

Kartoffeln, Wodka und ein schlechter Ruf?

39 Millionen Konsumenten sind innert 90 Minuten von Zürich aus erreichbar: Polen ist der grösste und westlich geprägte osteuropäische Markt.

Mit einer Fläche von 312'685 m² und 39 Millionen Einwohnern ist Polen das grösste osteuropäische Land, welches am 1. Januar 2004 in die Europäische Union aufgenommen wird.

Polen im Aufschwung

Der wirtschaftliche Erfolg der letzten Dekade hat zum Aufbau einer neuen Mittelklasse geführt, welche über genug Einkommen verfügt, um sich ein grosses Angebot von Konsumgütern und Dienstleistungen leisten zu können. Der Konsumgütermarkt boomt immer noch, getrieben von dem höheren Lebensstandard und der gewachsenen Kaufkraft der Bevölkerung.

Neue Marktchancen

Polen ist als schwieriger Markt bekannt. Auch die Sowjets haben ihre Erfahrungen gemacht bei der Vermarktung ihrer Ideen. Man darf getrost behaupten, dass der Sturz des Kommunismus mit der Solidarnosc-Gewerkschaft in Danzig und der anschliessenden jahrelangen Massenbewegung seinen Anfang nahm. Auch dank der ethnischen Geschlossenheit (98 % katholisch) unterscheiden sich die Polen signifikant von ihren slawischen Brüdern und Schwestern.

Nutzung bestehender Kontaktnetze

Der Aufbau von Geschäftsbeziehungen in Polen ist sehr kontaktintensiv. Der Abschluss einer Vereinbarung bedingt eine überdurchschnittlich hohe Anzahl persönlicher Kontakte. Eine über lange Zeit gefestigte Beziehung und vollstes Vertrauen sind Grundlage für das Zustandekommen von Geschäften.

Der Fargate-Satellit

Das Satellitenbüro in Warschau schliesst für Fargate eine Lücke in Europa. RFR arbeitet seit über 10 Jahren in und mit Polen. Er betreute diverse Projekte, zuletzt vor allem für internationale Konzerne.

RFR spricht polnisch und hat ein breit gefächertes Beziehungsnetz, welches er Fargate und ihren Schweizer Auftraggebern zur Verfügung stellt. Das Büro in Warschau umfasst vier Mitarbeiter, welche die bestehenden Geschäfte pflegen und RFR beim Aufbau neuer Kontakte unterstützen.

Ihre Herausforderung in Polen ist lösbar – kontaktieren Sie Fargate für ein unverbindliches Informationsgespräch!



Der polnische Fargate-Satellit RFR (links) mit Heinz Zürcher



Der Kulturpalast, das Wahrzeichen von Warschau



v.l.n.r. Polens Staatspräsident Kwasniewski, mit Jacques Chirac und Gerhard Schröder vor dem Beitritt in die EU im 2004

Arbeitsbesuch aus Chile

Fallbeispiel: Ein chilenischer Fargate-Satellit, der für RWD Schlatter AG den Exportmarkt Chile aufbaut, kommt für drei Tage in die Schweiz.

Sonntag 13:00 Uhr, Zürich/Kloten:
Ankunft des chilenischen Satelliten am Flughafen

Sonntag 15:00 Uhr, Zürich:
Vorbereitung des Workshops vom Folgetag

Sonntag 18:00 Uhr, Zürich:
Fargate-internes Nachtessen in der Innenstadt

Montag 11:00 Uhr, Dietikon:
Besuch einer Niederlassung von RWD Schlatter AG

Montag 14:00 Uhr, Roggwil:
Workshop am Hauptsitz von RWD Schlatter AG: Resultate der bisherigen Aktivitäten und konkrete Schritte bis zum umsatzwirksamen Start des Exportgeschäfts in Chile

Montag 19:00 Uhr, St.Gallen:
Gemeinsames Nachtessen zusammen mit dem Geschäftsleiter und dem Finanzchef von RWD Schlatter AG

Dienstag 9:00 Uhr, Zürich:
Fargate-interne Nachbesprechung im Technopark

Dienstag 18:00 Uhr, Zürich/Kloten:
Rückflug des Satelliten nach Chile



14. Oktober in Roggwil/TG: Der Chile-Satellit und seine Assistentin (links) stellen Roger Herzig, Geschäftsleiter der RWD Schlatter AG, die Zwischenergebnisse der Markterschliessung vor. Beat Bosshard, der Projektleiter von Fargate, (rechts) leitet das Meeting.



Typisch schweizerisches Nachtessen für die internationale Fargate-Crew zur Pflege der Freundschaft.

Zusammen 65 Jahre alt

Tanja Zimmermann und Daniel Isler konnten beide einen runden Geburtstag feiern.



Projekt-Kommunikation via Internet

Für die internationalen Markterschliessungs-Teams der Fargate ist das Internet ein unverzichtbares Werkzeug geworden. Ein Fallbeispiel.

Eine Schweizer Firma hat der Fargate den Auftrag zur Erschliessung von vier ausländischen Märkten erteilt. Der Auftraggeber sitzt in Bern, der Fargate-Projektleiter in Zürich und je ein Fargate-Satellit in New York, Tokio, Sydney und London. Alle Akteure müssen stets über die wichtigen Schritte und Erkenntnisse der anderen Teammitglieder informiert sein. Projekt-Dokumente müssen im Internet jederzeit rund um den Erdball in ihrer aktuellsten Version verfügbar sein. Dabei ist klar geregelt, auf welche Informationen jedes einzelne Projektmitglied zugreifen kann.

Threeway AG als Internet-Partnerin

Die Firma Threeway AG in Windisch hat für Fargate vor gut zwei Jahren eine entsprechende Plattform realisiert. Inzwischen gilt Fargate bei Threeway als Musterbeispiel für ein Unternehmen, die ihr Extranet mit mehr als 100 weltweit verteilten Projektmitarbeitern nutzt.

>>> Threeway AG, www.3way.ch



Präsentation vom 26. September: Fargate als Musterbeispiel eines globalen Extranets der Threeway AG



Hakan Erci, CEO der Threeway AG (links) mit Daniel Isler

TIPP

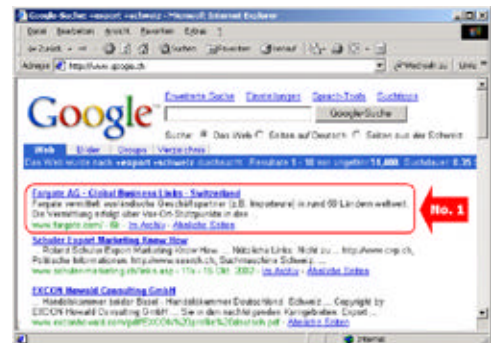
Pole Position bei Google

Viele neue Aufträge kommen heutzutage über die Suche im Internet zustande. Es gibt Möglichkeiten, wie man in die ersten Ränge der Suchlisten gelangen kann.

Zu den meisten Stichworten (z.B. Export + Schweiz) existieren Tausende von zutreffenden Seiten im Internet. Entscheidend ist, wie weit vorne man in der Liste der Suchtreffer erscheint. Die bekannten Suchmaschinen wie google.com oder search.ch arbeiten dabei mit sehr ausgeklügelten Mechanismen.

Es gibt Informatiker, die sich auf das Studium dieser Mechanismen spezialisiert haben. Aufgrund dieser Kenntnisse ist es in den meisten Fällen möglich, eine Position in den ersten zehn Rängen zu erzielen, ohne dass die Website (www.fargate.com) in irgendeiner Weise verändert wird. Diese Dienstleistung kostet allerdings rund 5'000 Schweizer Franken.

>>> Auskünfte: daniel.isler@fargate.com



Mit bestimmten Stichworten wird nach passenden Dienstleistungen gesucht: Wer möchte da nicht zuoberst auf der Liste der Suchresultate erscheinen?

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.

