

# Virtuelle Unternehmen mit Zukunft

**Ziegelbrücke:** Die Suche nach einem Export-Partner stellt für viele Firmen ein Problem dar – das muss nicht sein

Schweizer Produkte erfolgreich auf dem Weltmarkt absetzen zu können, ist nicht immer einfach. Eine Informationsveranstaltung am Technologiezentrum Linth in Ziegelbrücke stiess bei zahlreichen Unternehmen auf grosses Interesse.

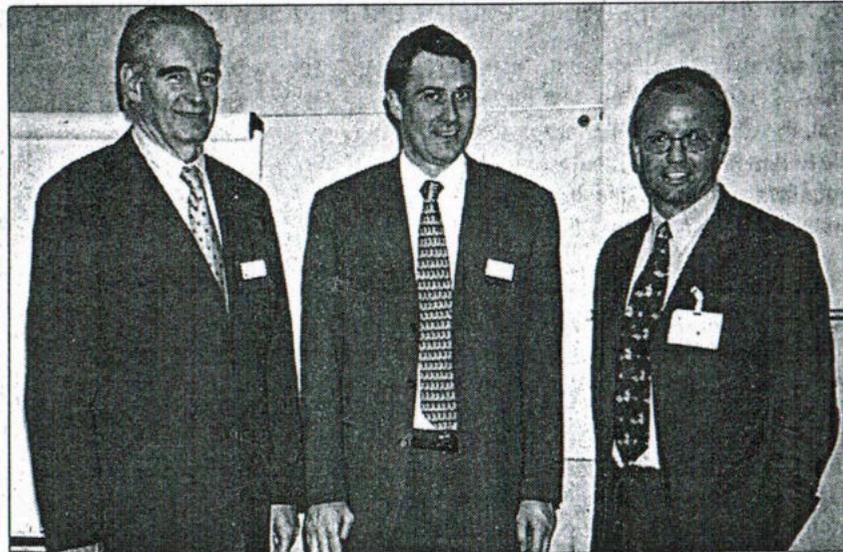
NADINE GERBER

Die Partnersuche, von der hier die Rede ist, dient dazu, Exportpartner aus aller Welt zu finden, um Schweizer Produkte auf dem Markt zu verkaufen. Beat Widmer von BXA Project Management referierte und stellte seine Firma vor. Auf Provisionsbasis arbeitend hat sie das Ziel, Kundenfirmen so zu betreuen, dass nach kurzer Zeit enge Kontakte entstehen.

## Export in die ganze Welt

Am Donnerstag nutzte Beat Widmer die Chance, neue Kunden anzuwerben. Das Interesse war gross, zahlreiche Vertreter aus Unternehmen der Region reisten nach Ziegelbrücke, um von den detaillierten Informationen zu profitieren.

Zu Beginn nutzte Beat Widmer die



Die drei Referenten (von links): Tony Bächle von der Fargate AG, Jürg Läderach von Chocolatier Suisse und Beat Widmer von der Firma BXA. Nadine Gerber

Gelegenheit, seine Firma kurz vorzustellen. Die BXA arbeitet eng zusammen mit der Fargate AG, Beat Widmer sei ein «ausquartierter Projektmanager», der eigenständig im Auftrag der Fargate AG arbeitet.

Nach dem kurzen Selbstporträt erläuterte Jürg Läderach von Chocola-

tier Suisse Läderach die Vorteile, die ihm die Zusammenarbeit mit der BXA bisher gebracht hat: «Wir arbeiten seit vier Monaten mit der BXA zusammen. Auf drei von sieben unserer Absatzmärkte konnten wir bereits konkrete Vorschläge einholen.» Die BXA habe Schwachstellen im bishe-

rigen System aufgedeckt und verbessert. Auch die Betreuung vor Ort ist mit Hilfe der Partnersuchagentur sichergestellt.

## Mithilfe der Kundenfirma

Tony Bächle von der Fargate AG klärt die Zuhörer über die Vorteile auf: «Wir sind nicht auf ein spezielles Produkt eingestellt. Wir können alle Unternehmen optimal im Ausland vermitteln. Wir haben die idealen Kontakte vor Ort. Und da wir auf Provisionsbasis arbeiten, ist es für uns wichtig, so schnell wie möglich gute Erfolge zu erzielen.» Natürlich sei der Erfolg auch abhängig von der Mitarbeit des Kunden. Tony Bächle: «Je mehr Kapital wir zur Verfügung haben, desto besser können wir auch arbeiten. Ausserdem muss der Kunde bereit sein, selber etwas Zeit für die eigenen Expansionswünsche zu investieren.» Nur so sei ein Bestehen auf dem Weltmarkt gesichert.

Nach den Referaten und einer kurzen Diskussionsrunde gab der taubstumme Pantomime Christoph Staerke eine Parodie des viel beschäftigten Mannes in der Arbeitswelt zum Besten.