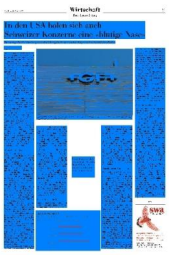
Datum: 09.05.2022

Neue Zürcher Zeitung

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://www.nzz.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 87'908
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 21
Fläche: 114'516 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272.002

Referenz: 84220978
Ausschnitt Seite: 1/4

In den USA holen sich auch Schweizer Konzerne eine «blutige Nase»

Der riesige Markt übt eine grosse Anziehungskraft aus, doch er birgt auch beträchtliche Risiken

Die Schaffhauser Industriegruppe Georg Fischer musste in den USA beim Aufbau eines Gemeinschaftsunternehmens im Automobilbereich teures Lehrgeld bezahlen.
GAËTAN BALLY / KEYSTONE

DOMINIK FELDGES

Die USA sind bei Schweizer Unternehmen populär. Nirgendwo sonst im Ausland beschäftigen hiesige Firmen mehr Leute. Im Jahr 2020 waren es laut der jüngsten Erhebung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) zu den ausländischen Direktinvestitionen beinahe 300 000 Mitarbeiter. Auf Deutschland entfielen rund 260 000 und auf das drittplatzierte China gut 250 000 Personen.

Als «besten Wirtschaftsfreund der Schweiz» bezeichnet Martin Naville, der Geschäftsführer der Swiss-American Chamber of Commerce, die Vereinigten Staaten. Nach seiner Einschätzung sucht die Dynamik, welche die USA bieten, weltweit ihresgleichen. Schweizer Unternehmen hätten in diesem Markt in den vergangenen 20 Jahren den Umsatz durchschnittlich um 8 Prozent pro Jahr gesteigert.

Wie eine Untersuchung der Unternehmensberatung Accenture im Auftrag der Handelskammer ergab, macht sich die Präsenz in Amerika zudem in Form einer höheren unternehmensweiten

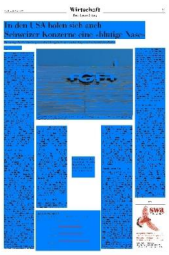
ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 09.05.2022

Neue Zürcher Zeitung

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://www.nzz.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 87'908
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 21
Fläche: 114'516 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272.002

Referenz: 84220978
Ausschnitt Seite: 2/4

Umsatzrendite auf Stufe Betriebs-Cashflow (Ebitda) bezahlt. Der Effekt stellte sich sowohl bei Firmen im KMU-Bereich als auch bei Konzernen ein.

Im vergangenen Jahr überrundete Amerika Deutschland als wichtigsten Exportmarkt der Schweiz. Zuvor hatte Deutschland diese Spitzenposition während 70 Jahren ununterbrochen gehalten. Die Ausfuhren in die USA erreichten 47 Milliarden Franken. Dies entspricht einer Verdreifachung im Vergleich mit dem Niveau vor zwanzig Jahren. Der Hauptfaktor war der boomende Handel mit Pharmaprodukten, doch auch Schweizer Maschinen, Präzisionsinstrumente sowie Nahrungs- und Genussmittel erfreuen sich in Amerika weiterhin grosser Beliebtheit.

Hoher Personalbedarf

Wer viel in ein grosses Land wie die USA exportieren will, muss vor Ort über ausreichend Ressourcen verfügen. Vor diesem Hintergrund erstaunt auch der hohe amerikanische Personalbestand von Schweizer Firmen nicht, denn es braucht Leute im Vertrieb, im Marketing, in der Logistik, im Kundendienst und nicht selten in der Montage. Das Vorhandensein einer Produktion ist vor allem, aber längst nicht nur bei Geschäften mit staatsnahen Sektoren wie der Transport- und der Rüstungsindustrie zentral, welche die Auftragsvergabe von einer gewissen lokalen Wertschöpfung abhängig machen.

Die Statistik der SNB verzeichnet rund 2400 Tochtergesellschaften von Schweizer Firmen in den USA. Doch bei aller Präsenz, die hiesige Unternehmen in Amerika markieren, gibt es nach wie auch solche, die zwar international aufgestellt, in der weltgrössten Volkswirtschaft aber untervertreten sind.

Zu ihnen zählte bis anhin der Parkettsteller Bauwerk. Das 1935 von Ernst Göhner gegründete Ostschweizer Unternehmen hat sich in seinem Geschäft laut eigenen Angaben in Europa zum zweitgrössten Anbieter emporgearbeitet. In Amerika hingegen war es bisher nur im Vertrieb von einzelnen Produkten tätig, die aus europäischen Werken eingeführt wurden.

Dank dem Erwerb des US-Konkurrenten Somerset Hardwood Flooring gelangt die Firma neu in den Besitz von zwei lokalen Produktionsstätten. Der gruppenweite Umsatz wird von 300 Millionen auf 400 Millionen Franken und die Belegschaft von 1600 auf rund 2000 Mitarbeiter steigen. «Wir sehen ein riesiges Potenzial in den USA», erklärt die Mediensprecherin von Bauwerk, Pia Kautz, erwartungsvoll.

Grosse Hoffnungen verknüpft auch das Basler Medizintechnikunternehmen Medartis mit seinem jüngsten Expansionsvorhaben in Amerika. Am vergangenen Dienstag konnte die Firma den Vollzug der Übernahme der US-Gesellschaft Nextremity Solutions verkünden. Nextremity entwickelte und produzierte bis anhin Schrauben und weitere Produkte für die Behandlung von Knochenbrüchen vorab im Auftrag des amerikanischen Branchenriesen Zimmer Biomet.

Eine neue Produktereihe, mit deren Markteinführung im kommenden Jahr gerechnet wird, soll nun von der Medartis-Vertriebsabteilung in den USA vermarktet werden. Medartis erhält dank den Erzeugnissen von Nextremity ein deutlich breiteres Angebot im Orthopädiegeschäft und verspricht sich davon einen verbesserten Zugang zu amerikanischen Spitälern.

Anbietern von Orthopädieprodukten winkten in den Vereinigten Staaten, heisst es aus Branchenkreisen, im Durchschnitt dreimal so hohe Preise wie in Europa. Von diesem Vorteil konnte Medartis bis anhin aber nur begrenzt profitieren. Die Firma besass schlicht nicht genügend Ressourcen, um amerikanische Chirurgen anzusprechen. 2021 beschränkte sich der Anteil des US-Geschäfts am gruppenweiten Umsatz von 160 Millionen Franken auf unter 20 Prozent.

Lieber klotzen statt kleckern

Bauwerk und Medartis haben sich nach langer und gründlicher Vorbereitung entschlossen, eine substan-

> Im vergangenen Jahr überrundete Amerika Deutschland als wichtigsten Exportmarkt der Schweiz.

zielle Übernahme in den USA zu wagen. Beide Firmen hätten sich auch mit einem kleineren Schnitt begnügen und beispielsweise, irgendwo auf der grünen Wiese, eine lokale Produktionsstätte aufbauen können.

Ein Investmentbanker, der in leitender Position für ein bekanntes amerikanisches Finanzinstitut in der Schweiz arbeitet, namentlich aber nicht genannt werden möchte, rät von kleinen Schritten in der Regel ausdrücklich ab. Einfach einmal versuchen, mit einer einzelnen Fabrik oder einem Vertriebsbüro Fuss zu fassen, sei schwierig im riesigen US-Markt. Besser erwerbe man eine etablierte Plattform, auf der man dann das Geschäft weiter aufbauen könne.

Amerikaner im Management

Der amerikanische Markt ist angesichts von über 330 Millionen Konsumenten indes nicht nur gross, sondern auch hart umkämpft. «Das liegt daran, dass Unternehmen aus aller Welt den Ehrgeiz haben, in den USA zu reüssieren», sagt Naville von der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer. Er empfiehlt, unbedingt darauf zu achten, dass das Management ausreichend mit lokalen Persönlichkeiten besetzt ist. Firmen aus der Schweiz meinten immer wieder, sie könnten einen ambitionierten jungen Schweizer als Chef in ihre US-Niederlassung entsenden. Das funktioniere nur in seltenen Fällen.

Selbst Grossunternehmen holen sich im Land der scheinbar unbegrenzten

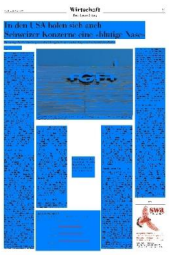
ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 09.05.2022

Neue Zürcher Zeitung

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://www.nzz.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 87'908
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 21
Fläche: 114'516 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272.002

Referenz: 84220978
Ausschnitt Seite: 3/4

Möglichkeiten mitunter eine – wie es Naville nennt – «blutige Nase». Mit gröberen Schwierigkeiten in den USA hatte in den vergangenen Jahren der Winterthurer Automobilzulieferer Autoneum zu kämpfen. Wegen gravierender Qualitätsprobleme in der lokalen Fertigung rutschte das Nordamerikageschäft Mitte 2018 in die Verlustzone. 2019 resultierte sogar firmenweit ein Verlust – von fast 80 Millionen Franken. Das Desaster führte dazu, dass der damalige Konzernchef Martin Hirzel, der das Unternehmen zuvor lange Zeit erfolgreich geführt hatte, im Oktober 2019 den Hut nehmen musste.

Anfang April 2022 sorgte nun der Schaffhauser Industriekonzern Georg Fischer (GF) und jüngst die Zürcher Dormakaba-Gruppe für negative Schlagzeilen. Die Führung von GF musste zähneknirschend eingestehen, dass es ihr trotz vierjähriger Aufbauarbeit und Gesamtinvestitionen von über 180 Millionen Franken nicht gelungen war, ein gemeinsam mit dem kanadischen Automobilzulieferer Linamar betriebenes neues Druckgusswerk in die Gewinnzone zu führen. Sie entschloss sich deswegen zum Verkauf ihres Anteils an Linamar.

Neu will GF, wie am vergangenen Donnerstag bekanntwurde, im Druckguss mit der mexikanischen Firma Bocar kooperieren, dieses Mal allerdings ohne Kapitalbeteiligung. Bocar verfügt bereits über lokale Produktionsstätten zur Versorgung des nordamerikanischen Automobilmarkts.

In einem ähnlichen Zeitrahmen scheiterte die Firma Dormakaba mit einem Projekt, das ihr zur Expansion in den USA verhelfen sollte. 2017 hatte der Spezialist für Zutrittssysteme den amerikanischen Türhersteller Mesker für gut 140 Millionen Franken erworben.

Zu wenig Arbeitskräfte

Das Management liess sich vom Kalkül leiten, dank Mesker US-Kunden gesamtheitliche Lösungen anbieten zu können, die ausser Schlössern auch Stahltüren umfassen. Doch bald zeigte sich, dass im Markt von Mesker andere – nachteiligere – Gesetzmässigkeiten herrschten als im angestammten Geschäft von Dormakaba. Zudem häuften sich Probleme im Management der neuen Tochterfirma, und Dormakaba bekam ähnlich wie GF die zunehmende Knappheit von Arbeitskräften zu spüren. Am vergangenen Montag teilte der Konzern mit, Mesker verlustbringend an einen US-Käufer abzustossen.

Der Nachfrageüberhang im Arbeitsmarkt und die damit verbundenen wachsenden Lohnforderungen dürften Unternehmen in Amerika noch eine Weile herausfordern. Dazu gesellen sich die Gefahr von Steuererhöhungen, die sich angesichts der rapid gestiegenen Staatsausgaben im Zuge der Bekämpfung der Corona-Krise wohl kaum vermeiden lassen, sowie wachsende Rezessionsrisiken.

Die enorm gestiegenen Energiekosten reissen ein Loch in die Portemonnaies der Konsumenten, die auf vielerlei Anschaffungen vorläufig verzichten könnten. Auf längere Sicht dürften die Vereinigten Staaten aber wenig von ihrer Anziehungskraft verlieren. Vor allem die grosse Flexibilität der US-Wirtschaft sowie ihre vielbewunderte Innovationskraft vorab im Technologiesektor versprechen auch den nächsten Aufschwung zu begünstigen. Branchenbeobachter wie der erwähnte Investmentbanker rechnen denn auch nicht mit rückläufigen Übernahmen von Schweizer Firmen in den USA – im Gegenteil.

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

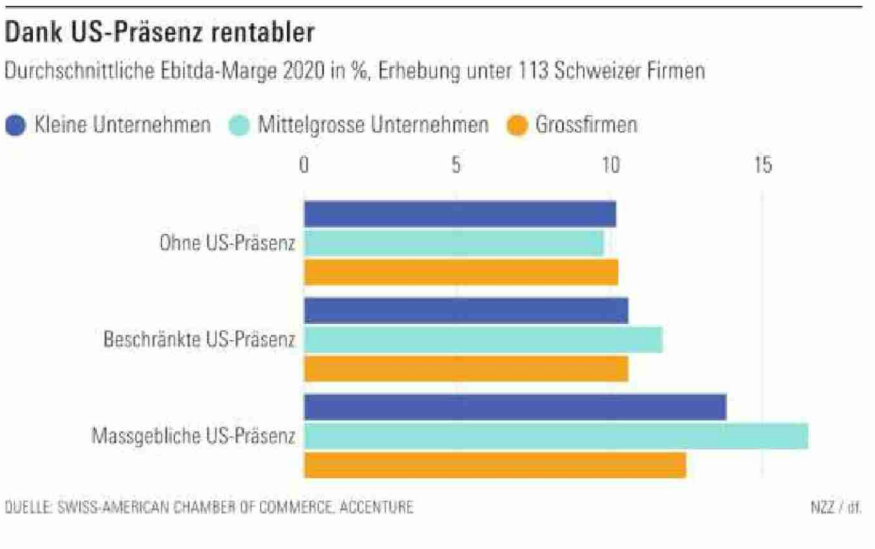
Datum: 09.05.2022

Neue Zürcher Zeitung

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://www.nzz.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 87'908
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 21
Fläche: 114'516 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272.002

Referenz: 84220978
Ausschnitt Seite: 4/4