



SwissCzech Agency – nicht alleine im Ausland

Die Schweiz ist ein kleines Binnenland mit wenig eigenen Rohstoffen, aber vielen innovativen KMU, die allerdings zunehmend unter Konkurrenzdruck aus dem Ausland stehen. Ein junges Unternehmen namens SwissCzech Agency unterstützt KMU, die hauptsächlich in Osteuropa, insbesondere in der Tschechischen Republik, tätig sein wollen.



VON MARTINA JAKL*

Die Tschechische Republik ist ebenso wie die Schweiz ein kleines Binnenland mit rund zehn Millionen Einwohnern, die eigenen Rohstoffe sind beschränkt, die Arbeitskräfte aber sowohl hoch motiviert als auch sehr gut ausgebildet und zudem noch vergleichsweise bezahlbar. Vor dem zweiten Weltkrieg war die damalige Tschechoslowakei unter den zehn besten Industrienationen weltweit und dorthin will man nach dem Fall der Mauer 1989 auch wieder gelangen. Daher ist die Tschechische Republik einer der Musterschüler, was ausländische Direktinvestitionen in den letzten fünfzehn Jahren betrifft, um so den Aufbau des Landes anzukurbeln und die Lohnkostenvorteile auszunutzen. Zahlreiche

Grossprojekte vor allem im Bereich Automotive sprechen dafür eine eindeutige Sprache. Die Lohnvorteile bei nicht wertschöpfungsintensiven Tätigkeiten bauen sich aber zusehends ab, hingegen nehmen die Vorteile der Tschechischen Republik bei wertschöpfungsintensiven Tätigkeiten durch sehr gut ausgebildete Arbeitskräfte immer weiter zu.

Und genau hier bieten sich Chancen für KMU, die in wertschöpfungsintensiveren Bereichen agieren. Aber auch als Absatzmarkt ist Mittel-/Osteuropa und insbesondere Tschechien sehr interessant, da so ein Unternehmen einen ersten Schritt in Richtung mittlerer und ferner Osten, also ein «Going East» machen kann. Aber vielfach fehlt es KMU an Kompetenzen und Mut, diesen Schritt ohne entsprechendes Coaching zu machen. Dies war auch der Anstoss für das Geschäftsmodell von Roger J.M. Hutter, als er, ausgehend von eigenen Erfahrungen, anfangs, seine Geschäftsidee der persönlichen Begleitung von Auslandsprojekten schweizerischer KMU unter dem Namen SwissCzech Agency auszubauen. Aber die Erfolgsgeschichte beginnt eigentlich viel früher.

EINER DER ERSTEN SCHWEIZER INVESTOREN

Als Anfang der 90er Jahre der Schweizer Bundesrat einen Aufruf lancierte, dass sich Schweizer Unternehmer in Osteuropa engagieren sollen, fühlte sich auch der Vater von Roger J.M. Hutter, Bruno Hutter, angesprochen. In Südböhmen in der damaligen Tschechoslowakei gründete die Unternehmerfamilie aus dem Rheintal ein Unternehmen zur Metallbearbeitung und war damit einer der ersten Schweizer Investoren überhaupt. Dies waren auch die ersten Kontakte von Roger J.M. Hutter mit diesem Land, das ihn seither nicht mehr loslässt und wo er seinen Eltern im Unternehmen beratend zur Seite stand. Aber auch im eigenen beruflichen Leben von Herr Hutter entwickelte sich nach seiner Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer/-berater bei Ernst & Young einiges: Er übernahm Führungspositionen bei schweizerischen KMU im produzierenden Gewerbe und war Geschäftsführer eines in der Branche führenden Dienstleistungsunternehmens, die Anliegen von KMU kennt er damit aus eigener Erfahrung bestens. Doch dies reichte ihm nicht und er entschloss sich, an der Universität St. Gallen ein Nachdiplomstudium für Führungskräfte aus KMU, das sog. Intensivstudium KMU, zu absolvieren.

RIESIGE CHANCEN IN OSTEUROPA

Durch die während des Studiums erstellte Diplomarbeit bot sich Herrn Hutter die Möglichkeit, während sechs Monaten in Tschechien bei verschiedenen Regierungsorganisationen (unter anderem bei der nationalen Ansiedlungsagentur Czechinvest oder der tschechischen Wirtschaftskammer) tätig zu sein. Nach diesem Aufenthalt war für ihn klar, dass sich auf dem osteuropäischen Markt riesige Chancen bieten – der Entschluss, schweizerische KMU in der Internationalisierung nach Osteuropa direkt vor Ort zu

KMU ERFOLGS-SERIE
sélection



Roger J. M. Hutter, Gründer und Inhaber der SwissCzech Agency.



KMU ERFOLGS-SERIE

sélection



betreuen, stand fest und damit auch die eigene Selbständigkeit. Das nötige Rüstzeug für den Aufbau und erfolgreichen Ausbau seiner eigenen Beratungsgesellschaft holte sich Roger J.M. Hutter aus dem Besuch des Intensivstudiums KMU an der Universität St. Gallen – die beste Investition seit der Geburt seiner beiden Söhne, wie er lachend hinzufügt. Zwar war der Entscheid, als Schweizer nach Tschechien zu gehen, obwohl man die Sprache nicht hundertprozentig beherrscht und dort zumindest zu Beginn so gut wie niemanden kennt, nicht einfach und hat ihm einige schlaflose Nächte bereitet. Doch im Nachhinein bereut er seinen Entscheid, Vollzeit nach Tschechien zu gehen und Unternehmer zu werden, nicht. In kürzester Zeit hat er sich dank seinem Netzwerk beruflich sehr gut integriert. Was aber das allgemeine Kennenlernen Prags mit dem vielfältigen Kulturangebot betrifft, so kommt dies eher zu kurz, denn der Aufbau einer Firma erfordert Zeit, insbesondere wenn diese so gut anläuft, wie dies bei Herr Hutter der Fall ist.

HOHE WACHSTUMSRATEN

Wenn die Rede auf die heutige Lage in Tschechien kommt, gerät Roger J. M. Hutter ins Schwärmen: Ein Land, das seit Jahren Wachstumsraten zwischen fünf und sieben Prozent aufweist, (bei einer Inflation von unter zwei Prozent), seit 2005 eine positive Handelsbilanz und gesicherte Prognosen, da kann es sich doch nur um einen «Markt mit Riesenchancen» handeln. Grossunternehmen haben die Märkte in Osteuropa allgemein bereits seit längerem in Angriff genommen, aber für KMU ist dieser Schritt, obwohl geografisch nahe, doch sehr schwierig. Dies beginnt bereits bei der Planung und der Suche nach den richtigen Anlaufstellen. Nach den Erfahrungen von Roger J.M. Hutter liegt es daran, dass man als KMU-Unternehmer «oft nicht die notwendigen Manager-Ressourcen und keine Erfahrung mit der Internationalisierung» hat. Hier entstehen nach seiner Erfahrung oftmals schon bei der Planung einige Fehler und genau da müsste man doch etwas machen können, um stark belasteten Unternehmern helfen zu können. Mit der SwissCzech Agency möchte er daher als Business Development- und Dienstleistungsanbieter Schweizer Unternehmen, die entweder in Tschechien Zulieferer suchen oder selbst dorthin verlagern möchten, beratend zur Seite stehen. Diese Dienstleistungen können von der reinen Beratung hinsichtlich Beschaffung bis hin zur kompletten Übernahme der Standortplanung inkl. Auswahl und Beauftragung des Generalunternehmers und der langfristigen Projektbetreuung vor Ort gehen. Dies soll insbesondere den Bedürfnissen von KMU entgegen kommen, welche selber nicht über die entsprechenden Ressourcen im eigenen Unternehmen verfügen. In allen Fällen steht die SwissCzech Agency Schweizer Unternehmern direkt vor Ort als Vertrauensperson zur Verfügung, was erfahrungsgemäss ein wichtiger Erfolgsfaktor ist.

AUF DAS EIGENE NETZWERK ZURÜCKGREIFEN

Der erste Auftrag stammte erwartungsgemäss aus dem KMU-Bereich und zwar von einem renommierten Schweizer Automobilzulieferer. In diesem Offshoring-Projekt über mehrere Millionen Schweizer Franken arbeitete die SwissCzech Agency in der Standortabklärung mit, evaluierte die GU-Unternehmen und führte den Bausubmissionswettbewerb durch. Weitere Aufträge folgten, wie auch ein Outsourcing-Projekt für einen Schweizer Maschinenbauer, wo man entsprechend dem gemeinsamen Anforderungsprofil den geeignetsten Zulieferer fand. In beiden Fällen konnte die SwissCzech Agency auf das eigene Netzwerk zurückgreifen und so die geeignetsten Anbieter evaluieren. Zudem arbeitet das Unternehmen wie bei der Erarbeitung einer Exitstrategie für einen schweizerischen Privatinvestor mit bewährten Partnern wie Rechtsanwälten oder Steuerberatern zusammen.

BUSINESSPARK MIT TECHNOLOGIETRANSFER

Doch die SwissCzech Agency ist nur eines der Projekte Hutter's in der Tschechischen Republik. Um Schweizer Unternehmen den Einstieg nach Tschechien zu erleichtern und auch um die Kompetenzen beider Länder ideal vereinen zu können, ist zusammen mit einem Partner ein SwissCzech Technology Park geplant, der einen klassischen Businesspark mit dem Technologietransfer einer technischen Universität in Form eines Inkubators verbindet. Im klassischen Industrieareal können sich Schweizer KMU einmieten und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, währenddem eine ganze Reihe von Dienstleistungen im Haus erledigt würden. Zudem können sie Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen vor Ort nutzen und mit Start-ups im Inkubator zusammenarbeiten. Dies minimiert das Risiko der Unternehmen vor Ort und zudem können so die ausgezeichneten Kompetenzen im Forschungsbereich Tschechiens mitgenutzt werden. Der Standort ist bereits evaluiert und die Suche nach Investoren in vollem Gange. Der Park soll spätestens Mitte 2008 bezugsbereit sein; die ersten Interessenten aus dem KMU-Bereich sind bereits gefunden.

MARTINA JAKL

ist Assistentin für Betriebswirtschaftslehre am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen.