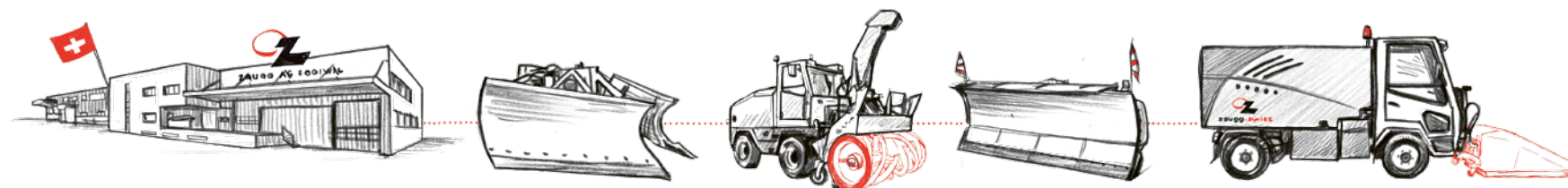


Aus der Praxis

Schweizer Exporteure zeichnen sich durch Innovation, Verlässlichkeit, Agilität und hochwertige Produkte aus. Die diesjährigen Beispiele aus der Praxis stehen ganz im Zeichen dieser Qualitäten.



Schweizer Schneefrösschleuder für die nördlichste Eisenbahnstrecke der Welt

Die schwedische Erzbahn ist harten Wintern ausgesetzt und benötigte eine neue Schneeschleuder. Die Schweizer Zaugg AG Eggwil ersetzte die veraltete Schleuder mit einem neu entwickelten Schneeräum-Schienenfahrzeug. Der Betrieb der Erzbahn kann damit das ganze Jahr hindurch gewährleistet werden. Doch nicht überall ist auf den Schneefall so gut Verlass wie auf der nördlichsten Eisenbahnstrecke der Welt, und die Nachfrage schwankt. Wie geht Zaugg damit um?

Auf der nördlichsten Eisenbahnstrecke der Welt, der Malmaban, zwischen dem schwedischen Luleå und dem norwegischen Narvik werden auf 473 km jährlich 27 Mio. Tonnen Eisenerz transportiert. Damit diese enorme Menge erreicht wird, muss der Betrieb auch in den Wintermonaten fortgeführt werden. Im Winter sind jedoch widrige Wetterbedingungen mit Stürmen, die zu meterhohen Schneetürmen führen, nicht selten. Schneeschleudern, um den Betrieb aufrecht zu erhalten, sind daher unerlässlich. Die vorhandene Schneeschleuder ist jedoch in die Jahre gekommen und der schwedische Infrastrukturbetreiber brauchte deshalb ein neues Schneeräum-Schienenfahrzeug.

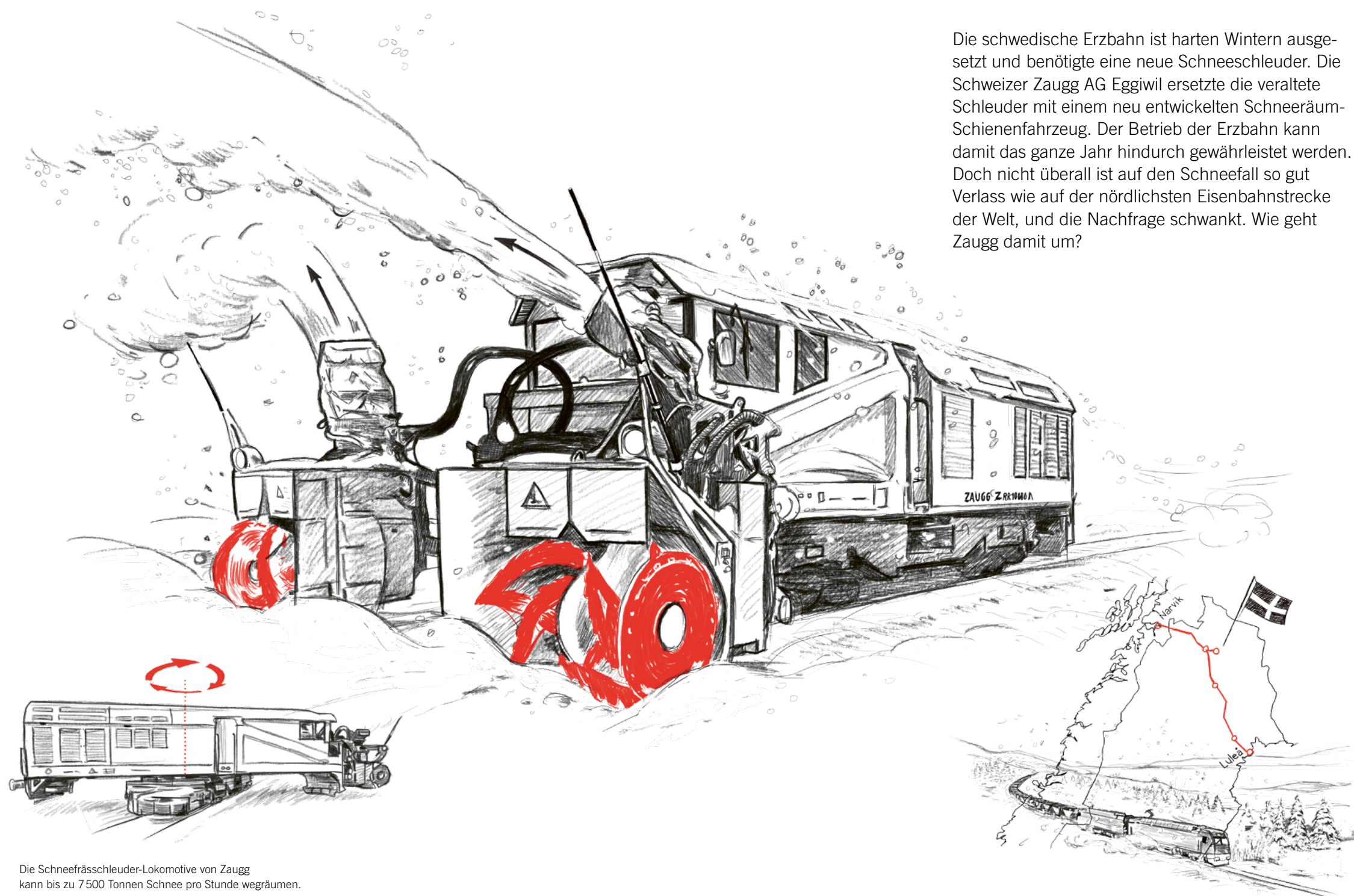
Schweizer Qualität für die Malmaban

Den Zuschlag für den Auftrag erhielt die Zaugg AG Eggwil mit Sitz im bernischen Eggwil. Dies überrascht nicht, da Zaugg mit technisch hochstehenden Produkten überzeugt. «Unsere Maschinen waren schon an den Olympischen Spielen im Einsatz», kommentiert CEO Daniel Frutiger. Zaugg ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Maschinen für die Schneeräumung von Strassen, Schienen, Flugplätzen und der Bearbeitung von Schneepisten. Mit 160 Mitarbeitenden ist Zaugg ein wichtiger Arbeitgeber im Oberemmental.

Zaugg hat den schwedischen Abnehmer nach einer Ausschreibung mit einer 70 Tonnen schweren Schneefrösschleuder-Lokomotive beliefert, welche die Malmaban von 7 500 Tonnen Schnee pro Stunde befreien kann. Der Koloss kostet CHF 9,5 Mio. und wurde im Hause Zaugg entwickelt, konstruiert und hergestellt.

«Wir können nicht kontrollieren, ob es schneit oder nicht, aber wir können etwas daraus machen. Das ist unser Credo.»

Daniel Frutiger
CEO

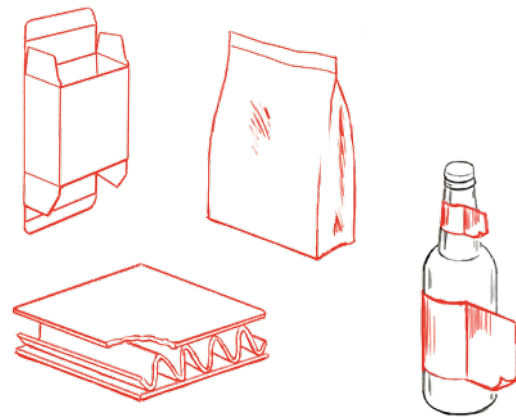


Die Schneefrösschleuder-Lokomotive von Zaugg kann bis zu 7 500 Tonnen Schnee pro Stunde wegräumen.

Das war im Jahr 2016. Weil der Käufer von Zauggs Qualität überzeugt war und eine weitere Maschine benötigte, bestellte er 2019 nach einer weiteren Ausschreibung eine zweite Lokomotive. Die SERV deckte beide Geschäfte mit einer Fabrikationskredit-, Fabrikationsrisiko- und Vertragsgarantieversicherung sowie mit einer Bondgarantie.

Eine Nische, die der Witterung ausgesetzt ist

Trotz Zauggs Erfolg birgt ihr Geschäft auch seine Tücken. «Wir bewegen uns in einer kleinen Nische», erklärt Daniel Frutiger. Zaugg arbeitet mit kleinen Serien und ist wortwörtlich der Witterung ausgesetzt. «Wir können nicht kontrollieren, ob es schneit oder nicht, aber wir können etwas daraus machen. Das ist unser Credo», sagt Daniel Frutiger. So unterschiedlich die Winter sind, so variiert auch der Bestelleingang. Ausserdem haben die Tage, an denen die Schneedecke liegen bleibt, in den letzten 30 Jahren um 25–50 Prozent abgenommen. Angesichts dieser Entwicklung hat Zaugg ihr Angebot erweitert und entwickelt seit einiger Zeit auch Maschinen zur Reinigung von hochverschmutzten Verkehrsflächen. Zudem ermöglichen die Produkte der SERV Zaugg, Aufträge in dieser Grössenordnung – wie dies bei dieser Lieferung nach Schweden der Fall ist – überhaupt zu stemmen.



Bobst beliefert zwei Drittel der Verpackungsindustrie auf der ganzen Welt.

Innovation in der Firmen-DNA

Als multinationales Unternehmen passt sich Bobst stets den Marktanforderungen an. Die innovative Kraft, die das Schweizer Unternehmen an den Tag legt, hat es zum Weltmarktführer gemacht. Dabei beschäftigt sich Bobst nicht nur mit dem technologischen Fortschritt, sondern auch mit den Risiken und Finanzierungsmöglichkeiten von Exportgeschäften.

Die Bobst AG ist ein multinationales Unternehmen, das zwei Drittel der Verpackungsindustrie auf der ganzen Welt beliefert. Doch dem war nicht immer so. Die Geschichte von Bobst beginnt, als 1890 Joseph Bobst in Lausanne ein Geschäft für Druckzubehör eröffnet. Später entwickelt sich dieses zu einem Reparaturgeschäft mit zunehmender Bedeutung. Es folgen zahlreiche Patentanmeldungen.

Stets an die Marktanforderungen angepasst

Bis heute zählt Bobst rund 1400 angemeldete Patente. «Innovation ist Bestandteil unserer Firmen-DNA», kommentiert Group Treasurer and Investor Relations, Stefano Bianchi. Bobst hat sich stets an die Anforderungen des Wettbewerbs angepasst; so sind

das Unternehmen und seine Angebote laufend gewachsen. Bobst liefert Anlagen und Dienstleistungen für die Substratverarbeitung, den Druck und die Weiterverarbeitung in den Bereichen Etiketten, flexible Materialien, Faltschachteln und Wellpappe. Heute ist das Unternehmen in über 50 Ländern präsent und zählt rund 5600 Mitarbeitende sowie 15 Produktionsstätten in acht Ländern.

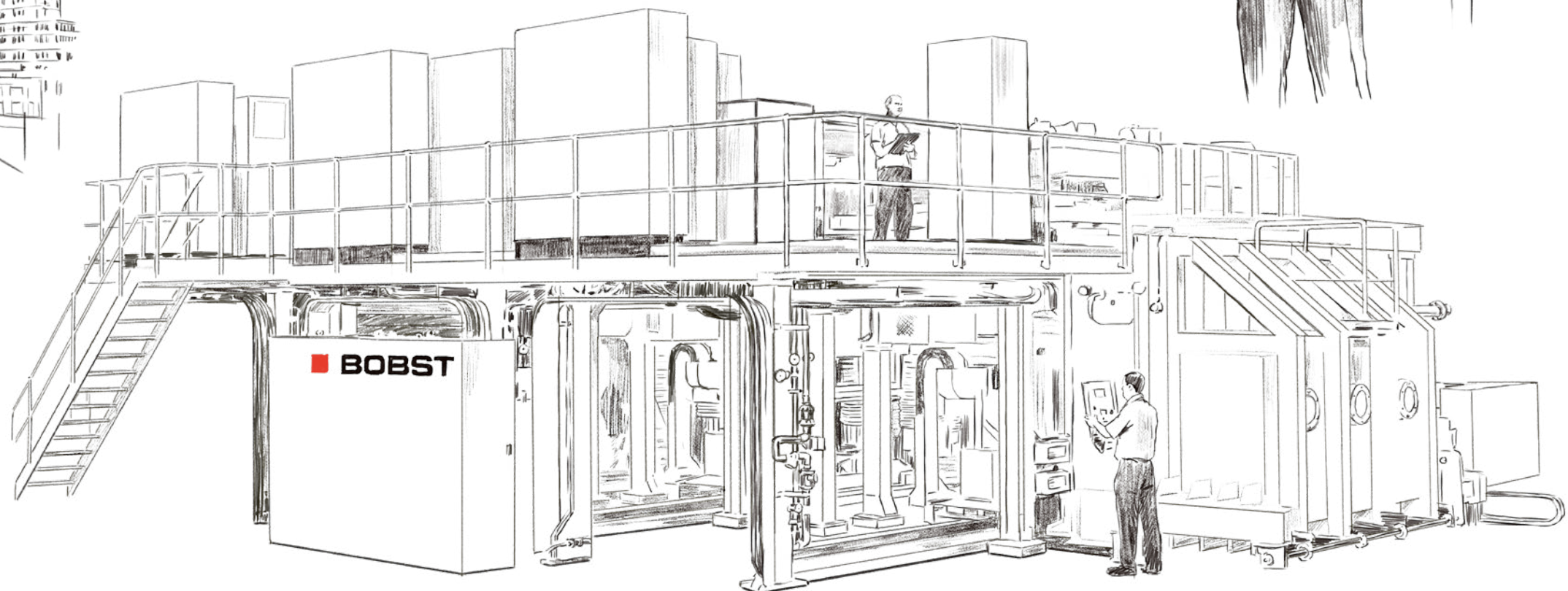
Als Weltmarktführerin erbringt Bobst einen Grossteil ihrer Lieferungen und Dienstleistungen über die Schweizer Landesgrenzen hinaus. Dabei stellen sich bei der Gestaltung der Vertragskonditionen und bei den Finanzierungsmöglichkeiten einige Fragen. Auch da passt sich Bobst dem Markt an, um konkurrenzfähig zu bleiben: Bobst arbeitet mit Leasing-Unternehmen zusammen, um ihren Kunden Zugang zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zu bieten, und wägt bei der Vereinbarung von Zahlungsfristen mit Kunden im Ausland die Länder und Käuferisiken vorsichtig ab.

Finanzierung dank SERV-Versicherung

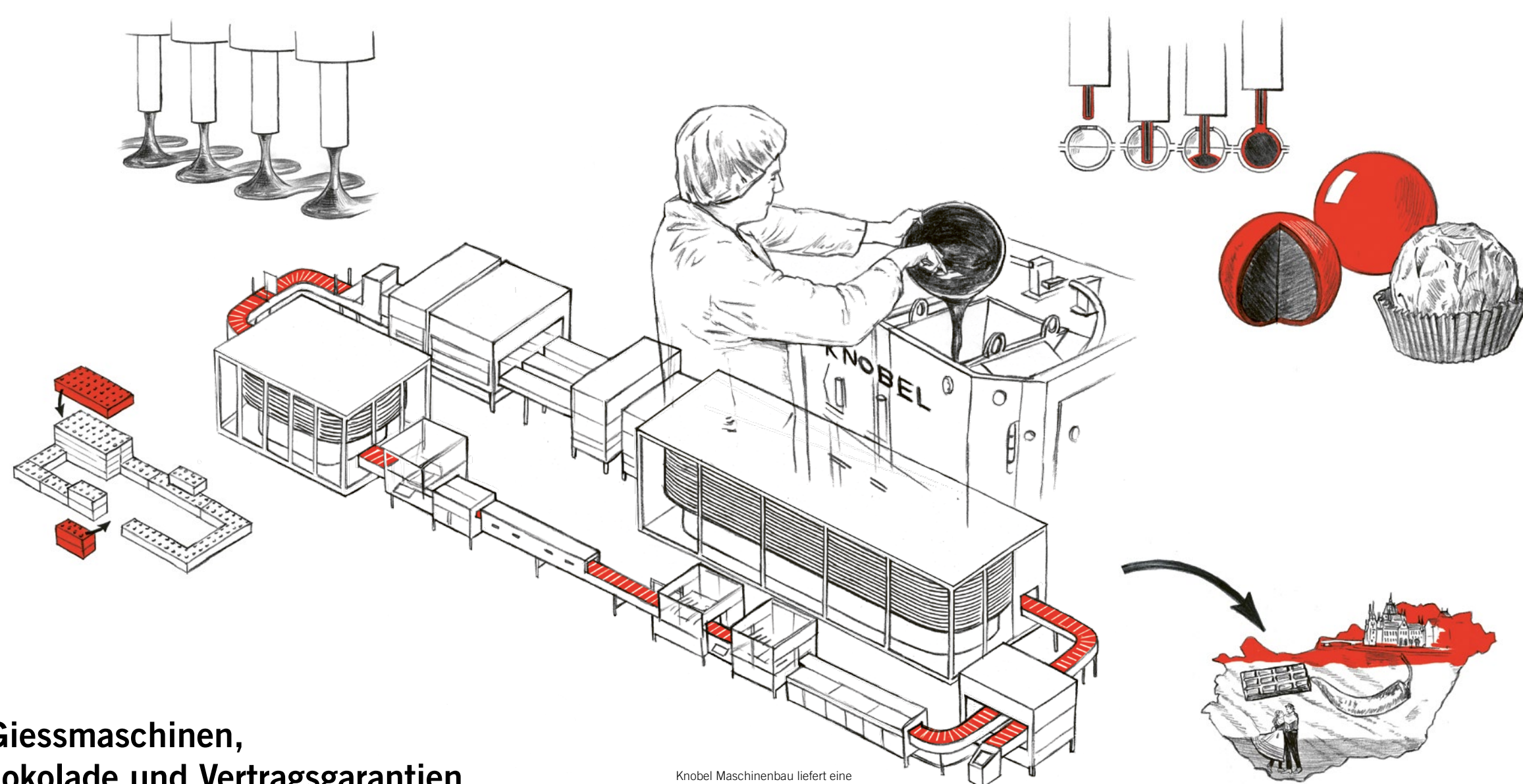
Zur Minderung ihrer Risiken lässt Bobst bereits seit mehreren Jahren einen Teil ihrer Geschäfte bei der SERV versichern. «SERV-gedeckte Geschäfte stellen eine bedeutende Ergänzung zu unserem Angebot dar, insbesondere für lange Laufzeiten und risikobehaftete Märkte. Wir können unsere Risiken mindern und unseren Kunden gleichzeitig langfristige Finanzierungen anbieten», erklärt Stefano Bianchi.

«Die Möglichkeit, den Kunden in diesen Regionen eine Finanzierung anzubieten, bleibt ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für uns.»

Stefano Bianchi
Group Treasurer and Investor Relations



Bobst zählte auch 2019 auf die Versicherungen der SERV und liess vier Geschäfte in drei verschiedene Kontinente mit einem Gesamtauftragswert von rund CHF 6,5 Mio. bei der SERV versichern. Für diese Lieferungen wurden Anzahlungen von lediglich 15–30 Prozent bei einer Kreditlaufzeit von fünf Jahren vereinbart. Zum Zug kam jeweils eine Lieferantenkreditversicherung. Stefano Bianchi erklärt, wie wichtig das Angebot der SERV für die Geschäftstätigkeit von Bobst ist: «Im aktuellen Tiefzinsumfeld ist es heutzutage einfacher für Kunden an einen Bankkredit zu kommen, insbesondere in Industrienationen. Dies ist in Schwellenländern jedoch oft nicht der Fall. Die Möglichkeit, den Kunden in diesen Regionen eine Finanzierung anzubieten, bleibt ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für uns.»



Knobel Maschinenbau liefert eine Anlage zur Herstellung von Schokoladenprodukten an einen ungarischen Grosshändler.

Von Schweizer Giessmaschinen, ungarischer Schokolade und Vertragsgarantien

Die Knobel Maschinenbau AG ist führender Ausrüster für die Schokoladenindustrie. Nebst zahlreichen anderen Abnehmern hat auch ein ungarischer Grosshändler eine Maschine von Knobel bestellt. Aufgrund der guten Auftragslage belastet die geforderte Anzahlungs- und Gewährleistungsgarantie die Liquidität des mittelständischen Unternehmens.

Es war eine Premiere: Anfang der 80er-Jahre stellte die Knobel Maschinenbau AG die erste Schokoladengiessmaschine der Öffentlichkeit vor. Seither hat der Pionier aus dem thurgauischen Felben diverse Produkte auf den Markt gebracht und ist bis heute führender Ausrüster der Schokoladenindustrie. Wie erreicht er das? Knobel setzt auf ein modulares System, das dem Kunden grösstmögliche Flexibilität gibt. Zudem schlagen ihre Maschinen in punkto Geschwindigkeit und Präzision laut Geschäftsführer Guido Knobel alle Konkurrenten. Das Ergebnis: Aktuell sind weltweit über 1600 Maschinen von Knobel im Einsatz; 95 Prozent ihrer Maschinen liefert sie über die Landesgrenzen hinaus.

Eine Anlage für einen ungarischen Grosshändler

Einer ihrer vielen Abnehmer ist ein ungarischer Grosshändler. Dieser ist beim Einkauf von Schokolade auf Engpässe gestossen und hat sich deshalb entschieden, hauseigene Schokolade zu vertreiben. Dazu setzt er auf die Qualität von Knobel und hat eine komplette Anlage zur Herstellung von Schokoladenprodukten bestellt. Diese Anlage giesst im Sekundentakt Schokolade in unterschiedlichste Formen. Daneben sind weitere automatisierte Arbeitsschritte möglich wie das Vibrieren, Kühlen, Herauslösen oder gar Schminken der Schokolade.

Liquidität für die Umsetzung von Grossprojekten

Für die Bestellung im Wert von mehreren Millionen Euro hat der ungarische Käufer Fördergelder von der Europäischen Union erhalten. Eine Bedingung für den Erhalt dieser Fördergelder war, dass eine Garantie für die Anzahlung gestellt wird. Ausserdem sieht der Verkaufsvertrag auch eine Gewährleistungsgarantie vor. Beide Garantien beeinflussen Knobels Liquidität entsprechend. «Zudem haben wir zurzeit viele Grossprojekte in einem ähnlichen Zeithorizont, was zusätzlich auf die Liquidität drückt», erklärt Guido Knobel. Aus diesem Grund hat das mittelständische

«Wir haben zurzeit viele Grossprojekte in einem ähnlichen Zeithorizont, was zusätzlich auf die Liquidität drückt.»

Guido Knobel
Geschäftsführer

Unternehmen bei der SERV für die beiden Garantien je eine Vertragsgarantieversicherung kombiniert mit einer Bondgarantie beantragt. «Mit den SERV-Produkten können wir die Anzahlung für die Finanzierung des Projekts nutzen», merkt Guido Knobel an. Knobel und die SERV blicken auf eine langjährige Zusammenarbeit zurück, die bis zur Exportrisikogarantie (ERG) zurückgeht. Guido Knobel sagt: «Wir schätzen die Hilfsbereitschaft der SERV. Dank der Unterstützung der SERV können wir Projekte umsetzen, auf die wir sonst verzichten müssten.»

