

Satelliten mit Mehrfach-Mandaten

Im weltweiten Aussennetz der Fargate gibt es immer mehr Satelliten, die für mehrere Fargate-Kunden gleichzeitig tätig sind. Warum dies von Vorteil ist, zeigen die folgenden Überlegungen.

Ein Satellit darf sich nicht in zu vielen parallelen Aktivitäten verzetteln. Die Erschliessung eines ausländischen Marktes durchläuft jedoch unterschiedliche Etappen, die den Satelliten zeitlich nicht alle gleich intensiv beanspruchen. Im Weiteren haben die meisten Satelliten ein Team von Mitarbeitern, auf welche die Arbeit verteilt werden kann.

Enge Bindung und eingespielte Beziehung

Der Erfolg von Fargate steht und fällt mit der Qualität der Satelliten und der Verbindung zu diesen. Eine Organisation, deren Mitglieder bisweilen über mehrere tausend Kilometer voneinander entfernt sind, kann diese Qualität nur durch konkrete Projektarbeit steigern.

Synergien und Effizienz

Die Satelliten profitieren von der weltweiten Netzwerk-Organisation und den standardisierten Abläufen bei Fargate. Der Einarbeitungsaufwand fällt nur beim ersten Projekt an. Weiter können Arbeitsbesuche der Satelliten in der Schweizer Zentrale für verschiedene Kunden-Meetings genutzt werden, wie das nebenstehende Beispiel zeigt.



Meetings des Japan-Satelliten TSU mit drei aktiven Fargate-Kunden am 1. November 2002 in der Zürcher Fargate-Zentrale

Extraordinary Game

Fargate setzt eine neue Management-Methodik ein, um ausserordentliche Ziele zu erreichen.

Als Daniel Isler und Heinz Zürcher vor vier Jahren die Fargate gründeten, gab es noch kein vergleichbares Unternehmen im Schweizer Markt. Inzwischen hat sich Fargate mit ihrer weltweiten Satelliten-Organisation in der Schweizer Exportlandschaft etabliert.

Unternehmenswachstum als Spiel

Isler und Zürcher wären keine Unternehmer, wenn sie nicht an weiteren Projekten arbeiten würden, welche die Fargate weiter nach vorne bringen. Eine dieser strategischen Task Forces wird im Moment durch eine neuartige Management-Methodik unterstützt. Diese ist speziell zur kurzfristigen Erreichung ausserordentlicher Ziele entwickelt worden. Über das Ziel, um das es hier geht, kann leider nichts verraten werden. Das ist Bestandteil der Methode...



V.l.n.r. Heinz Zürcher, Arik Malcus, Daniel Isler. Malcus ist einer der wenigen Schweizer Management Coaches, der die amerikanische Methode "Extraordinary Game" in Unternehmen implementiert.

[Mehr zur Methode...](#)

Praxisnahe Export-Weiterbildung

Fargate bietet im Rahmen des Verbandes Educonomy Seminare für exportwillige KMU an.

In einer zunehmend globalisierten Wirtschaft sind Mitarbeiter mit Export-Fachwissen gefragt. Aber auch Unternehmer und Geschäftsleiter benötigen ein gewisses Basiswissen auf dem internationalen Parkett, wenn sie in ihrem Unternehmen Durchbrüche erzielen wollen.



Das Nachschlagewerk der Educonomy liefert praktische Checklisten und konkrete Beispiele zu Themen wie Zoll- und Speditionsdokumente, Leistungs- und Zahlungssicherung im Aussenhandel, internationales Vertragswesen etc. (85.- CHF).

[Mehr dazu...](#)



Guido Zeltner (links) von Educonomy mit Daniel Isler anlässlich des Fargate-Seminars "Erschliessung ferner Märkte" vom 5. November in Kölliken

Export-Weiterbildung:

- www.edueconomy.ch
- www.swissexports.ch

Erfolgreicher Diplomabschluss

Tanja Zimmermann hat ihre Prüfungen zur Betriebswirtschafterin HF bestanden. Die Geschäftsleitung der Fargate gratuliert!

dis. Seit Februar 2000 arbeitet Tanja Zimmermann in der Fargate-Zentrale im Zürcher Technopark. Inzwischen trägt sie als Operations Manager die Verantwortung für die betrieblichen Abläufe der Fargate weltweit. Vor drei Jahren hat sie die berufsbegleitende Ausbildung zur Betriebswirtschafterin der Höheren Fachschule begonnen, die sie nun erfolgreich abschliessen konnte.



Tanja Zimmermann bei der Diplomfeier vom 22. November und am Tag darauf an ihrem Arbeitsplatz

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.

