

## Süsser Teilerfolg in Australien

**Mitte September konnte der Exportleiter der bekannten Confiseur Läderach AG in Melbourne und Sydney 18 potenzielle Läderach-Verkaufsstellen besuchen, die der lokale Fargate-Satellit im Vorfeld als Interessenten aufbauen konnte.**

Läderach gilt in der Schweiz als Vorzeige-KMU und wurde beispielsweise am letzten Swiss Economic Forum in Thun als KMU High Flyer präsentiert. Das Glarner Unternehmen wird in zweiter Generation von Jürg Läderach geführt. Es beschäftigt 180 Mitarbeiter im Schweizer Hauptwerk in Ennenda/GL sowie 80 Mitarbeiter im deutschen Dillenburg.

### Im zweiten Anlauf

Einer der Vorteile von Fargate gegenüber kleineren Exporthelfern ist die grössere Auswahl an Satelliten. Im vorliegenden Fall war der australische Markt schon fast wieder ad acta gelegt worden, als ein zweiter Fargate-Satellit in Sydney die Läderach-Aktivitäten im Mai 2003 auf eigenes Risiko neu aufrollte. Und er konnte schon bald erfreuliche Fortschritte verzeichnen. Im Juni 2004 lieferte Läderach die ersten Bestellungen nach Australien aus. In den nächsten Monaten wird sich zeigen, ob Australien ein nachhaltiges Exportgeschäft für Läderach werden kann.

### Exportleiter lobt Fargate-Satelliten

Am 26. September schrieb der sichtlich zufriedene Exportleiter von Läderach in einem E-Mail an den Schweizer Fargate-Projektleiter Beat Widmer: «Es war eine absolut sehr gute Woche zusammen mit Eurem Satelliten GMU. Seine Vorbereitungen und Anstrengungen bis heute waren nicht nur sehr gut, sie zeugen auch von einer Seriosität und Kompetenz, wie man sich dies nur wünschen kann.»

### Schweden-Geschäft bald zweijährig

In Schweden konnte der Fargate-Satellit MRF bereits im August 2002 eine Vertragsunterzeichnung mit der Firma ASÖ erwirken. Die Exportumsätze entwickeln sich seither erfreulich. MRF unterstützt das Geschäft vor Ort im Interesse von Läderach. Auch hier besteht berechtigte Hoffnung, dass die Läderach-Umsätze in den nächsten Jahren weiter steigen werden.

 [www.laederach.ch](http://www.laederach.ch)



*Mitte September in Sydney: V.l.n.r. der Deputy Consul von Sydney, Fargate-Satellit GMU, der General Manager des Hotels Menzies und Roland Bachmann, Exportleiter von Läderach*



*Fargate-Satellit MFR vor einem Schaufenster der Ladenkette NK Konfektyr in Stockholm, inzwischen einer der grössten Abnehmer von Läderach-Pralinen in Schweden.*



*Jürg Läderach, Geschäftsführer des erfolgreichen Familienunternehmens anlässlich des Projektstarts am 22. Februar 2001 mit Fargate-Projektleiter Beat Widmer.*

## Erste Exportumsätze in Estland

Fargate hat für die AZ Dental AG einen weiteren Exportkanal erschlossen. Die Produkte der in Reiden/LU ansässigen Fargate-Kundin werden seit kurzem auch in Estland vertrieben. Fargate-Satellit NKA konnte das Geschäft nach mehreren Monaten Aufbauarbeit in die Wege leiten.


Ursprünglich wollte AZ Dental mit unserem Finnland-Satelliten NKA in die finnischen und russischen Märkte eindringen. Verschiedene unerwartete Markteintrittshürden bewogen uns jedoch in Absprache mit AZ Dental, auf andere Märkte auszuweichen.

### Beharrliche Marktbearbeitung vor Ort

Im Oktober 2003 wurden in Estland und Litauen die ersten Abklärungen gestartet. In Fargate-Manier wurde dabei der Markt vor Ort bearbeitet. Bereits im Dezember 2003 konnte eine erste Testbestellung platziert werden. Die Produkte wurden daraufhin von Dentallabors im alltäglichen Einsatz getestet. Diese Testphase nahm wie gewohnt weitere Monate in Anspruch.

### Mehrmonatige Produkttests des Importeurs

Doch es hat sich gelohnt: Nach Abschluss der Tests hat sich der estnische Absatzpartner definitiv für eine Vertriebspartnerschaft mit AZ Dental entschieden. Im Juni 2004 erfolgte schliesslich die erste ordentliche Bestellung aus Estland. Urs Amrein von AZ Dental war erfreut, als ihm der Fargate-Projektleiter Roland Schuler die Fortschritte der verschiedenen Länderaktivitäten präsentieren konnte.

 [www.azpartner.ch](http://www.azpartner.ch)



*Unser Finnland-Satellit NKA (Mitte) konnte in Estland einen ersten Vertriebspartner für die AZ Dental AG aufbauen. Hier mit seinem Mitarbeiter Markku (links) und Urmas Randma, dem Direktor des estnischen Vertriebspartners.*



*Am 9.9.2004 in Zürich v.l.n.r.: EAO, Fargate-Satellit Argentinien, Urs Amrein, Geschäftsleiter der AZ Partner AG, Roland Schuler, Fargate-Projektleiter AZ Dental und Nadine Zimmermann, Fargate-Administration*

## Tagebuch eines Russlandfeldzuges

Fargate-Satellit DRE schildert den konkreten Fall einer Geschäftsanbahnung im Wachstumsmarkt Russland. Nach längerer Vorarbeit konnte er für ein Schweizer KMU in Moskau und St. Petersburg verschiedene Treffen mit potenziellen Vertriebspartnern arrangieren.

In Russland hat sich vieles verändert. Seit der Rubelkrise im Jahre 1998 erlebt die russische Wirtschaft einen beeindruckenden Boom. Die Inflation ist unter Kontrolle, das Wachstum betrug letztes Jahr 7.3 Prozent und innerhalb der nächsten 10 Jahre wird eine Verdoppelung des Bruttosozialprodukts erwartet. Im Zuge der wirtschaftlichen Öffnung plant Russland in absehbarer Zeit auch den Beitritt zur WTO.

### Beeindruckende Wachstumsphase

In den Agglomerationen der Grossstädte steigt die Nachfrage nach westlichen Gütern zusehends. Allein in Moskau und St. Petersburg leben 23 Millionen Einwohner. Dabei zeigt insbesondere die wachsende Mittelschicht einen grossen Nachholbedarf. Wie können Schweizer KMU diesen interessanten Absatzmarkt erschliessen?

### Geschäftsanbahnung durch persönliche Kontakte

Via Telefon, Fax oder E-Mail kann man kaum Geschäfte nach Russland anbahnen. Erst ein persönliches Treffen bricht das Eis soweit, dass sich die weiteren Schritte in Richtung Zusammenarbeit von zu Hause aus vornehmen lassen. Und bei Geschäftstreffen wird neben Geschäftlichem auch viel nicht Geschäftliches diskutiert. Gastfreundschaft und das gemeinsame Feiern mit Wodka sind wichtige Werte des Russen, auch oder gerade im Geschäftsleben.

### Zeitreserven für Bürokratie und Wodka

Die Zeit hat einen anderen Stellenwert in Russland. Es dauert alles deutlich länger, als wir dies in der Schweiz gewohnt sind. Schon mancher ungeduldige Schweizer Verwaltungsrat hat die Russlandexpansion seiner Geschäftsleitung abbrechen lassen, obwohl man in Wirklichkeit auf dem besten Weg zum langfristigen Exporterfolg war.

➔ Vollständiger Bericht (vgl. Internet-Archiv)



*Kommunismus ade! Das neu eröffnete Kaluzhskoy in Moskau: Mit neun Sälen das grösste Multiplex-Kino Russlands.*



*Die russische Geschäftswelt hat sich dem Westen geöffnet: Internationale Messe «IT-Week Expo 2004» in Moskau mit 250 Ausstellern aus 25 Ländern und 75'000 Besuchern.*



*30. August 2004 im Technopark Zürich: Unser Russland-Satellit DRE bei einer Projektbesprechung mit Nadine Zimmermann (Fargate).*

## Investoren für Exportvorhaben

Schweizer Unternehmen, die für ihre internationale Expansion eine Finanzierung suchen, können sich am 21. Oktober anlässlich der 3. Schweizer Präsenzbörse in Luzern Investoren aus der Schweiz, Deutschland und Österreich präsentieren.

Wie kann man seine Innovation finanzieren? Wie kommt man trotz schwierigen Bedingungen zu weiterem Kapital? Wie stärkt man das Eigenkapital? Auf diese Fragen gibt die Schweizer Präsenzbörse Antworten.

### Fachreferate und Gratisberatung

Mittels Fachreferaten erfahren Unternehmer mehr über die Möglichkeiten von Finanzierungen mit Beteiligungskapital. Nebst den bekannten Finanzierungsformen wie Management Buyout, Spin-off, Expansion, Venture Capital, Business-Angels und Nachfolge wird auch die neue Mezzanine-Finanzierung erklärt. Weiter offeriert die KPMG allen Teilnehmern eine Gratisberatung zu den Themen Recht, Steuern, Treuhand und Wirtschaftsprüfung.

### Firmenpräsentationen und Networking

Unternehmen, welche eine konkrete Wachstumsfinanzierung suchen, können sich auf vielfältige Weise international agierenden Investoren präsentieren. Ab 17 Uhr kann man seine Kontakte dann beim Networking-Dinner vertiefen.

### Otto Ineichen und Co.

Dem Patronat des Anlasses gehören bekannte Persönlichkeiten an: Otto Ineichen, Unternehmer und Nationalrat, Dr. Thomas von Waldkirch, Direktor des Technopark Zürich, Dr. Massimo Lattmann, Präsident der bekannten Investorenvereinigung SECA und 15 weitere mehr.

 [www.praesenzboerse.ch](http://www.praesenzboerse.ch)



*Dritte Ausgabe der Schweizer Präsenzbörse: Donnerstag, 21. Oktober 2004 von 9:00 bis 17:00 Uhr im Technopark Luzern.*



*Internationales Publikum: Investoren wie Unternehmer stammen aus der Schweiz, Deutschland und Österreich.*



*Treffpunkt von Unternehmern und Private Equity Investoren*

## Übersetzungen zum halben Preis

Fargate lässt seine englischen Texte seit rund drei Jahren in Indien übersetzen. Der Fargate-Satellit in Neu Delhi koordiniert die Auftragsabwicklung vor Ort. Inzwischen profitieren immer mehr Firmen im Umfeld der Fargate von dieser kostengünstigen Dienstleistung.

Billiglohnländer waren bisher vor allem für die Auslagerung von Fertigungsprozessen bekannt. Immer mehr westliche Unternehmen lagern nun auch grosse Dienstleistungsbereiche ins Ausland aus. Indien nimmt dabei eine Vorreiterrolle ein. Ein Heer von hungrigen, bestens ausgebildeten Universitätsabgängern arbeitet für 10'000 bis 20'000 CHF Jahreslohn und zählt damit durchaus zu den gut verdienenden Angestellten in Indien.

### Via Fargate-Satellit in Indien

Übersetzungsdienstleistungen eignen sich hervorragend für die Fernabwicklung via Internet. Wichtig ist eine zentrale Ansprechperson in Indien, welche die Auftragsabwicklung vor Ort managen kann. Eine prädestinierte Aufgabe für unseren Fargate-Satelliten in Neu Delhi.

☑ Preisfragen: [daniel.isler@fargate.com](mailto:daniel.isler@fargate.com)



*Immer mehr Schweizer Unternehmen arbeiten mit indischen Übersetzungsbüros zusammen.*



*Die Löhne von indischen Übersetzern liegen bei gleicher Qualität bei rund 25 Prozent des europäischen Niveaus.*

## Strategie-Meeting in Luzern

Sechs Mitglieder des Fargate-Kernteams zogen sich am 16. September zu einem Strategie-Meeting fernab vom Geschäftsalltag zurück. Diesmal traf man sich im Restaurant Schiff, unmittelbar neben der bekannten Luzerner Kappelbrücke. Die vielen japanischen Touristen waren denn auch eine gute Einstimmung auf die Thematik der internationalen Markterschliessung.

### Brainstormings fernab vom Geschäftsalltag

Bei diesen periodischen Brainstormings geht es vor allem darum, die Erfahrungen aus den verschiedenen Kundenprojekten zu analysieren und strategische Neuerungen einzuleiten.

☑ [www.fargate.ch](http://www.fargate.ch) > Organisation > Personen



*Mitglieder des Fargate-Kernteams, hinten von links: Beat Widmer, Roland Schuler, Daniel Isler. Vorne: Beat Bosshard, Tanja Zimmermann, Nadine 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