

ZWEITPRODUKTIONSSTANDORT IST KEIN LANDESVERRAT

Fritz Burkhalter



Unternehmen, die nach dem 15. Januar 2015, also nach Aufhebung des fixen Franken-Euro-Kurses von 1,20 durch die Schweizer Nationalbank, einen zweiten Produktionsstandort im Ausland ins

Auge fassten, um die Produktion auszubauen, wurden von den Medien quasi als «Landesverräter» dargestellt. Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland und der Abbau von heimischen Arbeitsplätzen waren die Schreckensbilder, mit denen die Unternehmen an den Pranger gestellt wurden. Übrigens ist diese Reaktion erstaunlich, da doch das Gros der Maschinen-, Elektro- und Maschinenbauindustrie längst im Ausland mit Tochterfirmen investiert ist. Und diese Expansion führte zu starken hiesigen Unternehmen.

Nach nun über einem Jahr nach Aufhebung der Frankenbindung vertrete ich immer noch die gleiche Meinung. In der Schweiz produzierende und in die EU exportierende Unternehmen sind gut beraten, vor einem anstehenden Produktionsausbau alternative Standorte im EU-Raum zu prüfen und zu evaluieren. Denn gelingt es den Unternehmen nicht, kompetitiv zu produzieren, steht die Wirtschaftlichkeit und somit die Unternehmensexistenz auf dem Spiel. Dies zeigten die Beispiele der Betriebsschliessungen im letzten Jahr. Doch auch eine Expansion ins Ausland ist nicht ohne Risiko und will korrekt angegangen werden.

WER EINEN ZWEITPRODUKTIONSSTANDORT IN DER EU PRÜFT, HANDELT FÜR DAS UNTERNEHMEN ERFOLGS- UND ZUKUNFTS-SICHERND

Die Motivation der Expansion ins Ausland können wir aus Erfahrung plakativ auf zwei Treiber des Managements zurückführen: den Marktausbau und die Kostenminimierung, wobei Letztere meist von aussen bestimmt wird.

Mein strategischer Ansatz für Unternehmen, die wir nach Deutschland begleiten, ist grundsätzlich, eine mittelfristig wirtschaftlich eigenständige Betriebseinheit zu entwickeln. Und dies unter einer eigenständigen Rechtspersönlichkeit. Denn das lässt dem expandierenden Unternehmen in der Zukunft am meisten strategische Optionen offen. Somit sage ich auch, dass ich eine reine

Der Schweizer Park in der Lausitz

Das begleitete Angebot für Schweizer Unternehmen aus einer Hand umfasst:

- erschlossene Grundstücke unter EUR 10.-/m², bereit zur Überbauung
- erstellte Hallen zum Kauf oder zur Miete mit unmittelbarer Nutzung
- Förderung bis 40 Prozent der förderfähigen Kosten à fonds perdu
- Bürgschaften für Kredite zur Minimierung des Eigenkapitalbedarfs
- Personalausbildungsbeträge
- Marktentwicklung und Vertriebsaufbau
- Firmengründung
- Betriebserfolgs-, Investitions-, Finanzierungs- und Steuermodell
- Businessplan

Die Erstbesprechung erfolgt bequem in der Schweiz.

Die Besichtigung und die ersten Sondierungsgespräche in der Lausitz erfolgen begleitet.

Produktionsverlagerung a priori als kritisch erachte, dass sie bei Kostendruck aber durchaus eine Option zur Betriebsschliessung darstellen kann.

Mit dem Swiss German Club und der Wirtschaftsregion Lausitz (zwischen Dresden und Berlin) habe ich 2013 den «Schweizer Park» entwickelt. Ziel dieses strategischen Angebotes war es, Schweizer Unternehmen eine Lösung aus einer Hand zu bieten, sollte der schon damals starke Franken weiter an Wert gewinnen. Was dann ja auch eintraf.

Wer einen Zweitproduktionsstandort in der EU prüft, handelt für das Unternehmen erfolgs- und zukunftsichernd. Für in der Schweiz produzierende und in die EU exportierende Unternehmen ist es eine strategische Pflicht, dieses Szenario zu entwickeln. Als Versicherung für den Fall, dass die Kosten zu reduzieren sind – und um die Produktionsbedingungen der Konkurrenz zu verstehen. Der Marktausbau mit einem Vertrieb kann ja unabhängig realisiert werden. ◀

Fritz Burkhalter ist Gründer und Präsident des Swiss German Club, des Kompetenzzentrums Schweiz-Deutschland mit dem dazugehörigen Netzwerk.