

## Export von Schweizer Luxus-Wäsche

**Das Traditionsunternehmen Zimmerli Textil AG arbeitet beim Aufbau internationaler Vertriebskanäle seit 1998 erfolgreich mit Fargate zusammen.**

Zimmerli produziert seit 130 Jahren echte Schweizer Qualität. Im Bereich der Luxus-Herrenwäsche ist das Aarburger Unternehmen ohne Zweifel die Nummer eins der Welt. Prominente wie der Popmusiker Dieter Meier (Yello) oder der Schauspieler Mel Gibson ("what women want") schwören öffentlich auf die einzigartige Qualität dieser Produkte. Auch die vor kurzem lancierte Damenwäschelinie hat sich bereits einen festen Platz im Markt erobert.

### Fargate erschliesst zusätzliche Umsatzkanäle

Unter Leitung von Roland Schuler baut Fargate in verschiedenen Ländern weltweit zusätzliche Vertriebsgeschäfte für Zimmerli auf. Dazu muss der Satellit im jeweiligen Zielmarkt oft monatelange Vorarbeit in Form von Marktabklärungen, Präsentationen und Verhandlungen führen, bis die Vereinbarung von Zimmerli mit dem neuen Absatzpartner unter Dach und Fach ist. Während der gesamten Aufbauphase und auch im eingespielten Geschäft bleibt der Fargate-Satellit ein wertvoller Interessenvertreter der Zimmerli vor Ort, der die Schweizer Auftraggeberin in vielen operativen Belangen aktiv unterstützt.

### Jüngstes Beispiel: Umsatz in Australien

Mitte Juni konnte Fargate einen weiteren Erfolg verbuchen. Der Fargate-Satellit in Australien realisierte nach tatkräftiger Marktbearbeitung einen Abschluss mit Marino & Scott, einem exklusiven Geschäft an der Toorak Road in Melbourne. Die Toorak Road gilt als die Zürcher Bahnhofstrasse Australiens. Von nun an werden die kaufkräftigen Konsumenten in Melbourne neben Luxus-Marken wie Brioni und Zenga also auch die "world's finest underwear" von Zimmerli kaufen können.

[www.zimmerlitextil.ch](http://www.zimmerlitextil.ch)



Walter Borner (Mitte), Geschäftsführer und Inhaber der Zimmerli Textil AG, mit Heinz Zürcher (links) und Roland Schuler von Fargate



Fargate-Satellit FVO (rechts) mit dem Geschäftsführer des neu vermittelten Zimmerli-Händlers in Melbourne

## Philippinischer Vertriebspartner für TISSUPOR AG

**Ein weiterer Meilenstein in der weltweiten Marktexpansion der St. Galler Medizinalfirma ist erreicht.**

Die innovative Herstellerin von Medizinalprodukten wurde im Januar 2002 zur Gewinnerin des Wettbewerbs "Technologie-Standort Schweiz" gekürt (Fargazette Nr. 06). An der Hannover-Messe wurden weitere wichtige Exponenten auf TISSUPOR aufmerksam, darunter auch Bundesrat Couchepin (www.tissupor.com/News). Diese und andere Ereignisse gaben den Markterschliessungs-Aktivitäten von Fargate zusätzlichen Rückenwind.

### Fargate globalisiert High-Tech-Firma

TISSUPOR setzt in der Internationalisierung ihrer Geschäfte voll auf das Aussennetz von Fargate. Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen hat sich über die letzten Monate sukzessive vertieft. Inzwischen bearbeitet Fargate unter der Projektleitung von Beat Widmer rund zehn Zielmärkte, allesamt ausserhalb von Europa.

### Distributor in den Philippinen

Nach einer systematischen Evaluation möglicher Marktpartner konnte mit REACHSTAR Industries International Co. schon bald ein geeignetes Unternehmen identifiziert werden. Fargate übernahm die Bearbeitung des Distributors bis zur Verhandlungsreife und organisierte schliesslich die Unterzeichnung des Vertriebsvertrages in der Schweiz.

### Absichtserklärung in Argentinien

Ein erstaunlicher Fortschritt ist auch aus Argentinien zu vermelden. Trotz der arg gebeutelten Wirtschaft scheint dort für anspruchsvolle Spezialprodukte wie jene von TISSUPOR durchaus immer noch oder bereits wieder eine Nachfrage zu bestehen. So konnte der argentinische Fargate-Stützpunkt soeben eine Absichtserklärung eines möglichen TISSUPOR-Distributors erwirken.

[www.tissupor.com](http://www.tissupor.com)



Marianne Heller (links), Bernhard Bischoff (Mitte) und Dr. Mario Billia (rechts) von TISSUPOR mit den Vertretern von REACHSTAR



Unterzeichnung des Distributionsvertrages durch die beiden CEO von REACHSTAR (links) und TISSUPOR in St. Gallen

## OSEC kopiert Fargate

**Ein kritischer Sonntagszeitungs-Artikel über die Machenschaften der staatlich subventionierten Exportförderung erregte die Gemüter.**

Die altherwürdige Exportförderungsorganisation OSEC wirbt neuerdings mit dem Aufbau eigener Export-Stützpunkte im Ausland. Die sieben "Swiss Business Hubs" werden typischerweise durch Beamten des Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA) repräsentiert. Damit versucht OSEC offensichtlich, das erfolgreiche Aussennetz der Fargate nachzubauen, allerdings nur im kleineren Stile aber dafür notabene mit Hilfe von Steuergeldern.

### Marktführerschaft des Fargate-Aussennetzes

Fargate hat seit ihrer Gründung im Jahre 1998 ein weltweites Aussennetz mit inzwischen weit über 100 Stützpunkten etabliert. In mehr als 40 Ländern stehen den Schweizer KMU geschäftserfahrene Spezialisten für den Aufbau umsatzwirksamer Exportgeschäfte zur Verfügung. In grossen Ländern wie der USA sind bis zu 14 Satelliten in verschiedenen geografischen Regionen und für unterschiedliche Branchen einsetzbar. Fargate und ihre ausländischen Satelliten arbeiten zu erfolgsabhängigen Konditionen.

### Fargate wächst über den Erfolg

Die OSEC beschäftigt an ihrem Schweizer Hauptsitz rund zehnmal mehr Mitarbeiter als die Fargate. Bei der Grösse des Aussennetzes ist dieses Verhältnis genau umgekehrt. Es wäre also naheliegend, dass die OSEC ihre Kunden nach einer kompetenten Erstberatung im Heimmarkt an die spezialisierte Fargate weiterreicht, damit diese im Zielmarkt für die letztendlich entscheidenden Umsätze sorgen kann. So würde es eigentlich auch der Leistungsauftrag des Bundes (seco) vorsehen, welcher den Verwendungszweck der OSEC-Subventionen regelt. Dass dies bis heute nicht der Fall war, hatte für Fargate auch sein Gutes: Das aufstrebende Unternehmen musste sich im harten Globalisierungsgeschäft aus eigener Kraft entwickeln und geht entsprechend gestärkt in die Zukunft.

➔ [www.sonntagszeitung.ch](http://www.sonntagszeitung.ch) => Archiv =>  
Begriff="OSEC", von "2002-06-23" bis "2002-06-23"



*Fargate-Satellit (links): Unternehmer und ehemaliger Manager der internationalen Beratungsfirma Deloitte und Touche. Er hat beispielsweise bereits 1997 einem Schweizer Fargate-Kunden einen Absatzkanal nach Japan aufgebaut, welcher bis heute mehr als 10 Mio. CHF Umsatz generiert hat.*



*Repräsentant eines Swiss Business Hubs: EDA-Angestellter [Bild: Schweiz global 2/2002]*

### 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 substantieller Auslandumsatz erzielen lässt.*