

stenintensiven Reisen auch zu Kommunikationsschwierigkeiten führen können. Obschon Kanada ein junges, liberales Land mit noch vielen Freiheiten und Möglichkeiten ist, gibt es dennoch unzählige kleine und grosse «Papierhürden», welche von der Schweiz aus und ohne lokalen Repräsentanten kaum oder nur sehr ineffizient überwunden werden können. Die kanadische Arbeitsmentalität ist wahrscheinlich irgendwo ein Mix zwischen jener der Europäer und der Amerikaner, was eine Bereicherung sein kann, aber dennoch zu gegenseitigen Missverständnissen führen kann. Allgemeine sprachliche Barrieren zeichnen sich häufig ab, wenn es um spezifische, detaillierte Erklärungen und Besprechungen geht.

Wie geht man am besten vor?

Wichtig ist zuerst einmal, dass Sie Ihrer Vision eine Chance geben! Je offener und häufiger darüber gesprochen wird, desto mehr kommen die richtigen Kontakte zustande und der Stein kommt ins Rollen! Mit Kanadiern ins Geschäft zu kommen, ist häufig einfacher als umgekehrt, da sind Sie im allgemeinen Vorteil. Es ist sehr empfehlenswert, mit verlässlichen, lokalen Experten zusammenzuarbeiten, um Zeit, Kosten und teure Anfängerfehler möglichst verhindern zu können. Viele exportorientierte KMU gehen sogar einen Schritt weiter: Sie verzichten ganz auf eigene Verkäufer und arbeiten direkt mit Agenten im Ausland zusammen. Da deren Honorierung häufig zu einem grossen Teil aus Kommissionsanteilen besteht, profitieren Sie von minimalen Fixkosten und finanziellen Risiken bei maximalen Erfolgchancen! Ein für den Aufbau sehr bewährtes Modell hat die schweizerische Exportfirma Fargate entwickelt, welche mit Satelliten vor Ort zusammenarbeitet und für Sie die Länderbrückenfunktion abdeckt. Wenn Sie direkt mit einem lokalen Experten operieren wollen, empfiehlt es sich, diesen vorgängig persönlich kennen-



CanadianSwissInvest.com

Das neue Freihandelsabkommen ist der beste Zeitpunkt, sich als Firma stärker zu positionieren und neue Märkte zu erschliessen!

CSI ist spezialisiert auf **Handel und Investments** und operiert nach unternehmerischen Grundsätzen **vor Ort in Kanada**, mit Schweizer Qualität und Fachkompetenz, wir selbst sind der beste Beweis dafür!

Unabhängig davon, ob Sie exportieren, eine Tochterfirma aufbauen oder ein Joint Venture eingehen möchten, mit CSI reduzieren Sie umgehend interne Kosten, steigern Effizienz und Erfolgchancen und vermeiden unnötige Risiken, da wir häufig zu einem grossen Teil auf Kommissionsbasis arbeiten.

CSI ist das einzige Unternehmen in Kanada, das diesen Service unter Schweizer Führung anbietet und in dem Geschäftsführer und Partner über gestandene schweizerische Ingenieurausbildungen sowie langjährige, internationale Kadererfahrung verfügen!

Geschäftsführer Jonathan Geiser

Geben Sie Ihrer Vision eine Chance!

SEIT DEM FREIHANDELSABKOMMEN ZWISCHEN KANADA UND DER SCHWEIZ REALISIEREN IMMER MEHR SCHWEIZER KMU DEN STRATEGISCHEN STELLENWERT KANADAS

zulernen. Anfänglich in solche Geschäftsbeziehungen zu investieren und das gegenseitige Vertrauen zu stärken, ist sehr wertvoll und zahlt sich langfristig aus. Ein gutes Beispiel ist die Schweizer Firma SCOBALIT, welche unter anderem Stabilisierungsmatten für Fahrzeuge herstellt und die den Einstieg über Fargate gewählt hatte. Die lokale Marktanalyse leitete in die kanadische Öl- und Gasindustrie, wo schmelzende Eisstrassen seit wenigen Jahren durch traditionelle Matten stabilisiert werden, um den Zugang zu den Bohrsinseln ausdehnen zu können. Das Produkt wird entsprechend angepasst, um vom ursprünglichen ►►

Die Zürcher Fargate hat auch einen Stützpunkt in Kanada

Anbahnung von Exportgeschäften für KMU

Die 1998 gegründete Fargate AG unterstützt Schweizer KMU bei der Suche und Einführung ausländischer Vertriebspartner. Dabei arbeitet sie mit einem Netz von 150 erfahrenen Satelliten, welche die Abklärung und Erschliessung der über 40 Zielmärkte vor Ort bewerkstelligen.

Die Kunden von Fargate bevorzugen Mehrländerprojekte: Dabei sondiert Fargate beispielsweise 20 Länder grob vor, klärt dann 10 dieser Länder detaillierter ab und bahnt schliesslich in den drei erfolgversprechenden Zielmärkten Exportgeschäfte über lokale Vertriebspartner an.



Fargate AG
Stockerstrasse 46
CH-8002 Zürich
T +41 44 277 72 22
www.fargate.com



Kontakt:
Daniel Isler,
Gründer & CEO