

3 Jahre Fargate

Am 17. November 1998 wurde die Fargate als Schweizer Aktiengesellschaft offiziell im Handelsregister eingetragen. Diesen Monat durften wir somit das dreijährige Jubiläum feiern.

Rückblick

Noch vor drei Jahren bestand das Fargate-Team aus den beiden Gründern Daniel Isler und Heinz Zürcher, welche in einem kleinen Büro am Zürcher Paradeplatz die ersten Schritte zur Umsetzung des Businessplanes in Angriff nahmen. Von einem weltweiten Netzwerk konnte damals noch nicht die Rede sein, obwohl bereits die ersten Zielländer von Fargate erschlossen waren. Kurze Zeit später holten sie sich Unterstützung mit der Anstellung der ersten Mitarbeiter und zogen in den Technopark Zürich. Im Januar 1999 trat Fargate erstmals mit ihrem innovativen Konzept am Schweizer Markt auf und machte sich aktiv auf die Suche nach Kunden.

Heute

Inzwischen umfasst die Schweizer Fargate-Zentrale zehn MitarbeiterInnen und ein Netzwerk von über 100 Vor-Ort-Partnern in 35 Ländern. Diverse namhafte Schweizer Exporteure darf Fargate zu ihren Kunden zählen.

Ausblick

In Zukunft möchten wir unseren Kunden eine Länderpalette von rund 50 Ländern anbieten, in welchen sie über unsere Satelliten neue Zielmärkte erschliessen können. Das Schweizer Kern-team wird dabei stets die Drehscheibe für den weltweiten Kontakt sein.



Schweizer Kernteam (von oben im Uhrzeigersinn): Catherine Eigenmann, Heinz Zürcher, Nicole Meier, Beat Widmer, Tanja Zimmermann, Beat Bosshard, Roland Schuler, Daniel Isler

Enger Kontakt zu Handelskammern

Die Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell und Fargate präsentierten exportinteressierten Firmen konkrete Strategien für die Erschliessung ausländischer Absatzmärkte.

Fargate kann ein exzellentes Netzwerk von ausländischen Stützpunkten vorweisen, wenn es um die Umsetzung der Exportvorhaben von Schweizer Klein- und Mittelunternehmen (KMU) geht. Bevor ein exportwilliges KMU seinen Fuss in einen neuen Markt setzt, gilt es jedoch, verschiedene Hausaufgaben in der Schweiz zu lösen. Als erfahrene Begleiter bieten sich dabei unter anderem die Industrie- und Handelskammern (IHK) an.



Anlaufstelle für exportierende KMU

Die IHK St. Gallen-Appenzell konzentriert sich in einem ihrer drei Angebotsbereiche speziell auf die Exportberatung und -weiterbildung. Unter der Leitung von Frau Margrith Neuschwander bietet die Kammer ihren rund 1300 Mitgliedfirmen eine breite Palette von Exporthilfeinstrumenten an. Darüber hinaus bildete sich aus dem Kreise der Mitglieder eine Export-Erfa-Gruppe, in deren Runde periodisch aktuelle Themen diskutiert werden.

V.l.n.r. Heinz Zürcher, Margrith Neuschwander (IHK St. Gallen-Appenzell), Daniel Isler

Erfahrungsaustausch Schweiz/Ausland

In diesem Rahmen durfte am 21. November 2001 auch Fargate ihr weltweites Satellitennetz vorstellen. Der Präsentation folgte eine intensive Diskussion mit den Vertretern der exportorientierten KMU. Dieser Abend zeigte einmal mehr: Ein angehender Exporteur braucht sowohl die kompetente Beratung der Handelskammern im Heimmarkt als auch die tatkräftige Umsetzung durch Profis, wie jene von Fargate.



Heinz Zürcher präsentiert Fargate

[>>> IHK St. Gallen-Appenzell](#)

Regelmässig neue Ideen für Fargate

Ein Freundeskreis von acht UnternehmerInnen trifft sich einmal monatlich, um neue Lösungsansätze zu aktuellen Problemstellungen zu diskutieren.



V.l.n.r. Thomas Gerig (Gerig Design), Markus von Burg ([Seriplakat AG](#)), Lilian Krauthammer ([Network AG](#)), Daniel Isler (Fargate AG), Irene Joder ([byjoder](#)), Stefan Märki ([Hero](#)); es fehlen Daniel Bieri ([PricewaterhouseCoopers Ltd.](#)) und Alain Mieg

Anfang 2000 entstand an der Unternehmerschule der Fachhochschule Solothurn/Nordwestschweiz eine Diplomarbeit über das Unternehmen Fargate. Die gute Teamdynamik der Arbeitsgruppe wollte man auch nach Studienabschluss für produktive Zwecke nutzen. Auf Initiative von Irene Joder formierte sich ein Zirkel von ursprünglich fünf UnternehmerInnen, der sich in der Folge einmal monatlich treffen sollte. Inzwischen ist die engagierte Gruppe auf acht Mitglieder angewachsen.

Wertvoller Austausch zwischen UnternehmerInnen

Jeden Monat organisiert ein bestimmtes Teammitglied ein Lokal, Essen und Getränke sowie ein aktuelles Thema aus seinem persönlichen Unternehmensalltag. Mit gängigen Kreativitätstechniken werden dann den ganzen Abend neue Ideen generiert und durch den Diskussionsleiter auf Flipcharts festgehalten. Aufgrund der unterschiedlichen Herkunft und der einheitlichen Gesinnung der Beteiligten sind solche Workshops äusserst kreativ und produktiv. Sie hinterlassen jedes Mal ihre Spuren im Unternehmensalltag der Betroffenen.

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