

Confiseur Läderach expandiert mit Projekt BXA Management in ferne Märkte:

Schwander Projektleitung für die Exporterschliessung

Eines von über hundert Partnerunternehmen der international tätigen Fargate AG im Schweizer Exportmarkt ist die BXA Projektmanagement mit Sitz in Schwanden. Für dessen Geschäftsführer Beat Widmer bietet sich nun die Gelegenheit, für Confiseur Läderach die Projektleitung im Exportmarketing zu führen. Am letzten Donnerstag stellte er im Technologiezentrum Linth die Partnerschaft mit der Fargate vor. Gleichzeitig berichtete der Geschäftsleiter Jürg Läderach von seinen ersten Erfahrungen.



Tony Bächle, Geschäftsleitungsmitglied der Fargate; Jürg Läderach, Geschäftsführer der Confiserie Läderach, und Beat Widmer, Geschäftsführer der BXA Projektmanagement (v.l.).

Mit der Organisation dieser Veranstaltung beabsichtigte der Jungunternehmer Beat Widmer, Geschäftsführer der Firma BXA Projektmanagement, Unternehmern bzw. Verantwortlichen von Unternehmensbereichen einen Einblick in die wesentlichen Antriebsfaktoren zur Bildung neuer Partnerschaften im Exportbereich zu geben. Es ging dabei darum, am Beispiel eines Kunden, des Confiseurs Läderach, aufzuzeigen, wie die Firma Fargate die Realisierung von Brücken in neue internationale Zielmärkte plant. Für kulturelle Einlagen wurde der Pantomimekünstler Christoph Staerke eingeladen. Beat Widmer skizzierte in einigen Leitgedanken die Evolution der Unternehmensorganisation vom im «Lean Management» geführten Unternehmen über das «Unternehmen der Kernkompetenzen» zum so genannten «Fraktalen Unternehmen». Im Letzteren sieht er die Möglichkeit, im «virtuellen» Bereich ein Gefäss mit Dienstleistungen bzw. Produkten anzubieten, das die «virtuellen Zwischenräume

unternehmerisch füllt». Die BXA Projektmanagement ist im Aufbau von Geschäftsbeziehungen tätig. Ihr Dienstleistungsangebot ist modular aufgebaut und liegt im Bereich Beratung, Coaching und Ausbildung.

In ferne Länder expandieren

In der festen Absicht, den Exportbereich zu erweitern, hat Läderach Chocolatier Suisse mit Sitz in Ennenda die Firma Fargate zum Partner genommen. Die Projektleitung für das Exportmarketing führt die BXA Projektmanagement. Der Geschäftsleiter Jürg Läderach berichtete an jenem Nachmittage über seine viermonatige Erfahrung, die er mit der Fargate AG gemacht hat. In Fargate sieht er eine realisierbare Möglichkeit für grössere KMUs, in ferne Länder zu exportieren. Die Läderach Chocolatier Suisse führt Confiseriespezialitäten wie Pralinés, Konfekt, Saisonartikel, Halbfabrikate sowie Dessert- und Apéro-Spezialitäten.

Mit drei Produktionsstandorten in der Schweiz, in Deutschland und

Rumänien erwirtschaftet Confiseur Läderach mit 380 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von 45,5 Millionen Franken. 31 Prozent des Umsatzanteils geht in den Export. Fargate führt als Vertragspartner das Exportmarketing ausschließlich für den Produktionsstandort Schweiz. Ennenda kann mit 100 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 32 Millionen Franken aufweisen.

Outsourcingpartner im Export

Bis anhin hat Läderach für den Export ihre Partner auf Messen, Mund-zu-Mund-Propaganda über Vermittlerfirmen wie die gesucht. Diese Möglichkeiten hat Jürg Läderach nicht verschmäht, vor allem nicht die Mund-zu-Mund-Propaganda. Doch im Laufe der Zeit habe man Schwachpunkte im bisherigen System gemacht. Dazu zählt er unter anderem, dass die Suche nach Exportpartnern oft zu wenig aktiv gewesen wurde, und eine regelmässige Kontrolle der Arbeit des Exportpartners schwierig sei.

Mit der Übergabe des Exportbereichs an ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen sieht die Firma Fargate für Läderach die Möglichkeit, in ferne Märkte besser zu expandieren. Dies ist möglich durch eine systematische Analyse des neuen Marktes mit Satelliten und die treuhänderisch die Interessen von Läderach wahrnehmen. In Zusammenarbeit mit Fargate konnte bereits verschiedene konkrete Schritte in drei von sieben Zielmärkten erarbeitet werden. Zudem haben sich für Läderach Türöffner und andere Geschäftsmöglichkeiten ergeben.

Rolle des Produktmanagements

«Wie viel Geld kann eine KMU in den Export stecken?» Dies ist eine der wesentlichen Fragen, die Fargate beschäftigt, erklärte das Geschäftsleitungsmitglied Tony Bächle einleitend bei der Präsentation des Unternehmens im Schweizer Exportmarkt. Will eine Schweizer Firma ins Ausland exportieren, so gibt es verschiedene traditionelle Vertragspartner wie die ÖSE Swiss Export, Wirtschaftshandelskammern, die Botschaft und das Konsulat. Bevor man in den Zielmarkt geht, treten beim internationalen Brückenschlag oft Schwierigkeiten im Detail auf, gibt Tony Bächle bedenken.

Rumänien erwirtschaftet Confiseur Läderach mit 380 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von 45,5 Millionen Franken. 31 Prozent des Umsatzanteils geht in den Export. Die Fargate führt als Vertragspartnerin das Exportmarketing ausschliesslich für den Produktionsstandort Schweiz. Ennenda kann mit 180 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 32 Millionen Franken ausweisen.

Outsourcingpartner im Export

Bis anhin hat Läderach für den Export ihre Partner auf Messen, über Mund-zu-Mund-Propaganda und über Vermittlerfirmen wie die Osec gesucht. Diese Möglichkeiten will Jürg Läderach nicht verschmähen, vor allem nicht die Mund-zu-Mund-Propaganda. Doch im Verlaufe der Zeit habe man Schwachpunkte im bisherigen System ausgemacht. Dazu zählt er unter anderem, dass die Suche nach Exportpartnern oft zu wenig aktiv geführt wurde, und eine regelmässige Kontrolle der Arbeit des Exportpartners schwierig sei.

Mit der Übergabe des Exportbereichs an ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen wie die Firma Fargate sieht Jürg Läderach die Möglichkeit, internationale Märkte besser zu bewirtschaften. Dies ist möglich durch eine systematische Analyse des ferneren Marktes mit Satelliten vor Ort, die treuhänderisch die Interessen von Läderach wahrnehmen. In Zusammenarbeit mit Fargate konnten bereits verschiedene konkrete Kontakte in drei von sieben Zielmärkten erarbeitet werden. Zudem haben sich für Läderach Türöffner für andere Geschäftsmöglichkeiten ergeben.

Rolle des Produktmanagers

«Wie viel Geld kann eine KMU in den Export stecken?» Dies ist eine der wesentlichen Fragen, die Fargate beschäftigt, erklärte das Geschäftsleitungsmitglied Tony Bächle einleitend bei der Präsentation des jungen Unternehmens im Schweizer Exportmarkt. Will eine Schweizer Firma ins Ausland exportieren, so gibt es verschiedene traditionelle Vertragspartner wie die Osec, die Swiss Export, Wirtschafts- und Handelskammern, die Botschaft und das Konsulat. Bevor man indessen in den Zielmarkt gelange, treten beim internationalen Brückenschlag oft Schwierigkeiten im Detail auf, gibt Tony Bächle zu bedenken.

Übergibt die Firma die internationale Erschliessung des Marktes an die Fargate, so übernimmt diese die Rolle des Produktmanagers und hat die Möglichkeit, vor Ort über so genannte Satelliten zu agieren. Die internationale Kommunikation erfolgt über das Internet. Damit betritt der Kunde mit Fargate eine bereits bestehende internationale Plattform, denn die Firma ist mit 130 Satelliten bereits in 35 Ländern tätig.

Für grössere KMUs

Bei der Evaluation der Exportmöglichkeiten einer Firma gilt es unter anderem abzuklären, welches die interessantesten Distributionspartner sind. Als Anforderungsprofil an einen Vertragspartner muss die Firma den Hauptsitz in der Schweiz haben und einen Jahresumsatz von 20 Millionen Franken ausweisen. Auch sollte sie im Exportgeschäft tätig sein und ein Investitionsbudget von 50 000 bis 100 000 Franken aufbringen. Als Ziel erstrebt Fargate einen Umsatz von 1 Million Franken im Exportbereich. Als Umsatzbringerin ist sie erfolgsorientiert am Umsatz beteiligt.

Heute kann die Fargate Erfahrungen beim Eintritt in zahlreiche Länder vorweisen. Dazu gehören alle Länder Zentraleuropas, die Länder Nordamerikas und einige Länder Lateinamerikas wie Argentinien, Brasilien, Chile, Kuba und Mexiko. Auch gehören Länder in Asien wie China, Indonesien, Japan, Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan, Thailand und Vietnam sowie Australien und Neuseeland dazu. Die Geschichte der Fargate AG begann 1996 mit der Gründung der Pilotfirma Tozai AG. Aus dieser ging zwei Jahre später die Fargate hervor. Heute beschäftigt die im Technopark Zürich domizilierte Firma zehn Personen in der Schweiz. ●

D. U.

«FRIDOLIN»
Redaktion und
Inseraten-Annahme

Telefon 055 647 47 47
Telefax 055 647 47 00

Hauptstrasse 2
8762 Schwanden