enabling new business

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

Eine Schweizer Barriere für europäische Gross-Events

CASE STUDY WETTER GRUPPE

OFFICIAL PROGRAM

Switzerland. Trade & Investment Promotion.

Eine Schweizer Barriere für europäische Gross-Events

Datum: 03.03.2025

Sprache: Deutsch

Seitenanzahl: 9

Autor: Switzerland Global Enterprise

Sind Sie interessiert an weiteren Berichten für andere Sektoren und Länder? Weitere Berichte finden Sie hier: s-ge.com/publications

Verzichterklärung

Die Informationen in diesem Bericht wurden aus Quellen zusammengetragen und recherchiert, die für zuverlässig gehalten werden und sind in gutem Glauben verfasst. Switzerland Global Enterprise und seine Netzwerkpartner übernehmen keine Haftung für Daten, die möglicherweise nicht vollständig, richtig oder aktuell sind; auch nicht für Daten, die von Internetseiten/Quellen stammen, auf die Switzerland Global Enterprise oder seine Netzwerkpartner keinen Einfluss haben. Die Informationen in diesem Bericht haben keinen rechtlichen oder juristischen Charakter, sofern nicht ausdrücklich darauf hingewiesen wird.

VORWORT

Das Schweizer KMU «Wetter Gruppe» entwickelte ein Produkt mit grossem Potential für den internationalen Markt, stand jedoch am Anfang seiner Export-Aktivitäten. Switzerland Global Enterprise begleitet das KMU bei jedem Schritt auf dem Weg zur Internationalisierung.

EINLEITUNG

DIE WETTER GRUPPE IST EIN SCHWEIZER KMU MIT ÜBER 160 MITARBEITENDEN. MIT «FAIRGUARD» ENTWICKELTE DAS UNTERNEHMEN EIN PRODUKT, DAS AUF STEIGENDE SICHERHEITSANFORDERUNGEN BEI GROSSVERANSTALTUNGEN REAGIERT: EINE EINFACH ZU INSTALLIERENDE, MOBILE SICHERHEITSBARRIERE.

Die Herausforderung für «FairGuard»: Das Heimmarkt-Potential ist limitiert. Für den Schritt ins Ausland fehlten jedoch Erfahrung und Kontakte. Lediglich ein Vertriebspartner in Deutschland war bereits aktiv: Die Verträge waren zwar unterschrieben, jedoch wurde bisher noch kein «FairGuard» verkauft.

Gemeinsam mit Switzerland Global Enterprise analysierte die «Wetter Gruppe» die Zusammenarbeit in Deutschland, definierte Kriterien für neue Zielmärkte und entwickelte eine klare Internationalisierungsstrategie.
Durch praxisorientierte Workshops konnte ein Länder-Ranking erarbeitet und Learnings aus den bisherigen Erfahrungen genutzt werden.

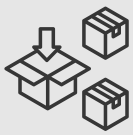
AUSGANGSLAGE

«Obwohl das Unternehmen bereits fast 80 Jahre alt ist, haben wir kaum Erfahrung mit dem Vertrieb im Ausland. Nun haben wir jedoch mit «FairGuard» ein Produkt entwickelt, das sich sehr gut für den internationalen Markt eignet. Auf der Suche nach Unterstützung haben wir mit Switzerland Global Enterprise Kontakt aufgenommen.»

Sandro Wetter, Leiter Produkte & Marketing, Wetter Gruppe

Profil: Wetter Gruppe	**Branche**	Stahl- und Hallenbau, Industrie- und Gewerbebau, Immobilien
	Grösse	160 Mitarbeitende
	Gründung	1946
	Struktur	Familienunternehmen (3. Generation)
	Produkt	«FairGuard»: mobile, einfach installierbare Sicherheitsbarriere für Grossveranstaltungen zum Schutz vor der Zufahrt von Fahrzeugen

Vor diesen Herausforderungen stand die Wetter Gruppe, als sie mit S-GE Kontakt aufnahm



Start ins Produktgeschäft

«FairGuard» ist das erste Produkt der «Wetter Gruppe». Bisher hat das Unternehmen auf Auftrag gearbeitet. Dies bedeutet, dass die «Wetter Gruppe» auch in puncto Vertrieb Neuland betritt.

Management eines bestehenden Vertriebspartners

Die «Wetter Gruppe» stand bereits in Kontakt mit einem Vertriebspartner in Deutschland. Das bestehende Set-up mit diesem Partner stellte sich als nicht ideal dar. Bisher bestand lediglich ein Vertrag, Produkt wurde noch keines vertrieben.

Fehlende Erfahrung in der Internationalisierung

Abgesehen von dem einen bestehenden Kontakt in Deutschland, war die «Wetter Gruppe» bis anhin ausschliesslich im Schweizer Markt tätig und hatte keine Export-Erfahrung.

Seitens S-GE wurden die Consultants Felicitas Gartmann und Daniel Bont mit dem Fall der «Wetter Gruppe» beauftragt. Aufgrund der Ausgangslage wurde klar, dass die initialen Massnahmen zweierlei Ziele verfolgen sollten: Einerseits die Umsetzung einer Marktevaluation für potentielle Export-Märkte, andererseits benötigte die «Wetter Gruppe» Unterstützung beim Management des bestehenden Vertriebspartners in Deutschland. Zusätzlich würden die Consultants wertvolles Wissen und Know-how vermitteln, damit die «Wetter Gruppe» nach Abschluss der Zusammenarbeit selbständig weiterarbeiten kann.

MASSNAHMEN

«Bei Export-Einsteigern beobachten wir häufig einen opportunistischen Ansatz: Eine Anfrage aus dem Ausland wird aufgegriffen und direkt verfolgt. Das ist legitim, aber oft auch ressourcenintensiv. Deshalb unterstützen wir Einsteiger dabei, eine solide Grundlage zu schaffen, etwa durch eine Marktevaluation. Diese strategische Herangehensweise ist entscheidend, um zukünftige Fokusmärkte zu identifizieren und die vorhandenen Ressourcen gezielt einzusetzen.»

Felicitas Gartmann, Consultant Internationalisation Starters, Switzerland Global Enterprise

«Gerade für Unternehmen, die noch nicht viel Erfahrung in internationalen Märkten haben oder ihre bisherige Strategie hinterfragen möchten, lohnt es sich immer, einen Schritt zurückzugehen und den Status Quo zu analysieren. Wie ist das Unternehmen aufgestellt? Wo ist es stark, wo fehlt es noch? Anhand von Checklisten und Workshops erarbeiten wir gemeinsam mit dem Unternehmen die theoretischen und praktischen Grundlagen, um die Internationalisierung vorzubereiten, respektive weiterzuentwickeln – und schliesslich umzusetzen.»

Daniel Bont, Senior Consultant China, Australia + Internationalisation, Switzerland Global Enterprise

Timeline der Massnahmen die mit und für die «Wetter Gruppe» umgesetzt wurden

VORBEREITUNG MARKTEVALUATION

10/2023
Erstgespräch

Erstes Kennenlernen, Klärung der Herausforderungen und Ziele

11/2023
Follow-up-Meeting

Beantwortung offener Fragen, Abstimmung des Vorgehens für die geplante Workshop-Reihe

1/2024
Workshop I: Analyse der bestehenden Wissensbasis

In diesem Workshop geht es darum, die Projektleitenden von S-GE auf denselben Wissensstand wie das Unternehmen zu bringen. Zur Vorbereitung hat das Unternehmen verschiedene Fragebögen ausgefüllt.

4/2024
Workshop II: Kritische Erfolgsfaktoren in aktuellen Märkten

Analyse der aktuellen Zusammenarbeit mit dem bereits bestehenden Vertriebspartner in Deutschland. Erarbeitung von Handlungsempfehlungen, Know-how über Partnerverträge und -management.

MARKTEVALUATION

5/2024
Workshop III: Überprüfung priorisierter neuer Märkte

Ziel dieses Workshops ist die Beantwortung der Frage: Welche Märkte sind für «FairGuard» am attraktivsten? Hierfür werden fünf Bewertungskriterien erarbeitet.

5/2024
Meeting: Präsentation von passenden Zielmärkten

Die Projektleitenden von S-GE präsentieren dem Unternehmen passende Zielmärkte anhand der fünf Kriterien aus dem Workshop. Weiter geben sie Handlungsempfehlungen für das Vorgehen zur Erschliessung neuer Märkte ab.

VERTRIEBSPARTNER-MANAGEMENT

6/2024
Vertriebspartner-Management-Modell: Selektion

Im ersten von vier Workshops dreht sich alles um die Selektion. Der «Wetter Gruppe» wurde die Bedeutung von passenden Partnern sowie praktische Möglichkeiten zur Umsetzung vermittelt: von Selektionskriterien bis zur Ausarbeitung von Kooperationsverträgen.

7/2024
Vertriebspartner-Management-Modell: Qualifikation/Aufbau

Beim zweiten Treffen ging es um die Qualifikation und den Aufbau des nötigen Know-hows von potentiellen Partnern.

8/2024
Vertriebspartner-Management-Modell: Motivation/Führung

Welche Massnahmen kann die «Wetter Gruppe» vornehmen, um Vertriebspartner zu motivieren und bestmöglich zu unterstützen? Das wurde im dritten Treffen vermittelt.

9/2024
Vertriebspartner-Management-Modell: Evaluation von Partnern

Der vierte und letzte Teil des Modells dreht sich um die Evaluation der Vertriebspartnerschaften. So weiss die «Wetter Gruppe», wie sie die Zusammenarbeit mit Partnern analysiert und mögliche Konsequenzen aus den Daten ziehen kann.

10/2024
Vertriebspartnersuche

Die «Wetter Gruppe» beauftragt S-GE mit der Suche nach passenden Vertriebspartnern für den Export nach Frankreich, Deutschland und UK.

MARKTEINTRITT

2025
Geplanter Vertragsabschluss mit Vertriebspartnern mit Unterstützung durch S-GE

2025+
Markteintritt

«Die Workshops waren sehr hilfreich und praxisorientiert. Wir werden in Zukunft sicherlich des Öfteren auf die erarbeiteten Checklisten und das vermittelte Wissen zurückgreifen und diese auch weiterhin nutzen können.»

Sandro Wetter, Leiter Produkte und Mitinhaber, Wetter Gruppe

Zu den grössten Herausforderungen für Schweizer KMU im Internationalisierungsprozess gehören:

1. Preis der eigenen Produkte und Dienstleistungen
2. Bestehende Gesetze und Vorschriften im Ausland
3. Kosten der Internationalisierung
4. Verfügbare Zeit des Managements
5. Mangel an Informationen (z. B. zum Auslandsmarkt, regulatorischen Vorgaben, Standortanalysen)

Quelle: Swiss International Entrepreneurship Survey, 2016 (Umfrage bei über 600 Schweizer KMUs)

ERGEBNISSE

5 Kriterien für passende Zielmärkte
Folgende Kriterien identifizierte die «Wetter Gruppe» gemeinsam mit Switzerland Global Enterprise.

Urbanisierung

Anzahl der Grossstädte mit mehr als 100'000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Annahme, dass Grossstädte wichtige Schauplätze für Open-Air-Grossveranstaltungen sind.

Kaufkraft/Preisniveau

Kaufkraft und Preisniveau pro Land. Annahme, dass es wahrscheinlicher ist, dass Länder mit stärkerer Kaufkraft sich für höherpreisige Barriere entscheiden.

Sicherheitsbewusstsein

Anzahl der Fahrzeug-basierten terroristischen Ereignisse pro Land in den letzten Jahrzehnten. Annahme, dass solche Ereignisse für Gefahr sensibilisieren und dies bei der Planung von Veranstaltungen besonders berücksichtigt wird.

Konkurrenzprodukte

Aktivität bestimmter Produkte in einem Land. Annahme: Je mehr Konkurrenten vorhanden sind, desto grösser wird das Marktpotenzial eingeschätzt.

Marktopportunitäten

Anzahl der Geschäftsopportunitäten, die auf dem S-GE GoGlobal Cockpit pro Land für die Suchbegriffe «Event security solutions» und «Mobile vehicle barriers» angezeigt werden. Eine höhere Anzahl an Geschäftsmöglichkeiten pro Land deutet auf ein grösseres Marktpotenzial hin.

Die fünf identifizierten Kriterien bildeten die Grundlage für die Bewertung von potenziellen Zielmärkten, die für «FairGuard» attraktiv sein könnten. Die S-GE-Consultants Felicitas Gartmann und Daniel Bont erstellten eine Tabelle, recherchierten mithilfe der Swiss Business Hubs die benötigten Informationen und bewerteten die europäischen Länder anhand der Kriterien. Aus diesem Prozess ging ein Länder-Ranking hervor.

PASSENDE ZIELMÄRKTE

Die Analyse der Kriterien ergab, dass folgende Zielmärkte sich für «FairGuard» eignen:
Frankreich, UK, Schweden, Deutschland.

Darum internationalisieren Schweizer KMU

1. Nachfrage von ausländischen Kunden (Opportunitäten werden genutzt, aber Gefahr kann bestehen den Fokus zu verlieren)
2. Begrenztes Potenzial des heimischen Marktes (Strategische, strukturierte Vorgehensweisen nötig bei der Internationalisierung, z.B. Marktauswahl)
3. Nutzung bestehender Netzwerke (legitim, aber manchmal ist das Netzwerk nicht immer das optimale für den Ziel-Markt)
4. Hohe Marktchancen dank innovativer Produkte
5. Nutzung der Vorteile des „Swissness"-Images (vor allem in Asien ein Pluspunkt)

Quelle: Swiss International Entrepreneurship Survey, 2016 (Umfrage bei über 600 Schweizer KMUs)

IN KÜRZE

Kriterien für Zielmärkte	✓
Identifizierung von Zielmärkten	✓
Export-Strategie	✓
Vertriebspartner-Management	✓
Vertriebspartersuche	→ läuft aktuell

«Gemeinsam mit der «Wetter Gruppe» haben wir sowohl die bestehende Vertriebspartnerschaft optimiert als auch neue Märkte identifiziert – Ergebnisse, mit denen wir sehr zufrieden sind. Nun freuen wir uns, dieses Projekt an unsere Kollegen in den Swiss Business Hubs zu übergeben. Mit ihrer umfassenden Marktexpertise werden sie für die «Wetter Gruppe» gezielt Long- und Shortlists mit passenden Vertriebspartnern in den Zielmärkten erstellen.»

Felicitas Gartmann, Consultant Internationalisation Starters, Switzerland Global Enterprise

«Die Workshops haben sehr viel gebracht. Nun werden bald die ersten Gespräche mit Vertriebspartnern stattfinden. Die Resultate für uns als Unternehmen sind gross für den vergleichsweise geringen Aufwand von unserer Seite.»

Sandro Wetter, Leiter Produkte und Mitinhaber, Wetter Gruppe

KOSTENLOSE EXPORTBERATUNG

Sie wollen Ihr Unternehmen international expandieren, wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen? Dann buchen Sie jetzt eine kostenlose Exportberatung.

Felicitas Gartmann
Consultant Internationalisation Starters
fgartmann@s-ge.com
+41 44 365 55 26

Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
8006 Zürich
Switzerland

Daniel Bont
Senior Consultant China, Australia + Internationalisation
dbont@s-ge.com
+41 44 365 55 20

Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
8006 Zürich
Switzerland