

Erschliessung von Exportmärkten für KMU

Schrumpfende Umsätze im Heimmarkt ist eine Situation, mit der sich viele KMU's der Schweiz in den letzten Jahren konfrontiert sahen. Eine Antwort darauf kann in vermehrten Exportanstrengungen mit qualitativ hochstehenden Produkten und Dienstleistungen liegen. Diesen Weg ging auch die unabhängige Familienfirma Hasena AG, die in Biel-Benken mit 130 Mitarbeitern hauptsächlich Bettgestelle produziert und heute in rund 30 Ländern exportiert. Am KMU-Treff präsentierte Richard Grossenbacher den Weg, der zu einer Erhöhung des Exportanteils von 20 auf 55%

innerhalb von 10 Jahren geführt hat. Mit Unterstützung der Fargate AG ist der Durchbruch in Japan und später auch in weiteren Ländern gelungen. Tony C. Bächle, Managing Partner der Fargate AG, wies in seinen Ausführungen darauf hin, dass ein rechtzeitiger Start wichtig ist, denn die Exportaktivitäten von Mitbewerbern sind anfänglich gar nicht sichtbar. Fargate setzt auf persönliche Beziehungen und baut unter effizienter Nutzung des Internets erfolgreich «glokale» Brücken vom Produzenten in der Schweiz über lokale Partner in den Märkten zu den dortigen Kunden.

Dr. Richard Peter