



## Vermittlung ausländischer Geschäftspartner

- **150 Exportstützpunkte in 40 Ländern**
- **Aktive Geschäftsanbahnung vor Ort**
- **Erfolgsabhängige Entschädigung**

**Kurzpräsentation anlässlich der SwissCham  
Herbsttagung vom 10. Oktober 2004 in Zürich  
Daniel Isler, CEO Fargate AG**



## Unternehmen: Zahlen und Fakten

- **Firma: Fargate AG, Technopark, CH-8005 Zürich**
- **Gegründet: 1998 durch Daniel Isler & Heinz Zürcher**
- **Aktienkapital: 100'000 CHF**
- **Zentrale: 8 Koordinatoren in der Schweiz**
- **Aussennetz: 150 Exportstützpunkte in 40 Ländern**
- **Kunden: Exportierende Schweizer KMU**

## Mission: Auslandsgeschäfte anbahnen

- **Ziel**                    **Schnelle und umsatzwirksame Anbahnung von internationalen Geschäften**
- **Kunden**                **Schweizer (K)MU mit 10+ Mio. CHF/a**
- **Produkte**               **Exportpotenzial von 1+ Mio. CHF/a pro Land**
- **Konzept**                **Abschlussorientierte Dealmakers vor Ort**
- **Einkommen**            **50 % Honorare (Risikogemeinschaft)  
50 % Umsatzprovision (Erfolgsgemeinschaft)**





## Weltweite Abdeckung: 40 Länder

<b>Nord-amerika</b>	<b>Süd-amerika</b>	<b>Europa</b>	<b>Afrika</b>	<b>Mittel-ost</b>	<b>Asien Pazifik</b>
Kanada	Argentinien	Dänemark	Südafrika	Iran	Australien
Kuba	Brasilien	Deutschland		Israel	China
Mexiko	Chile	Finnland		Kasachstan	Hong Kong
USA	Peru	Frankreich		Kuwait	Indien
		Grossbritt.			Indonesien
		Italien			Japan
		Niederlande			Korea
		Norwegen			Malaysia
		Österreich			N. Seeland
		Polen			Philippinen
		Russland			Singapur
		Schweden			Taiwan
		Spanien			Thailand
		Tschechien			Vietnam
		Ungarn			
		Ukraine			





## Fargate-Stützpunkt: Dealmaker

- **Wirtschaftliche Unabhängigkeit**
- **Erfolgsausweis im Zielmarkt**
- **Seriösität und Verlässlichkeit**
- **Dealmaker-Fähigkeiten**
- **Professionelle Methodik**
- **Ausdauer und Beharrlichkeit**
- **Sympatischer Umgang**





## Fargate-Stützpunktnetz: Standardisierung

- **Zentrale Leitstelle**
- **Vertragliche Absicherung**
- **Eingespielte Beziehungen**
- **Standardisierte Methodik**
- **Erfolgsbeteiligungssystem**
- **Alternativen pro Land**
- **Minimale Reisetätigkeit**



**150 Vertragspartner  
in 40 Ländern**





## Abschlussorientiert: Systematisch zum RoI

### Stufe 1: Der optimale Zielmarkt

- Mehrere Länder parallel vorsondieren
- Vergleichbare Resultate

### Stufe 2: Der optimale Stützpunkt

- Bewerbung: Satellit muss sich beweisen
- Arbeitsweise des Satelliten konkret sichtbar

### Stufe 3: Lückenlose Langliste

- Arten von Absatzsystemen aufgezeigt
- Liste aller relevanten Players mit Kurzprofilen

### Stufe 4: Vorverhandelte Kurzliste

- Feedbacks und Verhandlungsinteresse eingeholt
- Liste der Verhandlungskandidaten mit Detailprofil

### Stufe 5: Effektiver Vertragsabschluss

- Internationale Gesetze und Usanzen
- Fargate als Interessenvertreter vor Ort



# Unsere Position im Exportförderungsdispositiv

## Schweiz

### Orientierung

Internationalisierungshelfer, Fördermittel, Messen, Seminare, etc.

### Seminare

Interkulturelles Management, Länderinformationen etc.

### Messen

Standbau, Gemeinschaftsstände, Messekalender etc.

### Ausbildung

Exportleiter, Exportfachmann, Speditionsleiter, etc.

### Beratung

Produktepalette, Exportstrategie, Projekt-Coaching, etc.

## Zielmarkt

### Fachauskünfte

Zoll, Spedition, Zulassungen, Verträge, Behörden, etc.

### Ländervergleiche

Exportpotenzialrangliste aufgrund produktspezifischer Vorsondierungen

### Markteintrittsanalysen

SWOT, Bestimmungen, Vertriebswege, Adresslisten etc.

### Partnervermittlungen

Identifikation, Evaluation, Vorverhandlung, Abschluss etc.

### Niederlassungen

Betriebliche Infrastruktur, Rekrutierung, Management etc.

Fargate





## Insights für SwissCham

- **Führungswechsel 2004**
- **Strategische Neuausrichtung 2005**
- **Verhältnis zu Osec**
- **Verhältnis zu Handelskammern**
- **Verhältnis zu weiteren Mitbewerbern**



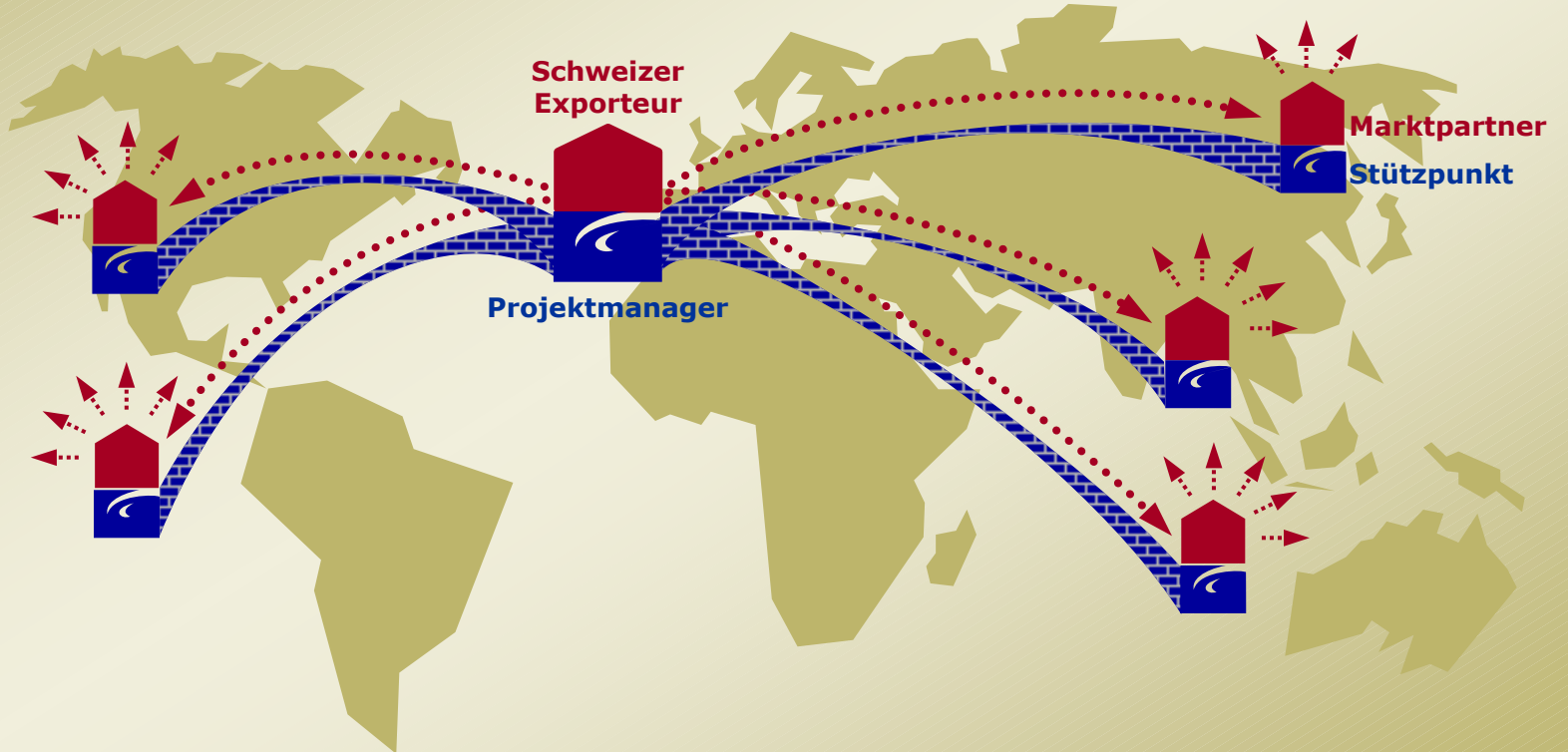
*Swiss Export Network*



**Vielen Dank!**



## Option: Generalpartner für mehrere Märkte





## Kunden: Exportierende Schweizer KMU





## Projektmodell: Modular und etappiert

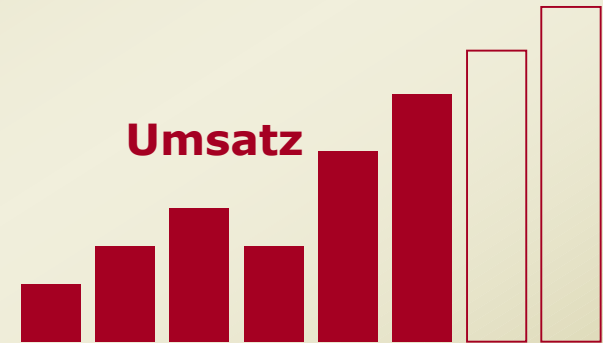
### Strategie



### Kontakte



### Umsatz



**I**  
**Markt-  
abklärung**

**2 - 3 Mte.**



**Pauschale**

**II**  
**Marktpartner-  
vermittlungen**

**6 - 12 Mte.**



**6 Monatspauschalen**

**III**  
**Umsatz-  
entwicklung**

**5 Jahre (fix)**



**Umsatzprovision**



## Team Schweiz: Netzwerk-Zentrale



**Daniel Isler**  
Gründer & CEO



**Tanja Zimmermann**  
Finanzen



**Roland Schuler**  
Projekmanager



**Nadine Zimmermann**  
Administration



**Beat Widmer**  
Projekmanager



**Monika Bissegger**  
Telefon & Empfang



**Beat Bosshard**  
Projekmanager



**Patricia Birsén**  
Telefon & Empfang





## Herausforderung: Die Brücke schliessen

**80% der Probleme in den letzten  
20% des Brückenschlags**



# Konzept: Personenbrücken

