



Transparenz zählt: Die Geschäftsführer von Pajunk Medizintechnologie, Simone Pajunk-Schelling und Martin Hauger (2. v. l.), profitierten beim Gang in die USA vom Marktwissen von Gerd W. (l.) und Max Kichniawy

USA: Worauf Unternehmen achten müssen



EXPANSION Der anhaltende Energieboom und günstige Wechselkurse ziehen den Blick expansiver Mittelständler wieder auf den US-Markt. Doch jenseits des Atlantiks warten Fallstricke, die einen Return on Investment oft verhindern. Auch das Engagement der Pajunk Medizintechnologie drohte zu scheitern. Welche Veränderungen führten zum Erfolg?

Es ist eine beispielhafte Geschichte: Kurz nach der Jahrtausendwende wagte das südbadische Unternehmen Pajunk den Sprung über den Atlantik. Die Expansion erfolgte unter eigener Regie. Firmenchefin Simone Pajunk-Schelling schaut zurück: „Wir etablierten eine Tochterfirma und bauten eine eigene Infrastruktur vor Ort auf. Die Geschicke lagen in den Händen eines Amerikaners.“ Doch die Unternehmung läuft nicht nach Plan. Das Reporting ist unübersichtlich, der Einfluss auf den Präsidenten der Tochterfirma durch die räumliche Ferne ungenügend. Nach zwei Jahren scheint das Pajunk-Engagement im Land der unbegrenzten Möglichkeiten dem Ende nahe zu sein.

Simone Pajunk-Schelling entschloss sich für einen Turnaround. „Wir haben Kontakt zu Gerd W. Kichniawy aufgenommen. Das hat uns gerettet“, erzählt die Unternehmerin. Der Düsseldorfer gehört zusammen mit seinem Sohn Max zu den profundesten Kennern des US-Marktes. Mit ihrer Firma gatc LP stellen sie expansiven Unterneh-

men die nötige Infrastruktur und das nötige Know-how, um auf dem amerikanischen Markt Fuß zu fassen. „gatc LP hat innerhalb eines Tages unser bisheriges US-Unternehmen abgewickelt und in die eigene Infrastruktur implementiert. Ihre Mitarbeiter haben dann unsere Geschäfte geführt, Marketingstrategien entwickelt und unsere Produkte vertrieben. Wir haben uns also quasi an ihre Marktcompetenz angelehnt“, erläutert Pajunk-Geschäftsführer Martin Hauger, der einen weiteren Pluspunkt herausstellt: „Die Transparenz hat seitdem gestimmt.“

Markterfahrung zählt

Die gatc LP operiert seit 1983 in den USA. Von Atlanta aus werden über 120 Mitarbeiter verwaltet, die sich um die Geschäfte deutscher Mittelständler in den USA kümmern. Über einhundert Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen haben sie den profitablen Markteintritt in die USA bereitet. „Die Staaten haben ein wahnsinniges Potential, doch die Regulierung dort toppt alles“, bekräftigt Gerd W.

Kichniawy, der für seine Aktivitäten vor fünf Jahren das Bundesverdienstkreuz erhalten hat. „Sie benötigen eine markterfahrene und gleichzeitig vertrauenswürdige Mannschaft vor Ort. Dafür stehen wir ein.“ Seine Arbeit sichert deutschen Mittelständlern zudem Wettbewerbsvorteile, da diese mit kalkulierbaren Kosten langfristig planen und durch Doppelbesetzungen keine Leistungsausfälle in den USA stattfinden können. Heute bewegt sich Pajunk auch in den USA in der Gewinnzone. Das Management der US-Tochter liegt wieder in den Händen des Medizintechnologie-Unternehmens. „Man muss auch loslassen können“, sagt Gerd W. Kichniawy. Um Finanzaufsicht und Buchhaltung kümmert sich sein Unternehmen aber immer noch. „gatc LP ist unser doppelter Boden“, lacht die Unternehmerin. Kichniawy bestätigt: „Was immer Pajunk passieren sollte, wir sind da.“ ■

gatc LP c/o Kichniawy & Partner GmbH
Bolkerstraße 54 · 40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 68 37 35
info@gatcLP.com · www.gatcLP.com