

«Ich kommuniziere überall auf der Welt gleich – offen und ehrlich.»

MetApp AG, Schöffland AG



Unternehmen: MetApp AG, Schöffland

Branche, Tätigkeit: Metallverarbeitung, Entwicklung und Produktion von kundenspezifischen Metallsystemen für den Weltmarkt

Gründung: 2012

Anzahl Mitarbeitende: 2

Ziel: Lösungen von MetApp auf dem Weltmarkt anbieten

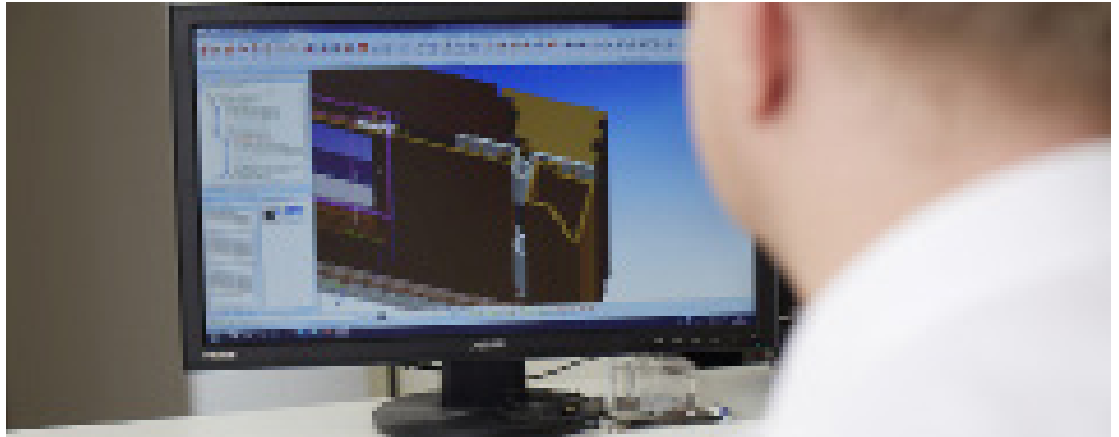
Der Zwei-Mann-Betrieb MetApp AG aus dem aargauischen Schöffland wurde beauftragt, Fensterprofile für den Palast in Abu Dhabi zu entwickeln. Geschäftsführer Marcel Burgener spricht im Interview über die Herausforderungen dieses Auslandsauftrags.

Wie kommt es dazu, dass der Prinz von Abu Dhabi bei der MetApp AG aus Schöffland Fensterprofile bestellt?

► Die dortige heisse Atmosphäre mit salziger und sandiger Luft greift herkömmliche Fensterprofile aus Aluminium an. Die Verantwortlichen waren auf der Suche nach einer beständigen Lösung. Wir entwickelten eine Speziallegierung, die für die Bedingungen in Abu Dhabi ideal ist. Das Material ist «selbsteilend»; Kratzer werden automatisch entfernt. So

«In den Vereinigten Arabischen Emiraten zählt das gesprochene Wort. Um aber bei allfälligen Streitigkeiten vor Gericht etwas in der Hand zu halten, empfehlen sich schriftliche Unterlagen.»

Marcel Burgener, Geschäftsführer MetApp AG.



«Beim Metallbauer in Abu Dhabi arbeiten Ägypter, Inder, Thailänder, Afrikaner, Malaysier, Polen und Libanesen. Die Sprache ist ein grosses Problem. Jeder spricht Englisch, aber nur so viel wie er gelernt hat.»

konnten wir uns gegen Konkurrenten aus Italien, Deutschland und China durchsetzen. Darunter waren auch grosse Systemanbieter. Unser Vorteil ist, dass wir sehr flexibel sind und viel Geduld und Experimentierfreudigkeit mitbringen.

Hatten Sie schon beim Start Ihres Geschäfts die Absicht, international tätig zu werden?

► Mein Geschäftspartner und ich starteten das Unternehmen mit der Idee, eine Energiefassade zu entwickeln, die aus Sonnenenergie Kälte erzeugen kann. Mit diesem Projekt, das unter dem Namen MetRay mittlerweile weit fortgeschritten ist, haben wir den Weltmarkt im Fokus. Dass wir nun rund 300 Fenster eines Palasts in Abu Dhabi mit unseren Fensterprofilen bestücken dürfen, ist ein Glück für unsere Internationalisierungsstrategie: Wir erhalten laufend weitere An-

fragen aus den Vereinigten Arabischen Emiraten – und damit auch die Möglichkeit, auf MetRay aufmerksam zu machen.

Wie läuft der Auftrag in Abu Dhabi ab?

► Der Bau des Palasts ist ein grosses Projekt. Unser Auftrag läuft über einen lokalen Metallbauer, der die Profile gemäss unseren Ideen und mit unserem Material umsetzt. Insgesamt liessen wir 80 Tonnen Material liefern.

Eine beachtliche Vorinvestition.

Wie sichern Sie die Liquidität?

► Dank den ausgehandelten Vorauszahlungen konnten wir das gesamte Material mit fremdem Geld einkaufen. Grundsätzlich ist es wichtig, dass man dem Partner im Ausland nicht blind vertraut, sondern ihn zuerst kennenlernt. Und die Modalitäten genau regelt: Wir konnten mit dem Metallbauer die im Architektur-

bereich übliche Zahlungsform «30-30-30-10» aushandeln. Je 30 Prozent der Aufwände sind bei Auftragserteilung, beim Beginn der Arbeiten und nach Fertigstellung fällig; 10 Prozent bei mangelfreier Abnahme. Unser Kunde liefert selber in verschiedene Länder und kennt das Geschäft. Was ich nie machen würde: erst am Schluss Geld verlangen.

Was hat Sie bei den Verhandlungen in Abu Dhabi überrascht?

► Während man bei uns in der Regel zum Voraus weiss, welche Personen an Sitzungen anwesend sind, bleibt dies in Abu Dhabi stets eine Überraschung. So wurden wir zum Beispiel zu einem Termin mit dem Architekten – also einer Person – eingeladen. Schliesslich sasssen wir mit rund 20 Vertretern des Generalunternehmens im Raum. Zudem sind solche Sitzungen geprägt von einem stetigen Kommen und Gehen. Die Teilnehmer treffen gestaffelt nach ihrer Wichtigkeit ein.

Waren Sie es sich gewohnt, mit Partnern aus anderen Kulturen Verhandlungen zu führen?

► Nicht im Arabischen Raum und zudem stand ich als Einkäufer jeweils auf der anderen Seite. Vor den Verhandlungen hatte ich dementsprechend Respekt. Aber die bisherigen Erfahrungen sind positiv.

Haben Sie Ihr Verhalten angepasst?

► Prinzipiell verhalte mich grundsätzlich überall auf der Welt gleich: Ich kommuniziere offen und ehrlich. Zudem setze ich auf die typischen Schweizer Tugenden, die von uns auch erwartet werden: Ich bin pünktlich und biete hohe Qualität.