

## Wie FoamPartner in Japan Fuss fasste

**Ein Zeitungsartikel bringt den Schaumstoff-Spezialisten FoamPartner und Fargate zusammen. Nach Erfolgen in Japan und Taiwan werden weitere Zielmärkte bearbeitet.**

Schlagzeile im "Cash" vom 8. November 1996: "Die Jungfirma Tozai öffnet für Klein- und Mittelunternehmen den asiatischen Markt". Der Marketingleiter der Fritz Nauer AG, Wolfhausen, ist beeindruckt. Er greift zum Telefon und erläutert den beiden Japanspezialisten Daniel Isler und Heinz Zürcher sein unternehmerisches Vorhaben: "Als weltweit tätiges Schweizer Spitzenunternehmen der Schaumstoff-Technik wollen wir für unsere neue Produktlinie INTEGRA über Europa hinaus Absatzmärkte erschliessen." Unter den Marken INTEGRAMed® und INTEGRASwiss® werden Matratzen und Zubehöre aus viskoelastischen Schaumstoffen für den Spital- und Heimbereich vertrieben.



*V.l.n.r. Daniel Isler (Fargate), Judah Chen & Steven Kuo (vermittelte Marktpartner in Taiwan), MSC (Fargate-Satellit Taiwan); es fehlt Beat Widmer (Projektleiter, Fargate)*

### Satellit vor Ort

Rita Kollbrunner, die zuständige Projektleiterin bei FoamPartner, weist auf einen zentralen Aspekt im Aufbau ausländischer Märkte hin: "FoamPartner brauchte neben der Beratung insbesondere die Umsetzung des Projekts vor Ort. Mit guten Produkten und einer schlagkräftigen Exportorganisation am Schweizer Standort sind Markteintritte in Asien noch lange nicht garantiert. Vielmehr spielen das Verständnis der fremden Sprache, Mentalität und Kultur im täglichen Geschäftskontakt eine tragende Rolle. Der von Fargate eingesetzte Satellit vor Ort ist ein wichtiger Dolmetscher und Lehrer der fremden Kultur."



*V.l.n.r. Andreas Straub (Director Sales & Marketing, FoamPartner), Rita Kollbrunner (Area Sales Manager Asia, FoamPartner), Judah Chen & Steven Kuo (Geschäftsleiter des vermittelten Marktpartners in Taiwan)*

### Erfolgserebnis

Rita Kollbrunner, die zuständige Projektleiterin bei FoamPartner berichtet stolz: "In Japan betrug die Zeit vom Projektstart bis zur umsatzbringenden Geschäftsbeziehung rund ein Jahr. In Taiwan hingegen war der Erfolg bereits nach zwei Monaten eingetreten. Zur Zeit sind fünf weitere Fargate-Projekte im Gange, die uns zusätzliche Geschäftsbeziehungen in neuen Zielmärkten ermöglichen werden".

>>> [Cash-Artikel](#)

## Mammut tec AG öffnet den englischen Markt

**Die Mammut tec AG in Seon/AG strebt mit Fargate und deren Satelliten einen raschen Erfolg in England an.**

Medieninformation vom 14. März 2000: "Die Konzetta Holding verselbstständigt den Bereich Seil- und Hebetchnik der Arova-Mammut AG in Seon/AG im Rahmen der neu gegründeten Mammut tec AG, ebenfalls in Seon." Die Mammut tec AG ist seitdem mit über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einer der führenden und produktivsten Hersteller von technischen Schmaltextilien wie Bänder, Gurten, Rundschlingen, Seile und Schnüre. Aufgrund eingehender Vorabklärungen hat sich die Geschäftsleitung der Mammut tec AG entschieden, den englischen Markt mit Hilfe von Fargate zu erschliessen.



*V.l.n.r. Thomas Derrer (Verkaufsleiter, Mammut tec AG), Daniel Isler (Fargate), MRE (Fargate-Satellit England)*

### Innert Monatsfrist in England präsent

Der englische Fargate-Satellit MRE war begeistert, als er das Mammut tec-Projekt in Angriff nehmen durfte. Rasch wurden konkrete Schritte zur Markterschliessung eingeleitet. Bereits zwei Wochen nach der Auftragserteilung fand in Seon ein dreitägiges Marathon-Meeting statt. Nach Abschluss dieses intensiven Workshops hatten Mammut tec, Fargate sowie der englische Fargate-Satellit MRE die notwendigen Detailkenntnisse über Ziel und Zweck des geplanten Marktaufbaus, gegenseitiges Vertrauen und einen klaren Plan für das weitere Vorgehen.



*V.l.n.r. MRE (Fargate-Satellit England), Nicole Meier (Projektleiterin, Fargate), Thomas Derrer (Verkaufsleiter, Mammut tec AG)*

### Erste Ergebnisse

Der englische Fargate-Satellit stellte rasch fest: In seinem Heimmarkt gibt es noch keinen Anbieter, der im Bereich der Schmaltextilien eine umfassende Produktpalette anbietet. Bereits einige Wochen nach der Auftragserteilung übermittelte der Fargate-Satellit an Mammut tec erste konkrete Ergebnisse, die weiterverfolgt werden. "Fargazette" wird über den Verlauf der Markttöffnung der Mammut tec AG in England berichten.



>>> [Mammut tec AG](#)

## Internet und Intranet

Über die Internetadresse [www.fargate.com](http://www.fargate.com) kann sowohl auf den öffentlichen Teil (Internet) als auch auf den privaten Teil (Intranet) der weltweit verfügbaren Kommunikationsplattform von Fargate zugegriffen werden. Der notwendige Datenschutz wird durch ein zentrales Zugriffsberechtigungssystem am Zürcher Hauptsitz sichergestellt.

Unter der Internetadresse [www.fargate.com](http://www.fargate.com) findet man in der Rubrik "Für Insiders" den Menüpunkt "Intranet". Dahinter verbirgt sich ein geschlossener Bereich für Mitarbeiter, Satelliten, Networkers und Kunden von Fargate. Der Einstieg ist nur mit einer persönlichen Benutzererkennung und einem Passwort möglich.

### Projekte, Anleitungen, Profile, Links und Daten

Das Fargate-Intranet bietet den Berechtigten einen individuell festgelegten, selektiven Zugriff auf derzeit rund 25 Projekte, rund 30 Anleitungen für das Arbeiten innerhalb der Fargate-Organisation, rund 100 Personenprofile der Satelliten sowie auf viele nützliche Links und Daten.

### Zentrale Benutzerdefinition

Aus Geheimhaltungs- und Datenschutzgründen werden die weltweiten Benutzer der verschiedenen Intranet-Bereiche zentral in Zürich definiert. Beispielsweise kann ein Satellit in Taiwan zwar auf alle Anleitungen, aber nur auf die Dokumentationen einzelner Projekte zugreifen.

>>> Weitere Auskünfte: [Catherine Eigenmann](#).



*Einstieg ins Intranet*



*Catherine Eigenmann (Web Administrator, Fargate)*

### **Das ist Fargate**

*Fargate AG erschliesst für Schweizer Unternehmen weltweit neue Märkte. Sie vermittelt umsatzwirksame Geschäftsbeziehungen mit Marktpartnern in über 40 Ländern. Der internationale Brückenschlag erfolgt über Fargate-eigene Satelliten, die permanent vor Ort im Zielmarkt agieren. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, mit deren Produkten sich innert nützlicher Frist ein substanzieller Auslandumsatz erzielen lässt.*



Weitere Ausgaben der Fargazette unter [www.fargate.com](http://www.fargate.com) > Für Insiders