

## Neu: Exporthelfer-Landkarte

**Fargate hat zusammen mit drei befreundeten Unternehmen eine neue Internet-Plattform realisiert, die seit ein paar Tagen online ist. Unter der Marke Businesswiss soll das führende Verzeichnis der Schweizer Internationalisierungshelfer entstehen.**

Schweizer KMU mit Internationalisierungsvorhaben suchen immer wieder nach geeigneten Spezialisten für die verschiedenen Problemstellungen wie zum Beispiel die Suche nach ausländischen Vertriebspartnern.

### Who is who der Internationalisierungs-Experten

Wirtschafts- und Handelskammern können exportwilligen KMU mit Informationen und Adressen weiter helfen. Doch es gab in der Schweiz bisher kein umfassendes und für jedermann offen zugreifbares Gesamtverzeichnis. Im Zeitalter des Internets bieten sich diesbezüglich neue Möglichkeiten.

### Vier private Unternehmen als Initianten

«Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es» sagten sich vier befreundete Unternehmer und realisierten in ihrer Freizeit ein neues Dienstleistungsangebot für Schweizer KMU. Die in Los Angeles ansässigen Firmen Headwire und Media TaskForce sind für die Internet-Lösung und die grafische Gestaltung verantwortlich, während Flare und Fargate sich um die Promotion und das Networking der neuen Interessengemeinschaft Businesswiss kümmern. Alle vier Unternehmen werden von Schweizern geführt.

### Wer wird ins Verzeichnis aufgenommen?

Sämtliche Dienstleister im In- und Ausland, die Schweizer KMU bei deren Expansion ins Ausland in irgend einer Form Hilfe anbieten können, sind zum Eintrag ins Verzeichnis berechtigt – vorläufig noch für eine Jahresgebühr von lediglich 60 USD. In einer ersten Etappe liegt der Fokus auf den USA. Langfristig werden alle wichtigen Zielmärkte weltweit abgedeckt sein. Businesswiss wird ihre Website über die Medien im Schweizer Markt bekannt machen. Interessierte KMU können sich direkt und kostenlos mit eingetragenen Experten kurzschliessen und mit ihnen bei Bedarf eine Zusammenarbeit eingehen.

- ➔ [www.businesswiss.com](http://www.businesswiss.com)
- ➔ [www.flare.ch](http://www.flare.ch)
- ➔ [www.headwire.com](http://www.headwire.com)
- ➔ [www.mediataskforce.com](http://www.mediataskforce.com)



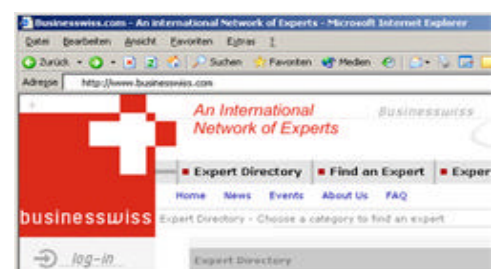
*Daniel Isler (hier mit Tanja Zimmermann) erarbeitete im Herbst 2002 einen ersten Businessplan.*



*Wilma Cordivan, Studentin der Fachhochschule Ostschweiz, untersuchte für Fargate die Landschaft der Schweizer Exporthelfer.*



*Die Entwickler des Internet-Auftritts anlässlich einer Grillparty in Los Angeles (v.l.n.r.): Ruben Heusser (Headwire), Alex Bickel (Flare), Nicole Hillbrecht (Headwire), Urs Britschgi (Media TaskForce)*



*Ausschnitt der neuen Website.*

## Expatriates oder Natives?

### Was unterscheidet die Auslandschweizer von den Eingeborenen unter den ausländischen Fargate-Satelliten?

Die weltweit verteilten Satelliten der Fargate ermöglichen Schweizer KMU den Eintritt in ausländische Absatzmärkte. Die meisten der 150 Satelliten sind Bürger jenes Landes, in dem sie leben (Natives). Rund zwanzig Prozent sind Schweizer Bürger (Expatriates), die über langjährige Markterfahrung und einflussreiche Beziehungsnetze in ihrer Wahlheimat verfügen.

### Reibungslose Kommunikation

Im Export kommt der Vertrauensbasis zwischen zwei Geschäftspartnern zusätzliche Bedeutung zu. Die geografische und kulturelle Distanz erschwert die Kommunikation und die Durchsetzung des eigenen Rechts in einem Konfliktfall. Für international unerfahrene KMU kann es von Vorteil sein, neue Exportkanäle über Auslandschweizer aufzubauen. Diese sprechen die selbe Sprache und haben den selben kulturellen Hintergrund. Sie sind sozusagen der verlängerte Schweizer Arm in den fernen Zielmarkt.

### Glaubwürdigkeit des Swiss Image

Ein weiterer Vorteil: Ein Schweizer Satellit kann gegenüber einem Vertriebspartner im Ausland ein Schweizer Produkt sehr authentisch und glaubwürdig vertreten. Das immer noch hoch angesehene Swiss Image der Produkte erhält durch einen Schweizer Präsentator zusätzliche Wirkung.



Der Schweizer Kasachstan-Satellit UAK (links) mit Heinz Zürcher



Der Schweizer Taiwan-Satellit MSC (links) mit Roland Schuler

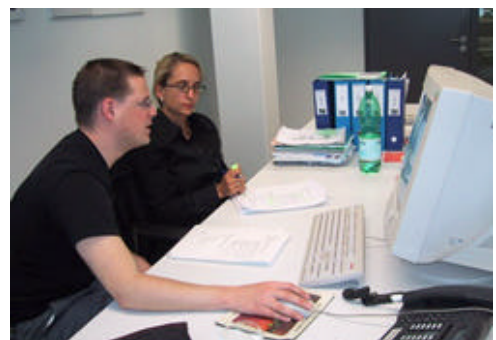


Der Schweizer Kanada-Satellit WPL (rechts) mit Heinz Zürcher

## Beziehungs-Datenbank

### Fargate unterstützt ihre weltweiten Beziehungen und Aktivitäten mit einer massgeschneiderten EDV-Applikation.

Wie weit fortgeschritten sind die Marktbearbeitungsaktivitäten für das von Fargate betreute Schweizer KMU X im ausländischen Zielmarkt Y? Welche Vertragsbedingungen und Konditionen wurden vereinbart? Wie sieht die bisherige Geschichte der Zusammenarbeit mit dem entsprechenden Satelliten aus? Diese und andere Informationen des Fargate-Geschäfts werden durch unsere Projektleiter laufend in einer zentralen Datenbank zusammen getragen. Damit kann jeder Projektleiter von den persönlichen Erfahrungen und Beziehungen seiner Kollegen profitieren. Und Fargate kann produktive Synergien zwischen den einzelnen Beziehungsnetzen seiner Protagonisten schaffen.



Alex Grossmann, dipl. Informatiker Universität Zürich, hat für Fargate eine Datenbanklösung entwickelt. Hier testet er die Applikation zusammen mit Tanja Zimmermann.

**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](http://www.fargate.com) > Für Insiders