

# Doctor honoris causa Eva Jaisli: Met een firma met lokale verbondenheid naar internationaal succes

De Economische en sociaalwetenschappelijke faculteit heeft in het afgelopen jaar, op voordracht van de afdeling bedrijfs-economie, Eva Jaisli een eredoctoraat verleend. Het erbetoon vond traditiegetrouw plaats op de Dies Academicus (oprichtingsdatum van de universiteit). Op 22 januari 2016 heeft mevrouw Jaisli aan de universiteit van Bern een goed bezochte lezing gegeven, waarbij ook prominente personen vanuit de politiek, de wetenschap en de maatschappij aanwezig waren.  
*Door professor Dr. Thomas Myrach*

Eva Jaisli is sinds 1996 CEO van het familiebedrijf PB Swiss Tools. Het betreft een typisch Zwitserse onderneming uit het midden- en kleinbedrijf, dat gevestigd is in Wasen, gelegen in het laagste deel van het Emmental. In haar lezing plaatste ze de positionering en de ontwikkeling van haar onderneming in het centrum van haar beschouwing.

Op indrukwekkende wijze schetste ze, hoe de hoofdzakelijk op de binnenlandse markt gerichte gereedschapsfabrikant PB Baumann (1981: 70 procent omzet in het binnenland), zich ontwikkelde tot de internationaal georiënteerde onderneming PB Swiss Tools (2015: twee derde omzet door export). Deze ontwikkeling berustte op heldere overwegingen en de consequente verwezenlijking daarvan. Kern van de positionering van de onderneming is een aanhoudende lokale verbondenheid met een internationale oriëntatie op markten in de hele wereld.

In de bedrijfsstrategie staan de ontwikkeling en de vervaardiging van producten met een constante, hoge kwaliteit centraal: «Work with the Best» is de pakkende slagzin, die deze claim symboliseert en ook tijdens de lezing steeds weer genoemd wordt. Naast de hoge kwaliteitseisen voor de producten moeten klanten ook door andere eigenschappen enthousiast worden. Mevrouw Jaisli noemde hier de Color Code van de schroefgereedschappen, alsook nieuwe artikelen als de Safety Tool en de Pocket Tool.

Van zeer groot belang in de strategie van de onderneming is ook het merk. Deze merkwaardes berusten sterk op Swissness: PB Swiss Tools wil compromisloze Zwitserse kwaliteit ontwikkelen en produceren. De verbinding met de regio voldoet aan dit merkimago. Mevrouw Jaisli maakte dit aan de hand van een anekdote duidelijk: Tijdens een werkbezoek van een Japanse klant was deze minder geïnteresseerd in de in gereedheid gebrachte showroom, maar wilde hij vooral de streek bekijken en ervaren, of de omgeving van de vestigingsplaats van de fabriek inderdaad overeenkomt met het beeld dat hij zich van een onderneming in Zwitserland gevormd had. Vanuit de positie van een gevestigd merk was het dan ook niet zonder risico, de gevestigde naam PB Baumann

te veranderen en te wijzigen in PB Swiss Tools. Door de stijgende internationalisering van de afzet van de producten lag deze stap echter voor de hand.

De vervaardiging van kwaliteit-producten en de ontwikkeling van nieuwe artikelen komen in commutatieve loyaliteit beter en sneller tot stand. Het aspect van loyaliteit tegenover zakelijke partners en medewerkers werd door mevrouw Jaisli tijdens haar lezing duidelijk benadrukt. Een bijzondere betekenis heeft ook de duurzame ontwikkeling van de onderneming. Het te behalen economisch succes wordt vergroot door het stimuleren van de medewerkers en maatschappelijk engagement, als ook het efficiënt gebruik en de bescherming van natuurlijke resources.



Eva Jaisli

In haar lezing ging mevrouw Jaisli ook in op politieke thema's. De beslissing van de Zwitserse Nationale Bank op 15-01-2015, om de vastgelegde Euro/Zwitserse frank wisselkoers van 1,2 niet langer te verdedigen, heeft ook voor PB Swiss Tools voor grote problemen gezorgd. Voor de strategie en het budget re- kent de onderneming op lange termijn met een koers van 1.05 CHF/€. Dit vormt voor de onder- neming en haar strategie van lokale productie een grote uit- daging, wat mevrouw Jaisli ener- giek uiteenzet. Deze uitdaging kan beheersbaar worden, als de al aanwezige sterke punten van de onderneming nog verder aan- gescherpt worden.

Centraal staat dat het concurren- tievermogen behouden blijft. Dit lukt niet alleen met het ontwik- kelen en succesvol verkopen van

innovatieve oplossingen. Ook bij de fabricage moet een stijging van de productiviteit plaatsvin- den. Voor de onderneming en haar medewerkers is het de kunst, om het bedrijf blijvend als niche player succesvol te positioneren. Nog een voorwaarde voor succes is nauwe samenwerking met een partnernetwerk, zowel in het thuisland als over de hele wereld. Samenwerking moet voor meer voordelen voor de klanten zorgen.

Na haar lezing bood Eva Jaisli haar toehoorders een kwali- teitsschroevendraaier uit het assortiment van haar firma aan als toelichting en nodigde de aanwezigen uit voor een hapje en drankje met lokale specialiteiten. Dit werd door de firma Jumi ge- organiseerd, een ander voorbeeld van een innovatieve onderneming met lokale verbondenheid. Dat is echter weer een ander verhaal.

## Adaptive thinkers

BearingPoint consultants understand that the world of business changes constantly and that the resulting complexities demand intelligent and adaptive solutions. Our clients in commerce, finance and government enjoy real results when they work with us. We offer industry-based management skills, functional expertise and the ability to adapt strategic insights to individual challenges. These qualities have led to long-standing relationships with many of the world's leading commercial organisations. Interested?

**Have a look at our open positions and apply online on our career platform at [www.bearingpoint.com/en-ch/careers](http://www.bearingpoint.com/en-ch/careers)**



**BearingPoint®**