

## Laura Grazioli

**Titel/Funktion:** Consultant Austria, Germany, United Kingdom (UK) & Food  
**Unternehmen:** Switzerland Global Enterprise, Zürich  
**Betreute Länder:** Österreich, Deutschland, UK  
**E-Mail-Adresse:** lgrazioli@s-ge.com

Warum sind trotz Frankenstärke und angespannten Beziehungen zu Europa die Chancen für Schweizer Exporteure in Ihrem Markt/in Ihren Märkten intakt?

«Haupthandelspartner Deutschland besticht durch Privatkonsum sowie Investitionen in Infrastruktur, Digitalisierung und Produktionsoptimierung. Österreich als Tor zum Osten bleibt Testmarkt mit guten Geschäftspartnerschaften. Und währungstechnisch attraktiv ist UK als anhaltender Leitmarkt insbesondere in Hightech-Bereichen wie Wearables oder Internet of Things, kurz IoT.»



## Suhail el Obeid

**Titel/Funktion:** Senior Consultant Africa, Middle East, Iran & Turkey  
**Unternehmen:** Switzerland Global Enterprise, Zürich  
**Betreute Länder:** Türkei (in Europa)  
**E-Mail-Adresse:** selobeid@s-ge.com

Warum sind trotz Frankenstärke und angespannten Beziehungen zu Europa die Chancen für Schweizer Exporteure in Ihrem Markt/in Ihren Märkten intakt?

«Die Türkei ist ein naher Markt mit einer stark wachsenden Mittelschicht, was zu steigenden Privatausgaben, aber auch hohen Infrastrukturinvestitionen führt. Die Wirtschaft wächst seit Jahren stark, letztes Jahr um rund 3 Prozent. Die Türkei, obwohl sie zu Europa zählt, gehört nicht zur Euro-Zone und bildet gleichzeitig das Tor zum Nahen Osten.»

# Zwei Welten innovativ kombinieren

**Exportfinanzierung** Wie KMU mit Kunden umgehen können, die nicht für Waren, sondern für Verfügbarkeit bezahlen wollen.

RAPHAEL STEINER

**H**ightech-Anlagen, Druckmaschinen oder Rollmaterial exportieren und vielleicht noch dazugehörige Serviceleistungen anbieten – das ist ein erfolgreiches Geschäftsmodell für viele Schweizer KMU. Was aber, wenn die Kunden plötzlich Bedürfnisse haben, die weit über die Kernkompetenz eines Produktionsbetriebes hinausgehen und diesem ganz neue Risiken bescheren? Das Rezept heisst: Diese Herausforderung aktiv annehmen und sie mit innovativen Ansätzen und kompetenten Partnern in einen Wettbewerbsvorteil umwandeln.

Stellen wir uns ein KMU mit hohem Exportanteil vor. Seit Jahren beliefert der Familienbetrieb erfolgreich Kunden in Europa mit hochwertigen technischen Anlagen. Die Besitzer haben regelmässig in innovative Lösungen investiert, weshalb das Unternehmen seine starke Marktposition trotz schwierigem Umfeld halten konnte. Die wachsende Konkurrenz (namentlich aus Asien) bietet jedoch immer

öfter interessante Alternativen zu den eigenen Produkten an. Wettbewerb und Preisdruck verschärfen sich zunehmend.

Und da sind immer öfter diese ungewöhnlichen Anfragen von bestehenden und potenziellen Kunden. Sie interessieren sich nicht mehr nur für die Lieferung einer einwandfreien Anlage. Sie haben neue und viel weiter reichende Bedürfnisse. Unser KMU soll die Anlagen beim Kunden vor Ort betreiben und unterhalten und sie nach Jahren zu einem Restwert sogar wieder zurücknehmen. Oder der Kunde will die Anlage unseres KMU überhaupt nicht mehr kaufen. Er will sie nur noch mieten oder gar lediglich das Produkt erwerben, das sie herstellt. Und zusätzlich soll unser KMU für all das auch noch ein Finanzierungsmodell für seinen Kunden bereitstellen.

## Andere Kompetenzen, neue Risiken

Der reine Liefervertrag steht also nicht mehr im Zentrum der Nachfrage. Exporteure im Maschinen- und Anlagenbau müssen vielmehr Verfügbarkeiten und eine kostengünstige, risikogerechte, fristen- und währungskongruente Auftragsfinanzierung sicherstellen. Sie müssen sich neu mit aufgeschobenen, teils leistungsabhängigen Zahlungszielen, Leasing, Contracting oder Betreibermodellen beschäftigen. Wollen sie ihre Kunden nicht verlieren, müssen sie ihre Wertschöpfungskette

und ihre Kompetenzen erweitern und (wohl kalkuliert) neue Risiken eingehen.

Die Schweizer Exportwirtschaft muss diese Herausforderung nicht scheuen. Im Gegenteil: Es eröffnen sich für sie neue Geschäftsfelder, in denen sie dank traditionellen Stärken ihrer Industrien entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen kann. Die technische Qualität der Produkte, gepaart mit neuen Ansätzen bei Finanzierungsaufgaben, ist der Schlüssel zum Erfolg. Das fehlende Know-how dazu holen sich Maschinen- und Anlagebauer bei innovativen Akteuren im Finanz-

bereich, die mit ihnen die projektspezifischen detaillierten Finanzierungsmodalitäten aushandeln. Dadurch werden Stärken aus Industrie und Finanzwelt – zwei traditionell erfolgreichen Schweizer Branchen – innovativ verbunden.

Mit dem Finden kompetenter Partner aus der Finanzbranche ist es aber nicht getan. Management und Verwaltungsrat unseres KMU müssen die eigenen Kompetenzen ergänzen, um mit kontrolliertem Risiko in die neuen Geschäftsfelder vorzustossen. Sie müssen ihr Geschäftsmodell überdenken und erweitern, die

Risikofähigkeit ihres Unternehmens prüfen und ihre Risikobereitschaft formulieren. Natürlich können externe Berater hier Wissenslücken schliessen. Erfolgreich wird diese Neuorientierung aber nur sein, wenn sie von allen internen Kräften im Unternehmen vorangetrieben wird.

## Frankenstärke konstruktiv trotzen

Die schon erwähnten ungewöhnlichen Anfragen sollten Schweizer Exporteure also selbstbewusst entgegennehmen und ihren vorhandenen Innovationsgeist nutzen – nicht nur in Sachen Technik, sondern zusammen mit erfahrenen Partnern auch im kommerziell-organisatorischen Bereich. Damit erschliessen sie sich das Potenzial, ihren Kunden neue und ganzheitliche Produkte und Lösungen anbieten zu können, von denen die ausländische Konkurrenz noch weit entfernt ist.

Wer seine Stärken als Maschinen- und Anlagenbauer innovativ mit attraktiven Finanzierungsleistungen verknüpft, trotz der aktuellen Frankenstärke in konstruktiver Weise. An die Stelle von Kostensenkungen, Personalabbau oder Abwanderung ins Ausland treten Rezepte, die Wachstum und Wettbewerbsvorteile versprechen – für das einzelne Unternehmen und für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Raphael Steiner, Partner, AIL Structured Finance, Zürich.

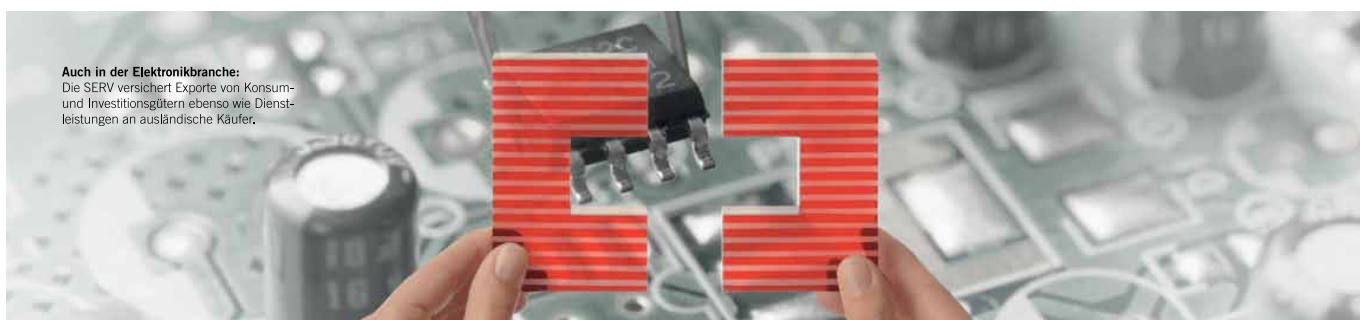
## AIL STRUCTURED FINANCE

### Weltweit massgeschneiderte Lösungen

**Spezialist** 2003 als unabhängiges Beratungsunternehmen gegründet, bietet die AIL Structured Finance in Zürich spezialisierte Finanzierungsberatung im Bereich Export- und Projektfinanzierung. In Zusammenarbeit mit der Verkaufs- und Finanzabteilung ihrer Kunden strukturieren und arrangieren die Experten von AIL weltweit massgeschneiderte Lösungen. Ihr Ziel sind dabei kundengerechte Finanzkonstruktionen mit optimaler Risikoabsicherung. Derartige Modelle eignen sich als

Argument in Verhandlungen mit potenziellen Kunden. Vielfach werden sie bei Ausschreibungen oder Kundenanfragen aber heute auch standardmässig verlangt. AIL begleitet Exporteure bei dieser Aufgabe – von klassischen Ausführungsfinanzierungen bis hin zu komplexeren Konstruktionen wie Leasing, Betreibermodellen, Contracting oder Public-Private-Partnerships. Zusätzlich berät AIL bei Fragen zur Zahlungssicherheit und Gestaltung der kommerziellen Liefervertragsbedingungen.

ANZEIGE



**Auch in der Elektronikbranche:** Die SERV versichert Exporte von Konsum- und Investitionsgütern ebenso wie Dienstleistungen an ausländische Käufer.

## Exportieren? Aber sicher!

Die SERV – für finanzielle Sicherheit bei Exportgeschäften und Hilfe bei Liquiditätsengpässen.

Besteht die Gefahr, dass Sie exportieren, aber Ihr Vertragspartner plötzlich nicht mehr zahlen kann oder will? Könnten Sie einen interessanten Auftrag an Land ziehen, aber es fehlt Ihnen die Liquidität für die Herstellung des Exportgutes? Die SERV versichert die politischen und wirtschaftlichen Risiken eines Exportgeschäftes, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Zudem hilft sie Schweizer Exporteuren und Dienstleistern bei Liquiditätsproblemen.

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung  
 +41 58 551 55 55  
 info@serv-ch.com

www.serv-ch.com

Schweizerische Exportrisikoversicherung  
 Assurance suisse contre les risques à l'exportation  
 Associazione svizzera contro i rischi delle esportazioni  
 Swiss Export Risk Insurance

