

Gemeinsamer Anlass mit der Luzerner Kantonalbank

Die Luzerner Kantonalbank bietet ihren exportwilligen Firmenkunden die Dienstleistungen von Fargate an.

Donnerstag, 20. September 2001, 18.00 Uhr, im Saal des Luzerner Casinos: Rudolf Freimann, Mitglied der Geschäftsleitung und Departementsleiter Firmenkunden der Luzerner Kantonalbank (LUKB), erläutert den rund 70 versammelten UnternehmerInnen eine Erweiterung des Angebots seiner Bank.

Partnerschaft LUKB/Fargate

Einleitung von Herrn Freimann: "Die Luzerner Kantonalbank will den Firmenkunden neben den klassischen Bankprodukten Zusatzdienstleistungen und nützliche Kontakte anbieten. Die Kunden sollen dank der umfassenden Betreuung durch die Bank einen Mehrwert erzielen. Im Rahmen dieser strategischen Absicht bieten wir den exportwilligen Klein- und Mittelunternehmen die Dienstleistungen des privaten Exportförderungs-Unternehmens Fargate."

Präsentation mit anschliessender Diskussion

Die beiden Fargate-Partner Daniel Isler und Heinz Zürcher stellten ihre Exportdienstleistungen im Rahmen dieses Gemeinschaftsanlasses vor. Danach hatte das Publikum die Gelegenheit, individuelle Fragen zu stellen. Die so entstandene angeregte Diskussion wurde anschliessend bei einem kleinen Apero weitergeführt, bei dem auch weitere Fargate-MitarbeiterInnen für die Beantwortung offener Fragen zur Verfügung standen.

LUKB unter den Top Ten

Die im Jahr 1850 gegründete LUKB gehört mit einer Bilanzsumme von rund 17 Milliarden Franken und rund 1'000 Arbeitsplätzen zu den zehn grössten Banken der Schweiz. Zusammen mit den Reserven weist die LUKB zur Zeit Eigenmittel in der Höhe von über 1,1 Milliarden Franken aus. Kundennähe und Leistungsfähigkeit haben sie zur Marktführerin im Kanton Luzern gemacht: Rund 60 Prozent aller LuzernerInnen unterhalten in irgendeiner Form eine Geschäftsbeziehung zur LUKB. Die renommierte Bank verfügt auch über eine Staatsgarantie. Als klassische Universalbank bietet sie sämtliche Dienstleistungen einer modernen Bank an. Mit einer Vertretung im Tessin und ihrer Zürcher Tochtergesellschaft Bank Adler & Co. AG ist die LUKB zudem an zwei wichtigen Private Banking-Standorten in der Schweiz präsent.



Rudolf Freimann, GL-Mitglied der LUKB



Daniel Isler und Heinz Zürcher

Aufbau von Fargate-Satelliten in Indien

Fargate-Partner Heinz Zürcher besuchte anfangs Oktober die Städte New Delhi, Mumbai (Bombay), Bangalore und Chennai (Madras).

Fast 400 E-Mails und Faxe sowie unzählige Telefongespräche waren nötig, damit Fargate-Partner Heinz Zürcher in Indien genügend kompetente Gesprächspartner treffen konnte. Die koordinierende Kraft der Reisevorbereitungen ist Tanja Zimmermann. Ziel war es, aufgrund von über 30 sorgfältig vorbereiteten Meetings in den wichtigsten 4 Städten Indiens die geeignetsten Partner für die indischen Fargate-Stützpunkte zu finden. Und sie für das gemeinsame langfristige Ziel im Dienste der Schweizer Exporteure zu begeistern.



Heinz Zürcher mit potenziellen Satelliten in New Delhi ...

Strenge Selektion

Aufgrund des engen und weltweiten Beziehungsnetzes von Fargate, Empfehlungen, Lebensläufen, Referenzen und weiteren Recherchen wurden die Satelliten-Kandidaten im Vorfeld der Reise herausgefiltert. Eine strenge Selektion führte zur Entscheidung, wen Heinz Zürcher vor Ort treffen wird. Dabei spielte namentlich auch die für die potenziellen Schweizer Exporteure notwendige Branchenvielfalt eine wichtige Rolle.



... und in Bangalore

Auswertung

Von jedem Meeting wird ein detaillierter Report erstellt. Nach Abschluss der Reise werden alle Daten, Fakten und Eindrücke verarbeitet. Und schliesslich folgt der Entscheidung, wer für die Aufnahme ins Fargate-Satellitennetz entsprechend qualifiziert ist.

Fargate internationalisiert den Absatz von AdeSectin

Bosshard & Ruch will mit einem innovativen Insektizid möglichst schnell und breitflächig den Weltmarkt erschliessen.

Die in Wollerau domizilierte Bosshard & Ruch GmbH ist ein typisches Schweizer Unternehmen: Mit innovativen Lösungen erfolgreich in Marktnischen tätig. Zum Beispiel mit dem Insektizid AdeSectin, das aufgrund eines neuartigen Mikroverkapselung-Verfahrens über mehrere Monate wirksam ist. Damit stellen sie vergleichbare Insektenvernichtungsmittel klar in den Schatten: Deren Wirkung hält selten länger als ein paar Stunden oder Tage an.

Gleichzeitige Abklärung der Marktchancen in rund 30 Ländern

AdeSectin hat sich auf dem Schweizer Markt bewährt. Vor allem institutionelle Abnehmer wie Reinigungsunternehmen oder Gebäudeunterhalter sind zu begeisterten Anwendern von AdeSectin geworden. Das Produkt eignet sich jedoch auch für den Einsatz im Eigenheim, im Bootshaus, in Golf-Clubs oder sonstigen privaten Orten. Um den Technologievorsprung nutzen zu können, nimmt Bosshard & Ruch mit Hilfe von Fargate nun weltweit möglichst viele Märkte gleichzeitig ins Visier. Dank dem eingespielten Satellitennetz von Fargate können in rund 30 Zielmärkten gleichzeitig innert wenigen Wochen die Marktchancen von AdeSectin vor Ort abgeklärt werden. Nach Vorliegen der Abklärungsergebnisse kann Bosshard & Ruch ihre Exportstrategie auf die aussichtsreichsten Zielmärkte konzentrieren und durch die entsprechenden Fargate-Satelliten geschäftswirksam umsetzen lassen.



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 > Für Insiders