

RWD Schlatter: Einigung in Chile

Die Aktivitäten des chilenischen Fargate-Satelliten ALA tragen weitere Früchte: Er organisierte für RWD Schlatter Kooperationsgespräche mit dem chilenischen Marktpartner Fire-Stop Systems in der Schweiz.

Die thurgauische RWD Schlatter AG ist die Schweizer Marktführerin in der Herstellung von Sicherheitstüren aus Holz. Die unscheinbaren Hightech-Türen bieten Schutz gegen Schall, Klima, Brand, Einbruch, Waffen und Strahlen.

Internationalisierung ist Chefsache

Der Exporterfolg eines KMU hängt ganz entscheidend vom Fahnenträger des Vorhabens ab. Bei mittelständischen Unternehmen ist es von Vorteil, wenn die internationale Geschäftsexpansion durch den CEO persönlich geführt wird. Dieser wiederum muss auf eine vorbehaltlose Rückendeckung durch den Verwaltungsrat zählen können.

Internationalisierung als Fitnessprogramm

Will ein CEO sein Unternehmen in ausländischen Märkten zum Erfolg führen, so darf er sich durch Rückschläge nicht entmutigen lassen. Vielmehr sollte er diese nutzen, um sich und sein Unternehmen noch fitter zu machen. Denn von ausländischen Märkten, Wettbewerbern und Produkten kann man auch vieles lernen. Nicht von ungefähr können viele Schweizer KMU nach intensiven Internationalisierungsprozessen auch ihre Heimmarktposition markant ausbauen.

➔ <http://www.rwdschlatter.ch>

➔ <http://www.firestop.cl>



Fernando Silva, Geschäftsführer der chilenischen Fire-Stop Systems lässt sich die Anwendung der Sicherheitstüren von RWD Schlatter auf einer Schweizer Baustelle erklären.



Die Spezialisten diskutieren Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen chilenischen und schweizerischen Sicherheitstechniken.



Unterzeichnung der Vereinbarung



Fernando Silva mit Roger Herzig, CEO der RWD Schlatter AG



Verdienter Abschluss in den Schweizer Schneebergen

Wichtigster privater Exportförderer

Gemäss einer aktuellen Studie des Bundes nimmt in der Schweizer Exportförderung neben der halbstaatlichen Osec einzig die Fargate eine wichtigere Rolle ein. Fargate hofft auf eine bessere Kooperation mit der Osec unter deren neuem CEO.

Die Osec kam unter ihrem letzten CEO von verschiedenen Seiten her arg unter Beschuss. Im letzten Herbst reagierte dann sogar der Nationalrat. Er lud die wichtigsten Schweizer Exportförderer zu Hearings vor. In diesem Gremium sowie in bilateralen Gesprächen mit verschiedenen Parlamentariern konnte Daniel Isler von Fargate die Standpunkte der privaten Exportförderer einbringen.

Umfassende Studie des Bundes im Gang

Als Folge dieser Anhörungen haben die Räte dem Bundesrat den Auftrag erteilt, die Osec und deren Umfeld zu evaluieren. Die mit der Abklärung betraute Eidgenössische Finanzkontrolle untersucht dabei insbesondere die Abgrenzung gemein- und privatwirtschaftlicher Tätigkeiten der Osec. Obwohl der Bundesrat erst im März 2005 über die Resultate Bericht erstatten muss, fliessen die ersten Ergebnisse der Studie bereits jetzt in den laufenden Reorganisationsprozess der staatlichen Exportförderung ein.

Fargate-Aussennetz: 150 Stützpunkte in 40 Ländern

Fargate führt das Feld der privaten Exportförderer in der Schweiz klar an. Über ihr weltweites Netz von lokalen Satelliten unterstützt sie exportwillige KMU beim Eintritt in ausländische Märkte. Bei den übrigen Exportberatern handelt es sich vorwiegend um Kleinstfirmen, die sich auf einzelne Länder oder Branchen spezialisiert haben. Das zweite grosse Aussennetz der Schweiz stellen die verschiedenen Aussenhandelskammern, welche in der Regel als Mitgliederorganisationen funktionieren. Vor diesem Hintergrund erstaunt es, dass die Osec in den letzten drei Jahren mit Hilfe von Bundesgeldern 13 eigene Aussenstützpunkte aufgebaut hat, statt bestehende Aussennetze zu nutzen.

Neue Köpfe in der staatlichen Exportförderung

Ab Mitte dieses Jahres werden die wichtigsten Positionen der staatlichen Exportförderung mit neuen Personen besetzt sein (vgl. Grafik). Das bietet Chancen für eine konsequente Bereinigung der Missstände. Es wird allgemein gefordert, dass die neue Osec die privaten Exporthelfer nicht mehr mit staatlich subventionierten Dienstleistungen konkurrenziert und die spezialisierten Unternehmen soweit sinnvoll in das gesamtschweizerische Exportförderungsdispositiv integriert.

➔ **Hauptanliegen der Fargate betreffend Osec:**
www.fargate.com > Referenzen > Publikationen > 2004/04



Im Hinblick auf eine Reorganisation der Schweizer Exportförderung wurde Fargate auch von Josef Deiss und Christoph Blocher angehört.
 [Bild: www.ejpd.admin.ch]



Neue Köpfe in der staatlichen Exportförderung: Werden Sie die privaten Internationalisierungsexperten in ihr Netzwerk einbinden?



Daniel Isler, CEO Fargate AG (links) mit Alex Bickel, CEO Flare International AG. Die beiden privaten Exportförderer haben letztes Jahr das Joint Venture www.businesswiss.com lanciert.

Die WELLPRO-Erfolgsstory

Mit einem erstklassigen Nischenprodukt für Bootsbesitzer lanciert Fargate eine weitere Exportkampagne in verschiedenen Ländern gleichzeitig. Der Test im Heimmarkt verlief sehr erfolgreich.

Vor anderthalb Jahren hat unsere Kundin, die Bosshard & Ruch GmbH den Schweizer Vertrieb der in Deutschland gut eingeführten und bestens bekannten Bootspflegemittel WELLPRO SUPER übernommen.

16 % Marktanteil im ersten Jahr

Im letzten Frühling konnten mit einem Mailing und einem gezielten Musterversand auf Anhieb 12 der insgesamt 75 Schweizer Bootswerften vom Produkt überzeugt werden. Das heisst, 16 % aller Werften wechselten für die Pflege der Kundenboote und für den Wiederverkauf in den Yachtshops von ihren früher verwendeten Produkten zu WELLPRO SUPER.

800 Privatkunden über Inserate

Darüber hinaus wurde mit Coupon-Inseraten in der Segel- und Motorboot-Sportpresse sowie einem Mailing an Bootsbesitzer in der deutschen Schweiz für WELLPRO SUPER geworben. Das Resultat dieser Werbeaktionen lässt sich sehen: Über 800 Neukunden konnten gewonnen werden.

Weltweite Multiplikation des Schweizer Erfolgs

Aufgrund der erfreulichen Testmarktergebnisse hat sich die Bosshard & Ruch GmbH zusammen mit dem deutschen Hersteller entschlossen, das Netz der Fargate zu nutzen und WELLPRO SUPER weltweit anzubieten. Erste positive Reaktionen aus verschiedenen Ländern sind bereits bei unserem Projektleiter Beat Bosshard eingegangen.

➔ Kontakt: beat.bosshard@fargate.com

➔ Fargate-Artikel im VentureCapital Magazin:
www.fargate.com > Referenzen > Publikationen > 2004/01



Die mit WELLPRO SUPER gepflegte Segelyacht von Beat Bosshard mit dessen Frau Regina.



WELLPRO SUPER: Bootspflege und -schutz ohne grossen Aufwand

VentureCapital
Magazin

Skiwochenende in Engelberg

Am 27. und 28. März traf sich das Schweizer Fargate-Team zum alljährlichen Skiwochenende. Diesmal ging es nach Engelberg im Kanton Luzern.



Tobias Jäger auf dem Gipfel des Titlis (3020 m)



Tanja Zimmermann mit neuem Snowboard



Beat Bosshard im herrlichen Schneepanorama



Daniel Isler beim Schwatz auf dem Sessellift



Yvonne und Roland Schuler beim Sonnenbaden



Der hungrige Roland Schuler freut sich aufs Essen.



Marianne Widmer und Beat Bosshard



Regina Bosshard, Beat Widmer, Tanja Zimmermann, Heinz Zürcher und Yvonne Schuler



Claudine und Seraina Isler mit Regina Bosshard vor der engagierten Volksmusikkapelle

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