

5 Fragen an ...

... **Dipl.-Wirt.-Math. Michael Faßbinder, Geschäftsführer der Bräuer Systemtechnik GmbH und Karolin Wolf, Prokuristin des Unternehmens**

1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Unser Unternehmen hat kontinuierlich das Auslandsgeschäft ausgebaut. Mittlerweile arbeiten wir mit mehr als 25 Vertriebspartnern auf fast allen Kontinenten zusammen. Eine eigenständige Tochterfirma haben wir bis jetzt allerdings nur in den USA gegründet.

2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Der internationale Einstieg kam aufgrund der Auftraggeber. Viel Planung gab es daher nicht. Nur die Gründung der eigenständigen Tochterfirma war gut durchdacht. Dabei konnten wir auf die langjährigen Erfahrungen und Erkundungstouren unseres ehemaligen Geschäftsführers Andreas Bräuer bauen. Wir wollten vor Ort, in der Nähe des Kunden sein. Eine Standortanalyse war daher schnell gemacht. Die Firmengründung konnten wir mit kompetenten Partnern vor Ort ebenfalls reibungslos und ohne große Risiken durchführen.

3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Definitiv auf das exzellente Qualitätsprodukt und natürlich die Mitarbeiter, die jeden Tag daran mitwirken, es zu verbessern. Wir sind stetig und somit gesund gewachsen und haben immer versucht, das Produkt zu optimieren, zu verbes-

sern und – wenn für den Kunden sinnvoll – auch die Produktpalette zu erweitern.

4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Herausforderungen gibt es stets mit ausländischen Gesprächspartnern, seien diese kulturell oder sprachlich. Wir stellen uns gern den Aufgaben und gehen diese im Team an. Aktuell sehen wir im Auslandsgeschäft mit Russland und China große Hürden. Vor allem die Zollbehörden im Empfängerland machen es uns, unseren Vertriebspartnern und dem Endkunden nicht leicht. Ständig wechselnde Ansprechpartner, Bestimmungen, Kennzeichnungen, Angaben auf den Handelspapieren. Ist die Ware erst einmal im Empfängerland angekommen, warten dann ab und an auch noch die finanziellen Herausforderungen. Aber wir bauen weiterhin auf die langjährigen sehr guten Beziehungen mit unseren ausländischen Handelspartnern und geben nicht auf, wenn wieder einmal eine Sendung im Zoll hängt.

5. Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Auf alle Fälle sollte gut überlegt sein, in welche Märkte und Länder man investieren will. Es muss nicht immer gleich eine Niederlassung geplant werden. Auch verlässliche Vertriebspartner können viel bewirken und bei manchem Problem helfen. Für unsere Produkte brauchen wir kompetente Partner vor Ort, in manchen Ländern sogar aufgrund der Flächengröße des Landes mehrere. Besuchen Sie regelmäßig die Vertriebspartner und laden Sie diese zu Schulungen zu sich ein. So wächst man langfristig zusammen.



Foto: Bräuer Systemtechnik GmbH

Dipl.-Wirt.-Math. Michael Faßbinder, Geschäftsführer



Foto: Bräuer Systemtechnik GmbH

Karolin Wolf, Prokuristin

Selbst sollte man bei Unternehmerreisen nicht sparen, sondern diese nutzen, um sich ein Bild von den Gegebenheiten vor Ort zu machen. Es ist nie ein Fehler, gemeinsam mit dem Vertriebspartner vor Ort die Kunden ab und an zu besuchen.



Foto: Bräuer Systemtechnik GmbH



Bräuer Systemtechnik GmbH
Firmensitz: Mildenau
Gründungsjahr: 1990
www.brauersysteme.de