ihre Firma zu erhöhen?
- Lässt sich Ihr Exportgeschäft auf dem privaten Versicherungsmarkt absichern?
- Kann Ihr Geschäft durch die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV gedeckt werden?