

Confiseur Läderach expandiert mit Projekt BXA Management in ferne Märkte:

Schwander Projektleitung für die Exporterschliessung

Eines von über hundert Partnerunternehmen der international tätigen Fargate AG im Schweizer Exportmarkt ist die BXA Projektmanagement mit Sitz in Schwanden. Für dessen Geschäftsführer Beat Widmer bietet sich nun die Gelegenheit, für Confiseur Läderach die Projektleitung im Exportmarketing zu führen. Am letzten Donnerstag stellte er im Technologiezentrum Linth die Partnerschaft mit der Fargate vor. Gleichzeitig berichtete der Geschäftsleiter Jürg Läderach von seinen ersten Erfahrungen.



Tony Bächle, Geschäftsleitungsmitglied der Fargate; Jürg Läderach, Geschäftsführer der Confiserie Läderach, und Beat Widmer, Geschäftsführer der BXA Projektmanagement (v.l.).

Mit der Organisation dieser Veranstaltung beabsichtigte der Jungunternehmer Beat Widmer, Geschäftsführer der Firma BXA Projektmanagement, Unternehmern bzw. Verantwortlichen von Unternehmensbereichen einen Einblick in die wesentlichen Antriebsfaktoren zur Bildung neuer Partnerschaften im Exportbereich zu geben. Es ging dabei darum, am Beispiel eines Kunden, des Confiseurs Läderach, aufzuzeigen, wie die Firma Fargate die Realisierung von Brücken in neue internationale Zielmärkte plant. Für kulturelle Einlagen wurde der Pantomimekünstler Christoph Staerkle eingeladen. Beat Widmer skizzierte in einigen Leitgedanken die Evolution der Unternehmensorganisation vom im «Lean Management» geführten Unternehmen über das «Unternehmen der Kernkompetenzen» zum so genannten «Fraktalen Unternehmen». Im Letzteren sieht er die Möglichkeit, im «virtuellen» Bereich ein Gefäss mit Dienstleistungen bzw. Produkten anzubieten, das die «virtuellen Zwischenräume

unternehmerisch füllt». Die BXA Projektmanagement ist im Aufbau von Geschäftsbeziehungen tätig. Ihr Dienstleistungsangebot ist modular aufgebaut und liegt im Bereich Beratung, Coaching und Ausbildung.

In ferne Länder expandieren

In der festen Absicht, den Exportbereich zu erweitern, hat Läderach Chocolatier Suisse mit Sitz in Ennenda die Firma Fargate zum Partner genommen. Die Projektleitung für das Exportmarketing führt die BXA Projektmanagement. Der Geschäftsleiter Jürg Läderach berichtete an jenem Nachmittage über seine viermonatige Erfahrung, die er mit der Fargate AG gemacht hat. In Fargate sieht er eine realisierbare Möglichkeit für grössere KMUs, in ferne Länder zu exportieren. Die Läderach Chocolatier Suisse führt Confiseriespezialitäten wie Pralinés, Konfekt, Saisonartikel, Halbfabrikate sowie Dessert- und Apéro-Spezialitäten.

Mit drei Produktionsstandorten in der Schweiz, in Deutschland und

Rumänien erwirtschaftet Confiseur Läderach mit 380 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von 45,5 Millionen Franken. 31 Prozent des Umsatzanteils geht in den Export. Die Fargate führt als Vertragspartnerin das Exportmarketing ausschliesslich für den Produktionsstandort Schweiz. Ennenda kann mit 180 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 32 Millionen Franken ausweisen.

Outsourcingpartner im Export

Bis anhin hat Läderach für den Export ihre Partner auf Messen, über Mund-zu-Mund-Propaganda und über Vermittlerfirmen wie die Osec gesucht. Diese Möglichkeiten will Jürg Läderach nicht verschmähen, vor allem nicht die Mund-zu-Mund-Propaganda. Doch im Verlaufe der Zeit habe man Schwachpunkte im bisherigen System ausgemacht. Dazu zählt er unter anderem, dass die Suche nach Exportpartnern oft zu wenig aktiv geführt wurde, und eine regelmässige Kontrolle der Arbeit des Exportpartners schwierig sei.

Mit der Übergabe des Exportbereichs an ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen wie die Firma Fargate sieht Jürg Läderach die Möglichkeit, internationale Märkte besser zu bewirtschaften. Dies ist möglich durch eine systematische Analyse des ferneren Marktes mit Satelliten vor Ort, die treuhänderisch die Interessen von Läderach wahrnehmen. In Zusammenarbeit mit Fargate konnten bereits verschiedene konkrete Kontakte in drei von sieben Zielmärkten erarbeitet werden. Zudem haben sich für Läderach Türöffner für andere Geschäftsmöglichkeiten ergeben.

Rolle des Produktmanagers

«Wie viel Geld kann eine KMU in den Export stecken?» Dies ist eine der wesentlichen Fragen, die Fargate beschäftigt, erklärte das Geschäftsleitungsmitglied Tony Bächle einleitend bei der Präsentation des jungen Unternehmens im Schweizer Exportmarkt. Will eine Schweizer Firma ins Ausland exportieren, so gibt es verschiedene traditionelle Vertragspartner wie die Osec, die Swiss Export, Wirtschafts- und Handelskammern, die Botschaft und das Konsulat. Bevor man indessen in den Zielmarkt gelange, treten beim internationalen Brückenschlag oft Schwierigkeiten im Detail auf, gibt Tony Bächle zu bedenken.