



Fit für den Export

BOZEN 12.05.2022

Falser Maschinenbau GmbH-KG



**Falser KG vorwiegend in der Montage von komplexen Ladestationen ,
Instandhaltung und im Reparaturbereich des Landwirtschafts-Bau-und
Lebensmittelsektors tätig**



55 Jahre Betriebsbestehen

**Falser GmbH ist in der Metallverarbeitung - Konstruktion -Zerspanung
– Schlosserei –sowie in der Endautomatisierung der Projekte tätig**



Betriebe in 2. Generation

Wie begann eigentlich unser Exportgeschäft?

Messen im Ausland

Gemeinsam mit der EOS, später IDM machten wir in Deutschland , wie auch in der Schweiz Fachmessen im Metallsektor

Die Messen waren sehr professionell ausgerichtet , was natürlich bedeutete , hoch qualitative Produkte für die Präsentation vorzubereiten .

Obwohl einem wirklich viel bürokratischer/organisatorischer Aufwand abgenommen wurde , war es trotzdem noch sehr Zeit- und Kostenintensiv

2021 machten wir auch die erste digitale Messe „Hannover 2021 „-war eine neue , digitale Erfahrung , brachte aber nicht unbedingt das erwünschte Nachmessegeschäft, der persönliche Kontakt zu Interessierten fehlte zur Gänze , eine zwischenmenschliche Beziehung aufzubauen ist unmöglich.

Auch das Nachmessegeschäft aller Messen ging nur sehr schleppend und man konnte nicht wirklich gute, anhaltende Geschäftsbeziehungen aufbauen

Deshalb haben wir jeweils in Deutschland und der Schweiz einen Agenten beauftragt , sowie unseren Internetauftritt professionalisiert .

Schritt für Schritt bauten wir tolle Kundenbeziehungen auf und produzieren für den Automotive - Medizin- Lebensmittel- und Bauindustriesektor

Spannende Geschäftsfelder wurden durch einige Schweizer Ingenieurbüros im Bereich Unterhaltungstechnik für Adventure Parks in Europa und den USA geschaffen .

Von Opel - Porsche -Lamborghini – Minensuchpanzer bis hin zur Medizintechnik dürfen wir innovative technische High tec Produkte exportieren -



Nicht Vorhersehbare

WIRTSCHAFTLICHE SCHWANKUNGEN

- Der Automotive-Sektor geriet 2018- 2019 ziemlich ins Schwanken und somit minimierten sich zeitweise die Folgeaufträge oder fielen komplett weg.
- durch die Pandemie 2020 wurden viele Projekte der Unterhaltungstechnik bis auf weiters auf Eis gelegt und somit waren einige Aufträge nicht mehr nach Fertigstellung lieferbar, weder in Europa noch in die USA d.h. vorfinanzierte Waren einlagern !
- Jetzt durch die enormen Preisanstiege fallen die kalkulierten Margen der bestehenden Jahresaufträge viel geringer bis negativ aus und wenn man den Wirtschaftsprognosen glauben mag , werden auch im Ausland einige Kunden, je nachdem , in welchem Sektor sie sich bewegen , einfach wegfallen .

FINANZIELLE EINBUßEN- AUSFÄLLE

- aus den verschiedenen genannten Gründen könnten Zahlungsausfälle entstehen
- Potenzielle Kunden könnten auch ganz wegfallen deshalb den Umsatz pro Kunde in Grenzen halten, auch im Export .
- Durch bereits vorfinanzierte Ware entstehen bei späteren Abrufen Lagerkosten , sowie Liquiditätsengpässe.
- Vertragstechnische und rechtliche Auflagen je Exportland im Griff haben , um Strafen und Sanktionen zu entgehen.

Schwierigkeiten kleiner Betriebe

- ***Auslandsmessen sind für KMU's sicherlich zeitlich – bürokratisch und finanziell eine große Hürde***
- ***Kommunikation mit den verschiedensten Kulturen***
- ***Sprachbarrieren – internationales Publikum***
- ***digitale Kommunikationsbarrieren***
- ***Vertrags-und rechtliche Anforderungen***
- ***Unabdingbare Bonitätsprüfungen im vorab -***
- ***Dazu fehlende Unterstützungstools***
- ***Ausfuhrbestimmungen /Zollabwicklungen***
- ***Verlässlicher Partner in der Abwicklung ist unerlässlich – mit Kosten verbunden***
- ***Nachträgliche Dienstleistungserbringung im Ausland mit sehr hoher Bürokratie und Auflagen verbunden – vorallem im Bausektor bei Entsendung von Mitarbeitern.***

Unterstützende Maßnahmen

- Beratung und Unterstützung durch die verschiedensten Organisationen und Verbände
- Sehr gute Förderungen für Internationalisierung von seitens der Provinz Bozen
- Sind entscheidend für Messebeteiligungen
- Gemeinschaftstände /Austellungen für KMU'S finden leichter Anklang und Akzeptanz
- Organisation Anmeldungen-Aufbau – Abbau wird von der jeweiligen Organisation übernommen .
- Durch Erstellen von professionellen Internet und Socialmedia-Auftritten gewinnt man mehr Sichtbarkeit nach aussen
- Unzählige Kurse zum Thema Export werden angeboten und sollten genutzt werden.
- **Und zu guter Letzt braucht es auch Mut über den eigenen Tellerrand hinaus zuschauen , mit allen Herausforderungen.**