

**EXCON Howald Consulting GmbH**

**Ochsengasse 2**

**CH-4123 Allschwil, Schweiz**

**Tel. +41 (0)61 485 80 81**

**Fax +41 (0)61 485 80 88**

**E-mail: [info@exconhowald.com](mailto:info@exconhowald.com)**

**<http://www.exconhowald.com>**





# Unsere Leistungen

## Unser Angebot

Der Verkauf und die Behandlung von Investitionsgüterprojekten stellt immer höhere Anforderungen an Lieferanten und Kunden. Die Handhabung dieser Geschäfte wird zum wettbewerbsentscheidenden Faktor. Mangelnde Berücksichtigung wichtiger Einzelheiten hat oft folgenschwere Auswirkungen auf die Ertragslage, und den Erfolg von jedem Projekt.

Hauptziel der Leistungen von EXCON Howald Consulting ist es, mit allen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, die Verkaufschancen zu erhöhen. Dies sowohl bei nationalen wie auch bei internationalen Geschäften. Mit diesem umfassenden Angebot in deutsch, englisch und französisch minimieren wir Ihre Risiken, steigern zugleich die Effizienz, und garantieren Ihnen eine optimale Chancenausnutzung.

**Wir unterstützen Sie nicht nur beratend, sondern vor allem operativ.**

Die nachfolgenden Seiten geben Ihnen einen ersten Einblick in unsere Firma. Individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasste Lösungsvorschläge sichern den kurz- wie auch langfristigen Erfolg unserer Einsätze.

Freundliche Grüsse

Erich H Howald



## Unsere Firma

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <b>Name</b>             | EXCON Howald Consulting GmbH  |
| <b>Adresse</b>          | Ochsengasse 2<br>CH-4123 Allschwil, Schweiz   |
| <b>Tel.</b>             | +41 061 485 80 81   |
| <b>Fax</b>              | +41 061 485 80 88   |
| <b>E-Mail</b>           | <a href="mailto:howald@exconhowald.com">howald@exconhowald.com</a>  |
| <b>Homepage</b>         | <a href="http://www.exconhowald.com">www.exconhowald.com</a>  |
| <b>Gründung</b>         | 29. Juli 1994   |
| <b>Geschäftsführer</b>  | Erich H. Howald   |
| <b>Spezialisten</b>     | 3 (+ 2)   |
| <b>Mitgliedschaften</b> | - Aargauische Industrie- und Handelskammer<br>- Arabisch-Schweizerische Handels- und Industriekammer<br>- Handelskammer beider Basel<br>- Handelskammer Deutschland – Schweiz<br>- Schweizerische Zentrale für Handelsförderung<br>- Zürcher Handelskammer  |
| <b>Angebot</b>          | Operative Beratung auf den Gebieten: <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertragswesen</li><li>• Finanzierungen</li><li>• Technische Evaluationen, Lokale Standards + Vorschriften</li><li>• Riskmanagement</li><li>• Claims Management + Trouble shooting</li><li>• Verkaufs-Unterstützung</li></ul> |



## Consulting at it's best

Unsere Tätigkeit ist auf den maximalen Kundennutzen ausgerichtet. Transparenz und Kundenzufriedenheit sind unser oberstes Gebot. Mit unserer Beratung und Unterstützung wollen wir ganz bewusst keine Abhängigkeit schaffen. Wir unterstützen Sie bei Ihren Exportanstrengungen mit der klaren Zielsetzung, Probleme zu lösen und wenn möglich Wissen zu transferieren.

### Unsere Kernkompetenz .....

..... ist unser Wissen, die langjährige Erfahrung, unsere internationalen Verbindungen und die nachweisbaren Erfolge im globalen Exportgeschäft.

### Unser Ziel .....

..... ist die umfassende, aktive Unterstützung und Beratung unserer Kunden im gesamten Prozess (oder Teile davon) des Exportgeschäfts.

### Ihr Vorteil .....

..... ist eine kostenoptimale, kompetente und rasche Unterstützung bei Ihren gesamten Exportaktivitäten! Sie minimieren die Risiken und optimieren Ihre Chancen.



# Unsere Leistungen

Mit unserer operativen Beratung und Unterstützung vermitteln wir Wissen um im Exportgeschäft erfolgreich tätig zu sein. Unsere Stärken finden Sie in den nachfolgenden Kerngebieten:

## Export-Verkauf

- Aktive Unterstützung bei Export-Verkäufen
- Ausschöpfen und Einsetzen aller national und international zur Verfügung stehenden Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Erarbeiten und Umsetzen von Verhandlungsstrategien
- Kooperations- und Partnersuche im In- und Ausland
- Marktanalysen, -untersuchungen und -erschließung

## Technische Hilfestellung

- Evaluation und Vergleiche von technischen Ausführungen
- Anpassung von Ausführungsvarianten an die lokalen Gegebenheiten (Standards + Vorschriften)
- Erstellen von Betriebsvorschriften, Technische Unterlagen und allgemeinen Unterlagen

## Finanzierungen

- Auswahl der besten Finanzierungsformen
- Maximale Ausschöpfung von Kreditmöglichkeiten
- Verhandlungen mit Banken und Behörden

## Riskmanagement

- Erarbeiten von Risikoanalysen
- Versicherung, Verkauf und Überwälzen von Restrisiken
- Cashflow Analysen und Planung der Projektverzinsung
- "Cost to complete" Überwachungen

## Claims-Management + Trouble Shooting

- Zurückholen von Performance- und Bid-bonds
- Bereinigung von „alten“ Verträgen
- Abweisung von Kunden und Lieferantenforderungen
- Aufbau von Forderungen gegen Kunden und Dritten



## Unsere Geschichte

Am Anfang standen unsere langjährigen Erfahrungen aus der Industrie. Positive und negative Erfahrungen mit Beratern! Einerseits wurden externe Berater für viele Spezialaufgaben beigezogen, andererseits waren sie für spezifische Fragen im Export, schwierig zu finden, und oft waren die Leistungen so praxisfremd, dass das Wissen nur schwer umsetzbar war.

Diese Erkenntnis führte zur Gründung unserer Firma!

Mittlere, kleine aber auch grosse Firmen zu unterstützen um im Export erfolgreich zu agieren, ist das Ziel unserer Tätigkeit. Das spezielle Wissen und die Erfahrungen welche Möglichkeiten ausgeschöpft werden müssen um die - für viele Firmen wichtigen Exportaufträge - an Land zu ziehen und abzuwickeln wird vermittelt. Dies nicht in grauer Theorie, sondern direkt an den anstehenden Kundenproblemen und Projekten. Hauptziel der Leistungen ist, mit allen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, die Verkaufschancen zu erhöhen. Angefangen bei der Definition und Umsetzung der Verkaufsstrategie über eine maximale Ausnützung von Finanzierungsvarianten, bis hin zum analysieren und optimieren der Produktpalette.

Eine Verbesserung der Kostenstruktur kann oft nur mit einer (Teil-) Sanierung der Firma erreicht werden.

Primäres Ziel unserer Beratung ist Wissen zu transferieren. Der Kunde soll nicht von uns abhängig werden, sondern im Gegenteil beim nächsten Mal weniger Unterstützung brauchen.

Beratung welche vor fünf oder zehn Jahren gesucht, und auch angeboten wurde, reicht heute nicht mehr aus. Ein Berater - der Partner auf Zeit - wird nicht zugezogen weil die andern nicht fähig sind die Aufgaben zu lösen, sondern um zusammen die Chancen zu verbessern.

Die spezifischen Kenntnisse der Unternehmungen zusammen mit unserem Wissen garantieren eine optimale Kombination um im Exportgeschäft erfolgreich zu sein. Eine auf Vertrauen aufgebaute Partnerschaft zwischen Kunde und Berater ist der heutige Grundstein zum Erfolg.

Die äusserst positiven Erfahrungen liefern den Beweis. Einem anfänglichen Misstrauen folgt sehr rasch die Überzeugung dass die "neue Art der Beratung" einen gewichtigen Beitrag zur Resultatverbesserung und Problemlösung leisten kann.

Erich H. Howald



## Consulting today

Looking at contracts with an expert eye, working out strategies, preparing offers, tying up loose ends, these are some of the aspects of doing business for which a number of entrepreneurs have neither the time, the experience, nor the ability.

On occasions when he finds himself in a tight corner, the entrepreneur is glad to be able to call on a consultant for help. But consultants come and go. After the visit some of the good advice will be remembered, but the know-how gap that led to the crisis will probably remain.

There are few entrepreneurs who have not had need of an outside expert at one time or another. Some remember only the negative aspects of the consultant's visit, but they would do well to remember the improvement in results this call made possible.

In a changing business environment, a consultant's know-how and strategies must also change. The ways of doing things five or ten years ago were no doubt appropriate at the time. But tomorrow? To keep up with market conditions our requirements expectations and demands must adapt rapidly. The consultant must fully master the exact requirement of today's business world to be of use to customers who need help, and whose time, like their understanding of complex questions is necessarily limited.

### Charting the road to success

As in so many other areas of day-to-day life, the partnership between consultant and client is likely to meet with success if it is based on trust. Together they must discover the root cause of the problem, the true nature and purpose of the activity in question, etc.

Properly conducted, the consulting and/or coaching exercise helps the entrepreneur to organize more efficiently, to sharpen his ability, to increase his know-how. But of course, there are times when the businessman simply wants to exchange views with an expert for a couple of hours. When just passive consulting is required, this should become clear when the first contact is made.

For consulting to be fully successful, both partners need to observe a few essential rules:

- 1) The clients must not expect miracles
- 2) The consultant should confine himself to identifying solutions and areas for improvement, avoiding the temptation of "reinventing" the business or focusing on problems rather than solutions.
- 3) Two heads are better than one: together client and consultant can make sure the business is on right road. The road of success.

Erich H. Howald



# Unsere Einsatz Beispiele

## Verkaufsunterstützung ....





Ein Schweizer Unternehmen hat mit einem amerikanischen Kunden einen Letter of Intent (LOI) unterschrieben, mit der Absicht innerhalb von 6 Wochen den Liefervertrag zu unterzeichnen. Die amerikanische Konkurrenz wird sich der Gefahr bewusst den Auftrag zu verlieren, und revidiert den kommerziellen Teil ihres Angebots.

Der Kunde informiert seinen Schweizer Vertragspartner am Donnerstag er sehe sich aus verschiedenen Gründen nicht mehr in der Lage seinen Letter of Intent einzulösen und will zurücktreten. Er kündigt an am darauffolgenden Montag seinen endgültigen Entscheid zu treffen. Ein kurzfristig geplanter Einsatz - zusammen mit dem Schweizer Lieferanten - von EXCON Howald Consulting GmbH, und intensive Verhandlungen vor Ort führen im letzten Moment zum Erfolg!

**Der Vertrag mit einem Lieferwert von \$ 10 Mio.  
wird unterzeichnet und in Kraft gesetzt!**

## .... Markterschliessung ....

Verschiedene Möglichkeiten stehen zur Verfügung um Ihre Verkaufsaktivitäten (weiter) auszubauen!

-  Erschliessung neuer Märkte und Regionen
-  Gezielte Verlagerung der Produktion in neue Marktregionen
-  Aufbau von lokalen Vertretungen oder strategischen Partnerschaften
-  Verbesserung der vorhandenen Verkaufsaktivitäten

## .... und Trouble shooting

Bei einem Exportauftrag in die Türkei rückt der Liefertermin, die Eingabe der beglaubigten Dokumente und der Verfall des Akkreditivs immer näher. Die Zeit reicht (fast) nicht mehr. Gemeinsam schaffen wir es, das Problem zu lösen!





## Performance Bonds und Advance payment guarantees

**Einreichen** (bereitstellen) .....

Ein Schweizer Exporteur braucht für Aufträge in einem Arabischen Land im Wert von US\$ 19.6 Mio. Anzahlungs- und Erfüllungsgarantien. Innerhalb von wenigen Tagen gelingt es uns Advance payment Guarantees und Performance Bonds in der Höhe von

**US\$ 6.9 Mio.**

bereit zustellen.

..... und Zurückholen

Die Abgabe von Garantien durch die Bank des Exporteurs ist in verschiedenen Ländern eine normale Forderung der Kunden. Allerdings ist es oft schwierig die Garantien zurück zu erhalten.

Innerhalb von 4 Monaten wurde ein seit 16 Jahren ungelöster Fall für einen Schweizer-Exporteur gelöst! Die Rückgabe von Performance bonds im Wert von

**CHF 2.7 Mio.**

wurden durch einen arabischen Kunden seit Jahren verzögert. Zusammen mit dem Exporteur gelang es uns die Garantien zurück zu holen.

## Ausstehende Zahlungen und Bankgarantien

Die Erfolge auf diesem Gebiet in den vergangenen Jahren haben dazu geführt, dass diese Leistungen ein "richtiger Renner" geworden sind. Ist ja eigentlich verständlich; wer möchte nicht Gelder erhalten welche bereits abgeschrieben, oder wie im Falle von Garantien zurückgestellt wurden, und somit direkt ins Ergebnis fließen?

**Einige Beispiele von bereinigten Fällen:**

|          |                                   |                 |
|----------|-----------------------------------|-----------------|
| Ägypten  | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 2'700'000.- |
| Indien   | Ausstehende Zahlungen             | CHF 2'000'000.- |
| Portugal | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 1'300'000.- |
| Ägypten  | Ausstehende Zahlung aus Verträgen | CHF 1'210'000.- |
| Ägypten  | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 900'000.-   |
| Taiwan   | Ausstehende Zahlungen             | CHF 414'000.-   |
| Russland | Ausstehende Zahlungen             | CHF 305'100.-   |
| China    | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 215'000.-   |
| Kamerun  | Ausstehende Zahlungen             | CHF 180'000.-   |
| Syrien   | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 160'000.-   |
| Algerien | Ausstehende Zahlungen             | CHF 100'000.-   |
| Tunesien | Zurückgehaltene Garantien         | CHF 20'000.-    |
| Polen    | Ausstehende Zahlungen             | CHF 6'000.-     |



## Unsere Referenzen

- **ABB CMC Systeme AG, Lenzburg und Bern**
- **ABB Industrie AG, Turgi, Birr, Dättwil**
- **ABB Sécheron S.A., Genf**
- **Alliance Bearings Ltd., Los Angeles (USA)**
- **Ascom Radiocom AG, Mägenwil**
- **BEB Elektronik AG, Oberburg**
- **Bosch R. GmbH, Stuttgart (DE)**
- **Dow Chemicals, Stade (DE)**
- **Dr. Sartorius Industriebeteiligungen GmbH, Göttingen (DE)**
- **Elco Industries Ltd., Tel Aviv (IL)**
- **Flohe GmbH, Castrop Rauxel (DE)**
- **Gebr. Frei GmbH, Albstadt (DE)**
- **Hectronic AG und GmbH, Brugg und Bonndorf (DE)**
- **Hospitalia International, Bad Homburg (DE)**
- **Ing. A. Maurer S.A., Ittigen**
- **Kabelwerke AG, Brugg**
- **Kugellager Beham, Linz (AT)**
- **LEM S.A., Plans les Ouates/GE und Frankfurt/Main (DE)**
- **LEM DynAmp Inc., Grove City (USA)**
- **Motorola AG, Hägendorf**
- **Optronic AG, Goldach**
- **Presco AG, Weiningen**
- **Rieter AG, Winterthur**
- **Schweizerisches Rotes Kreuz, Wabern**
- **Schweizerisches Tropeninstitut/BAWI, Basel/Bern**
- **Schmid Telecom AG, Zürich**
- **Tekser Construction Inc., Istanbul (TY)**
- **Vision Electric, Waldfisch-Burgalben (DE)**



Besten Dank!

Für Ihr Interesse an unseren Leistungen danken wir Ihnen. Wir hoffen Ihnen einen ersten Eindruck über unsere Fähigkeiten vermittelt zu haben. Verschiedene Kontaktmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung um von uns weitere Einzelheiten zu erfahren, oder ein kostenloses Angebot zu erhalten:



**+ 41 (0)61 485 80 81**



**+ 41 (0)61 485 80 88**



**[www.exconhowald.com](http://www.exconhowald.com)**



**[howald@exconhowald.com](mailto:howald@exconhowald.com)**



**Ochsengasse 2, CH-4123 Allschwil, Schweiz**

