

Payback für Fargate-Investoren

Mehr als vier Millionen Franken hat die Zürcher Fargate – ein Unternehmen, das Schweizer KMU bei der Erschliessung neuer Exportmärkte unterstützt – im vergangenen Winter am Kapitalmarkt generiert. «Zu dieser Zeit hätten wir noch wesentlich mehr Geld reinholen können», sagt Daniel Isler, zusammen mit Heinz Zürcher Geschäftsführer und Gründer des 1997 gegründeten Start-ups. Das Geld sollte in den Ausbau des globalen Agentennetzes und in die IT-Plattform für das internationale Projektmanagement fließen. «Doch dann sind viele Firmen mit Exportpotenzial auf die Investitionsbremse gestanden», blickt Isler zurück. Etliche Unternehmen hätten nun das Geld der Investoren in ein flächendeckendes Marketing gesteckt und zu einer «Make it or break it»-Strategie angesetzt. Nicht so Fargate. Isler und Zür-

cher stellten fest, dass sie auch bei gemässigtem Kundenzuwachs auf ein gutes und rentables Wachstum rechnen konnten. Denn das Geschäftsmodell sieht vor, dass sich die Zusammenarbeit mit den Kunden über Jahre erstreckt und sich mit jedem neu in Angriff genommenen Markt ausweitert. Deshalb entschloss sich der Betrieb mit aktuell zehn Mitarbeitern zu einem durchaus originellen Schritt: Er erstattete den Investoren, fünf namhaften Schweizer Business-Angels, ein Teil ihres Geld zurück. Das Aktienkapital wurde von fünf auf eine Million Franken reduziert, und dies bei gleich bleibenden Beteiligungsverhältnissen. «Die Investoren haben die Hände frei für neue Engagements, und wir haben gezeigt, dass wir nicht am schnellen Geld, sondern vor allem an einem soliden Firmenaufbau interessiert sind», kommentiert Isler.