

Erfolgreicher Markteintritt Italien

Viele erfolgreiche Unternehmen mit eigenen Produkten sind früher oder später mit einer Expansion ins Ausland konfrontiert. Am Anfang jeder Internationalisierungsinitiative stellt sich – nach der Länderwahl - unter anderem die Frage, welches Geschäftsumfeld und welches Potential das anvisierte Land bietet. Der Beizug eines Projektleiters, der Kenntnisse und Kontakte im Target Markt hat, beschleunigt diesen Prozess markant. Nachfolgend zeigen wir auf, wie **IMPLEMENT** bei der Expansion nach Italien diesen Prozess massgebend unterstützen konnte.

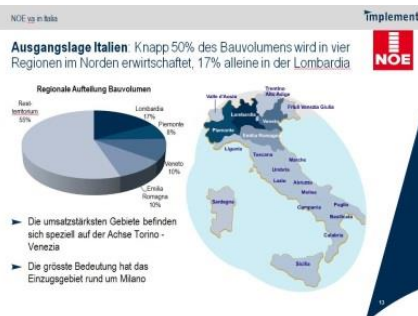
Ausgangslage

Die NOE-Schaltechnik GmbH in Aarau, ein Marktführer im Bereich von Bauschalungen, beabsichtigt, in Abstimmung mit dem deutschen Mutterhaus, den Einstieg in den italienischen Markt von der Schweiz aus voranzutreiben. Die Motivation dazu gründete in ihrer vorhandenen Kompetenz in der italienisch-sprachigen Schweiz sowie aufgrund von Anfragen und Aufträgen jenseits der Landesgrenze. **IMPLEMENT** wurde beauftragt, die Grundlage für einen Entscheid sowie die Markteintrittsstrategie zu erarbeiten.



Vorgehen

IMPLEMENT hat diverse relevante Marktstudien ausgewertet und ihre Kontakte zu Vertretern im italienischen Immobilien- und Konstruktionsmarkt aktiviert, um relevante Daten über die Entwicklung des Zielmarktes und der Kundensegmente zu gewinnen. Anschliessend wurden mehrere Markteintrittsvarianten aufgestellt und anhand definierter Kennzahlen bewertet



und für NOE-Schaltechnik eine saubere Entscheidungsgrundlage vorbereitet.



In einer ersten Beurteilung konnte **IMPLEMENT** darlegen, dass der geeignete Markteintritt mittels einer Partnerschaft mit einem im lokalen Markt verankerten Lieferanten in der Baubranche realisiert werden musste. Kern des Partnerschaftsmodells sollte auf Basis einer klaren Win-Win-Situation für beide Seiten gründen.

IMPLEMENT brachte ihre sprachliche und kulturelle Kompetenz ein, als sie NOE-Schaltechnik beim Dialog mit ausgewählten, branchennahen italienischen Firmen begleitete. Dabei zeigte sich, wie wichtig es ist, eine gute persönliche Beziehung zum künftigen Partner aufzubauen und zu pflegen. NOE-Schaltechnik hat in der Folge mit der auserwählten Partnerfirma das anvisierte Geschäftsmodell lokal realisieren können.

Resultat

Trotz des aktuell eher ungünstigen wirtschaftlichen Umfelds in Italien konnte NOE-Schaltechnik von der Schweiz erfolgreich beginnen, die weltklasse NOE-Produkte und Dienstleistungen im italienischen Markt anzubieten und zu ersten Aufträgen zu kommen.

Kundensicht



Dank der pragmatischen Expertise und der Kompetenz von **IMPLEMENT** waren wir in der Lage, rasch einen Überblick der Situation am italienischen Markt zu gewinnen und die für uns günstigste und mit wenigen Risiken behaftete Variante der Expansion zu wählen und rasch mit der Umsetzung zu beginnen. Gerade auch die Begleitung durch **IMPLEMENT** beim Besuch potentieller Partner erwies sich als wesentlicher Erfolgsfaktor. (Daniel Bachofen, Geschäftsführer NOE-Schaltechnik)

Firma: NOE-Schaltechnik GmbH, Aarau
Geschäftsführer: Daniel Bachofen
Umsatz: k.A.
Anzahl Mitarbeiter: k.A.
Angebot / Leistungen: NOE-Schaltechnik gehört zu den international führenden Anbietern innovativer Beton-Schaltechnik
www.noe.ch