

## FarCamp 2001 auf der Cadlimo-Hütte

Die Mitarbeiter der Schweizer Fargate-Zentrale und ihre PartnerInnen nahmen am Freitag und Samstag, 7. und 8. September 2001, am traditionellen FarCamp teil.



*Oben v.l.n.r. Heinz Zürcher, Stephan Dürsteler, Marianne und Beat Widmer, Nicole Meier, Beat und Regina Bosshard.*

*Unten v.l.n.r. Roland Schuler, Daniel Isler, Yvonne Schuler, Lourdes Campo, Tanja Zimmermann, Catherine Eigenmann.*

*tzi.* Den Teamgeist fördern, um als Unternehmen bestmögliche Leistungen zu bieten: Das ist ein Ziel des traditionellen zweitägigen FarCamps, das jeweils im Herbst stattfindet. Dazu kommt der Spass am gemeinsamen Wandern und gemütlichen Beisammensein. Fargate investiert in diesen Anlass jeweils einen Arbeitstag, während die MitarbeiterInnen einen Freitag beisteuern.

Das diesjährige, von Catherine Eigenmann organisierte FarCamp führte nach einer rund vierstündigen, verregneten, aber gleichwohl erlebnisreichen Wanderung zur Cadlimo-Hütte auf 2'570 Metern Höhe. Dort entschädigte ein toller gemeinsamer Abend für die vom Wettergott aufgebrummt Zusatz-Strapazen. Am zweiten Tag war das Wetter wieder Fargate-like: Strahlender Sonnenschein und angenehme Temperatur. Über den Lukmanier-Pass erreichte die Truppe nach einigen Stunden das Dorf Disentis. Dort wartete der Zug, der das Fargate-Team zurück ins Alltagsleben führte.

[>>> Homepage Cadlimo-Hütte](#)

---

## 100. Fargate-Satellit ins Netzwerk aufgenommen

**Seit der Firmengründung im Jahre 1998 hat Fargate unlängst den 100. Rahmenvertrag mit einem ausländischen Kooperationspartner unterschrieben.**

*tzi.* Soeben hat Fargate in Südafrika den 100. Satelliten in ihr ausländisches Stützpunktnetz aufnehmen können. Die Satelliten in über 35 Ländern bewerkstelligen in den jeweiligen Zielmärkten die Suche, Vermittlung und Betreuung von Marktpartnern für exportwillige Schweizer Klein- und Mittelunternehmen. Diese Vor-Ort-Präsenz erhöht die Chancen eines raschen Markteintritts mit ansprechenden Umsätzen.

### Persönliche Beziehungen

Bei allen Möglichkeiten der Telekommunikation und des Internets ist die persönliche Beziehung zu den Satelliten ein unbedingtes Kernelement der Fargate-Philosophie. Neue Satelliten werden ausschliesslich mittels persönlicher Besuche vor Ort im jeweiligen Land akquiriert. Danach wird der Kontakt durch periodische Gespräche, durch die gemeinsame Arbeit in konkreten Projekten sowie durch gegenseitige Besuche gepflegt. Verschiedene Satelliten haben inzwischen eine solch intensive Bindung zur Schweizer Zentrale, dass sie täglich mit deren Mitarbeitern kommunizieren. In mehreren Fällen haben sich im Laufe der Zeit auch echte Freundschaften zwischen Satelliten und Projektmanagern entwickelt, die weit über einen rein geschäftlichen Kontakt hinausreichen.

### Solide Vertragsbasis

Fargate schliesst mit jedem Satelliten einen Rahmenvertrag ab. Diese standardisierte Vereinbarung enthält Richtlinien für die Arbeit innerhalb der Fargate-Organisation, Weisungen für den Umgang mit Kunden, generelle Leistungsanforderungen und Entlohnungsmodalitäten sowie die Geheimhaltungs- und Schutzklauseln. Im Hinblick auf die Wahl eines Satelliten werden selbstverständlich auch Abklärungen über die Seriosität und die Bonität des Kandidaten vor Ort vorgenommen. In der Homepage von Fargate sind ausschliesslich Satelliten aufgeführt, die diesen Rahmenvertrag unterzeichnet haben.



*Heinz Zürcher beim Abschluss mit einem neuen Satelliten*



*Heinz Zürcher und Daniel Isler beim Unterzeichnen neuer Satellitenverträge*

## Zahlungsverkehr mit 35 Ländern

**Ein wichtiger Pfeiler von Fargate ist die Honorierung aller Projektmitarbeiter. Dabei ist ein Geldflusssystem mit Parteien aus über 35 Ländern zu koordinieren. Das setzt hohe Anforderungen an den internen Zahlungsverkehr.**

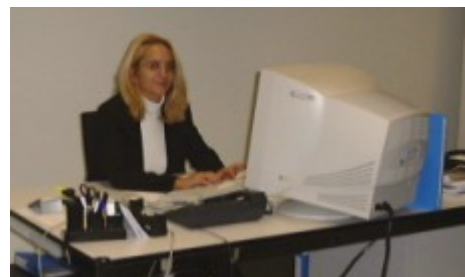
*tzi.* Die Kunden von Fargate werden in erster Linie vom Schweizer Hauptquartier betreut. Dieses hat im Rahmen der Projekte die Entscheidungskompetenz und die Weisungsbefugnis über alle eingebundenen Projektpartner weltweit. Für die global verteilten Projekte gelten einheitliche Grundsätze der Vorbereitung, der Abwicklung und der Abrechnung.

### Komplexes System

Die Projektmanager am Schweizer Hauptsitz, über 100 Satelliten in über 35 Ländern sowie weitere beigezogene Drittpersonen: Sie alle streben den Erfolg der Fargate-Kunden an. Und werden dann alle auch erfolgsabhängig honoriert. Damit der Zahlungsverkehr in diesem komplexen System einwandfrei abläuft und jeder Beteiligte zu seiner verdienten Entschädigung kommt, wurde eine massgeschneiderte Software entwickelt. Dank ihr konnte der Zahlungsverkehr nahtlos in die Internet-gestützte Informationsplattform von Fargate integriert werden. Die rechtzeitige und leistungsgerechte Honorierung sorgt für motivierte Netzwerk-Mitglieder, die sich engagiert und nachhaltig für die Schweizer Kunden einsetzen.



*Tanja Zimmermann, die das Satellitennetz von der Zentrale in Zürich aus koordiniert, mit dem Satelliten HRK aus Hong Kong*



*Tanja Zimmermann an ihrem Arbeitsplatz*

### Weitere News seit der letzten FarGazette:

[>>> Neuer Kunde: EHB AG / Explosionssichere Leuchten](#)

[>>> Neue Länder: Ukraine und Ungarn](#)

[>>> Artikel über Fargate im UBS Newsletter: "Private fordern OSEC heraus"](#)

[>>> Artikel über Fargate im Magazin KMU: "FoamPartner in Japan"](#)

[>>> Artikel über Fargate der Aarg. Industrie- und Handelskammer: "Going Global"](#)

#### **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