

### Mexiko als Sprungbrett in die USA

Immer mehr Schweizer Firmen, die ihre Produkte erfolgreich in die USA vertreiben, errichten in Mexiko eigene Produktionsstätten für den amerikanischen Markt.

Die Rolle, die seinerzeit Portugal im europäischen Markt zukam, übernimmt nun Mexiko für den Absatzmarkt USA: In Mexiko kann mit vergleichsweise niedrigen Kosten und guter Qualität für einen sehr grossen Markt produziert werden. Sozusagen vor der Haustüre der USA. Die Mexikaner haben sich in den letzten Jahren darauf spezialisiert, an der Grenze zu USA Fabriken aufzustellen und von diesen aus den nordamerikanischen Markt zu erschliessen.

#### Tiefe Personal- und Logistikkosten

Fargate wurde ursprünglich ausschliesslich für die Vermittlung von internationalen Vertriebsgeschäften beigezogen. Das weltweite Aussennetz der Fargate ist jedoch nicht nur auf diese Kernaktivität beschränkt. Das haben inzwischen auch verschiedene KMU in der Schweiz bemerkt, die mit ihren Vorhaben den Kontakt zu Fargate gesucht haben. Gerade im Falle von Mexiko könnte sich die Rolle unseres Satelliten ändern: Gefragt sind Schweizer Bauführer vor Ort, die den Aufbau und Betrieb einer lokalen Produktionsstätte betreuen und überwachen können.



Der mexikanische Satellit MWI (links) mit dem Schweizer Projektleiter Beat Widmer am 16. April in Zürich



MWI mit Tanja Zimmermann, welche unter anderem die weltweiten Geldflüsse zwischen der Schweizer Fargate-Zentrale und allen Satelliten managt.

*FarCheck: Sind Sie international beschlagen?*

### Einwohnerzahlen

Rang	Mio.	Ihre Antwort	Richtige Antwort <i>(siehe letzte Seite)</i>	Auswahl
1	1'287			
2	1'050			
3	290			
4	235			
5	182			
10	127			
13	82			

43

## Erste Umsätze in Argentinien

**Nach mehrmonatiger, engagierter Vorarbeit des Fargate-Satelliten ist nun das Vertriebsgeschäft der TISSUPOR AG in Argentinien angelaufen.**

Einmal mehr hat sich bestätigt, wie wertvoll ein permanenter Vor-Ort-Bauführer für den Aufbau eines Exportgeschäfts ist: Mit Unterstützung des Schweizer Projektleiters Beat Widmer hat EAO (vgl. Bild rechts) in mehreren lokalen Spitälern Testreihen für die innovativen Medizinalprodukte der Schweizer TISSUPOR AG durchführen lassen und damit den Weg für die argentinische Zulassung der Produkte geebnet.

Daneben hat EAO die Verkaufsunterlagen auf den lokalen Markt angepasst und in vielen Gesprächen und Verhandlungen nach geeigneten Absatzkanälen gesucht. Bei seinem jüngsten Besuch in der Zürcher Fargate-Zentrale konnte nun die erste Bestellung gefeiert werden.

 [www.tissupor.com](http://www.tissupor.com)



*Dr. Mario Billia, Managing Director Tissupor AG (links) mit dem Fargate-Satelliten EAO bei der Unterzeichnung des argentinischen Vertriebsvertrages am 24. April in Zürich.*

## Tag der Aussenwirtschaft in Zug

**Die erste Ausgabe dieser neuen Veranstaltungsreihe löste bei den Teilnehmern ein durchwegs positives Echo aus. Fargate trug als Sponsorin und Referentin zum guten Gelingen des Anlasses bei.**

Educonomy, der schweizerische Verband für Bildung in der Aussenwirtschaft, lud am 9. April 2003 zum Tag der Aussenwirtschaft ein. Rund 50 exportinteressierte Teilnehmer trafen sich im Kaufmännischen Bildungszentrum in Zug.

### Konkrete und praxisbezogene Inhalte

Die Referate und Workshops waren erfrischend praxisorientiert. Der effektive Einsatz des Internets bei Exportvorhaben war ein gefragtes Thema. Aber auch Tipps und Tricks im Zusammenhang mit der Mehrwertsteuer oder der Verzollung fanden interessierte Zuhörer. Daniel Isler von Fargate zeigte in seinem Workshop auf, wie ausländische Märkte über einen Brückenkopf im Zielmarkt erschlossen werden können.

### Educonomy: Ausbildung von Exportspezialisten

Der Verband educonomy ist bekannt für seine breite Palette an praxisorientierten Exportausbildungen. Das Angebot umfasst ein- und zweitägige Aussenhandelsseminare. Geführt wird Educonomy durch Guido Zeltner, der auch an verschiedenen kaufmännischen Bildungszentren die Vorbereitungslehrgänge auf die eidg. Prüfungen im Export (Exportfachmann/-frau und Exportleiter/-leiterin) fachlich betreut.

 [www.educonomy.ch](http://www.educonomy.ch)



*V.l.n.r. Daniel Isler, Beat Widmer und Roland Schuler von Fargate*



*Links: Guido Zeltner, der Organisator des Anlasses*



*Links: Stefano Corvaglia, Präsident Educonomy*

## Fargate im Bundeshaus

**Fargate nahm gegenüber Bundesrat Deiss und rund 25 Nationalräten Stellung zur Zukunft der Schweizer Exportförderung.**

Das Parlament entscheidet im zweiten Halbjahr 2003 über die zukünftige Rolle der staatlich subventionierten Exportförderungsinstitution Osec. Fargate ist mit rund 150 Auslandstützpunkten ein etablierter privater Internationalisierungshelfer.

Die Chefs von EconomieSuisse, dem schweizerischen Gewerbeverband, den vereinigten Auslandhandelskammern (SwissCham), den Industrie- und Handelskammern Fribourg und St. Gallen sowie der Fargate durften ihre jeweiligen Standpunkte vorbringen, nachdem der CEO der Osec unmittelbar vorher in einem separaten Hearing Stellung beziehen konnte.

Für weitere Informationen: [daniel.isler@fargate.com](mailto:daniel.isler@fargate.com)



*Hearing der nationalrätlichen Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK) vom 28. April zum Thema «Exportförderung» im Berner Bundeshaus*

---

### Auflösung FarCheck (vgl. erste Seite):

Reihenfolge von oben nach unten: China, Indien, USA, Indonesien, Brasilien, Japan, Deutschland, Irak, Schweiz, Israel.

---

#### ***Das ist Fargate***

*Fargate AG erschliesst für Schweizer Unternehmen weltweit neue Märkte. Sie vermittelt umsatzwirksame Geschäftsbeziehungen mit Marktpartnern in über 40 Ländern. Der internationale Brückenschlag erfolgt über Fargate-eigene Satelliten, die permanent vor Ort im Zielmarkt agieren. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, mit deren Produkten sich innert nützlicher Frist ein substanzieller Auslandumsatz erzielen lässt.*

