

# KANADA, EIN LAND DER SUPERLATIVE

Jonathan Geiser

*Was macht Kanada für Schweizer Unternehmen so attraktiv?*

Kanada ist das Land der schier endlosen natürlichen Ressourcen, wohingegen die Schweiz sich mehr auf Technologien und Wissensmanagement konzentrieren muss. Bei richtiger Nutzung der Synergien können diese enormen Geschäftspotenziale kapitalisiert werden, sogar zu Gunsten beider Länder! Mit der wachsenden Erdbevölkerung steigt der Grundbedarf an natürlichen Ressourcen stetig. Kanada hält neun Prozent des weltweiten Frischwasserdepots, ist flächenmässig das zweitgrösste Land der Erde, mit gigantischen Landwirtschaftsbetrieben, verfügt über nahezu unerschöpfliche Öl- und Gasvorkommen (es liegt nach heutigem Forschungsstand an zweiter Stelle nach Saudi-Arabien), hat über 60 verschiedene Metalle und Mineralien, welche im grossen Stil abgebaut werden, ist führender Uranlieferant und weist Weltklasse-Alternativenergiepotenziale wie Wind, Wasser, Gezeiten, Holz und Sonne auf. Einen Fuss in Kanada zu haben, ist schon rein aus Sicht der zentralen strategischen Lage im globalen Handel von entscheidendem Vorteil. In Kanada zu operieren heisst gleichzeitig, sich im grössten Freihandelsmarkt der Welt, NAFTA, dem auch die südlichen Länder USA und Mexiko angehören, nahezu frei bewegen zu können. Hinzu kommt, dass Seewege das Rückgrat der Globalisierung darstellen, was die Containerschiffsverdoppelung innerhalb der letzten zehn Jahre eindrücklich bestätigt

**KANADA IST IN VIELER HINSICHT EIN LAND DER SUPERLATIVE UND BIETET SCHWEIZER UNTERNEHMERN EINZIGARTIGE VORAUSSETZUNGEN UND POTENZIALE FÜR NACHHALTIGE GESCHÄFTE!**

hat. Kanada ist umrandet von drei grossen Ozeanen, im Westen vom Pazifik, Handelstor und kürzeste Strecke nach Asien, im Osten liegt die Schnittstelle zu Europa und im lange vernachlässigten Norden steigt mit zunehmenden geologischen Untersuchungen das Interesse am Zugang. Aufgrund der gemeinsamen Landessprache Französisch, der geläufigen Weltsprache Englisch, der

europäischen Kultur sowie der beschränkten Einwohnerzahl von lediglich 33 Millionen respektive 7 Millionen im Westen hat Kanada gewisse Ähnlichkeiten mit der Schweiz. Gleichfalls bietet Kanada ein politisch stabiles Umfeld, das auf christlichen Grundwerten aufbaut, eine wichtige Voraussetzung für einen nachhaltigen Geschäftsaufbau. Kanada hat ein krisengeprüftes Vorzeigefinanzsystem, einen hohen Ausbildungsstand in der Bevölkerung, im Allgemeinen sehr angenehme Umgangsformen und verfügt über einen hohen Lebensstandard und Qualität. Kanada ist in jeder Hinsicht eine ideale Ausgangsbasis für KMU, um von dort aus den globalen Markt zu erobern!



Vancouver besitzt nicht nur den grössten Hafen Kanadas, sondern ist auch eine sehr beliebte Tourismusdestination.

*Was für Schwierigkeiten gilt es bei einem Markteintritt zu beachten?*

Ob Sie Ihre Produkte exportieren, eine Tochtergesellschaft aufbauen oder ein Joint Venture mit einer kanadischen Firma eingehen möchten, es gibt dabei einige wichtige Punkte zu beachten. Generell gehören die schweizerischen Lohnkosten weltweit zu den höchsten, was die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer zu exportierenden Produkte vermindert (sie sind schätzungsweise 30 Prozent teurer). Kanada hat zwar ein Qualitätsbewusstsein, ist aber auch im Einkommensverhältnis betrachtet nicht bereit, so viel dafür auszugeben. Fehleinschätzungen der lokalen Absatzmärkte durch theoretische Marktanalysen, die sich nicht auf praktische Erfahrungen vor Ort abstützen, können zu kostspieligen Fehlentscheidungen führen. Lose «Visitenkartenaustausch»-Kontakte und ein fehlendes Netzwerk vor Ort können zu unerwarteten Rückschlägen führen. Die sehr grosse interkontinentale Distanz und Zeitverschiebungen (bis zu neun Stunden) werden häufig unterschätzt, die nebst **m**zeit- und ko-



Die berühmte und landschaftlich wunderschöne Inside Passage in Westkanada.

## Anbahnung von Exportgeschäften für KMU

Die Zürcher Fargate hat auch einen Stützpunkt in Kanada

Die 1998 gegründete Fargate AG unterstützt Schweizer KMU bei der Suche und Einführung ausländischer Vertriebspartner. Dabei arbeitet sie mit einem Netz von 150 erfahrenen Satelliten, welche die Abklärung und Erschliessung der über 40 Zielmärkte vor Ort bewerkstelligen. Die Kunden von Fargate bevorzugen Mehrländerprojekte: Dabei sondert Fargate beispielsweise 20 Länder grob vor, klärt dann 10 dieser Länder detaillierter ab und bahnt schliesslich in den drei erfolgversprechenden Zielmärkten Exportgeschäfte über lokale Vertriebspartner an.



Kontakt:  
Daniel Isler,  
Gründer & CEO



Fargate AG  
Stoekerstrasse 46  
CH-8002 Zürich  
T +41 44 277 72 22  
www.fargate.com

Wie geht man am besten vor?  
Wichtig ist zuerst einmal, dass Sie Ihre Vision eine Chance geben! Je offener und häufiger darüber gesprochen wird, desto mehr kommen die richtigen Kontakte zustande und der Stein kommt ins Rollen! Mit Kanadiern ins Geschäft zu kommen, ist häufig einfacher als umgekehrt, da sind Sie im allgemeinen Vorteil. Es ist sehr empfehlenswert, mit verlässlichen, lokalen Experten zusammenzuarbeiten, um Zeit, Kosten und teure Anfangerfehler möglichst zu verhindern zu können. Viele exportorientierte KMU gehen sogar einen Schritt weiter: Sie verzichten ganz auf eigene Verkäufer und arbeiten direkt mit Agenten im Ausland zusammen. Da deren Honorierung häufig zu einem grossen Teil aus Kommissionsanteilen besteht, profitieren Sie von minimalen Fixkosten und finanziellen Risiken bei maximalen Erfolgchancen! Ein für den Aufbau sehr bewährtes Modell hat die schweizerische Exportfirma Fargate entwickelt, welche mit Satelliten vor Ort zusammenarbeitet und für Sie die Länderbrückenfunktion abdeckt. Wenn Sie direkt mit einem lokalen Experten operieren wollen, empfiehlt es sich, diesen vorgängig persönlich kennen-



zulernten. Anfänglich in solche Geschäftsbeziehungen zu investieren und das gegenseitige Vertrauen zu stärken, ist sehr wertvoll und zahlt sich langfristig aus. Ein gutes Beispiel ist die Schweizer Firma SCOBALTI, welche unter anderem Stabilisierungsmatten für Fahrzeuge herstellt und die den Einstieg über Fargate gewählt hatte. Die lokale Marktanalyse leitete in die kanadische Öl- und Gasindustrie, wo schmelzende Eisschichten seit wenigen Jahren durch traditionelle Matten stabilisiert werden, um den Zugang zu den Bohrinseln ausdehnen zu können. Das Produkt wird entsprechend angepasst, um vom ursprünglichen

### SEIT DEM FREIHANDELSABKOM- MEN ZWISCHEN KANADA UND DER SCHWEIZ REALISIEREN IMMER MEHR SCHWEIZER KMU DEN STRATEGISCHEN STELLENWERT KANADAS

Geben Sie Ihrer Vision eine Chance!

Geschäftsführer Jonathan Geiser

Unabhängig davon, ob Sie exportieren, eine Tochterfirma aufbauen oder ein Joint Venture eingehen möchten, mit CSI reduzieren Sie umgehend interne Kosten, steigern Effizienz und Erfolgchancen und vermeiden unnötige Risiken, da wir häufig zu einem grossen Teil auf kommissionsbasis arbeiten. CSI ist das einzige Unternehmen in Kanada, das diesen Service unter Schweizer Führung anbietet und in dem Geschäftsführer und Partner über gestandene schweizerische Ingenieurleistungen sowie langjährige, internationale Kadererfahrung verfügen!



Das neue Freihandelsabkommen ist der beste Zeitpunkt, sich als Firma stärker zu positionieren und neue Märkte zu erschliessen!  
CSI ist spezialisiert auf Handel und Investments und operiert nach unternehmerischen Grundsätzen vor Ort in Kanada, mit Schweizer Qualität und Fachkompetenz, wir selbst sind der beste Beweis dafür!

Canadianswissinvest.com

**Berner Fachhochschule**  
Technik und Informatik  
Managementzentrum Bern

Ihre Zukunft ist unser Programm - seit 30 Jahren

**Executive MBA in International Management**

**Learn how to deal with the increasing globalization**

Erwerben Sie das Rüstzeug für Ihren globalen Markterfolg. Gewinnen Sie Einblicke in international tätige Unternehmen und lernen Sie die drei wichtigsten Märkte USA, China und Osteuropa kennen.

Start: April 2010

- 27. Oktober 2009
- 24. November 2009
- 19. Januar 2010

**17:30 Uhr mit anschließendem Apéro am Managementzentrum Bern, Wankdorffeldstrasse 102, 3014 Bern**

Anmeldung erwünscht unter:

www.emba.ch, 031 84 83 111, Office.emba@bfh.ch

Dieses Programm wird mit drei internationalen Partnerhochschulen durchgeführt



Babson College, Boston, USA  
"Rating 2010: #1 in Entrepreneurship"

Fudan University, Shanghai, China  
"One of the top universities in China"

Estonian Business School, Tallinn, Estonia  
"The largest and oldest private business university in the Baltic States"



Anwendungsgebiet in einen nahezu unbegrenzten Markt einsteigen zu können, mit hunderten Kilometern Bedarf an Materni! Der Schweizer High-tech-Alarmsystemhersteller LISTENB, mit einer weltweit einzigartigen Überwachungsstechnologie, lässt zurzeit durch Cana-dianswissinvest den Markteintritt in Kanada abklären. Mit der kanadischen Produktzertifizierung eröffnet sich zudem schlagartig der gesamte NAFTA-Markt, und dies zu nahezu denselben Initialkosten. Reiche Kanada-er fliegen im Winter nach Mexiko, ihrem zweiten Zuhause, und wollen jederzeit online ihre Liegenschaften überwachen können, womit sich gleich zwei Anlagen demselben Zielkunden verkaufen lassen! Ein weiteres Schweizer Unternehmen, RK HABNER Technology, vertreibt weltweit erfolgreich ein revolutionäres Rohr-verbindingssystem. Die Dichtigkeit erfolgt rein metallisch und garantiert eine in wenigen Minuten ohne Schweissung hergestellte, zertifizierte Verbindung. Das Rohrsystem ist vielseitig verwendbar, z.B. im Schiffsbau, in der Öl-, Gas- und petrochemischen Industrie, potenziell überall dort, wo Rohre in grossem Volumen und sicher verbunden werden müssen. Mit der richtigen Positionierung hat dieses Produkt das Potenzial, ein Bestandteil des unvorstellbar grossen unterirdischen Rohrnetzsystems zu werden, dass die USA unter anderem mit kanadischem Erdgas versorgt!



In Kanada findet sich noch Raum für Visionen.

Seit dem Freihandelsabkommen zwischen Kanada und der Schweiz, welches ab dem 1. Juli 2009 in Kraft getreten ist, realisieren immer mehr Schweizer KMU den strategischen Stellenwert Kanadas. Gerade in der Finanzkrise haben Unternehmer häufig nur zwei Möglichkeiten, entweder den Gürtel enger zu schnallen in der Hoffnung, die Zeitspanne zu überleben, oder sie machen den Schritt nach vorne und erobern neue Märkte! Auch ein ganz wichtiger Faktor in unserem Leben ist die Work Life Balance. Kanada verfügt diesbezüglich über die weltbesten Lifestyle-Möglichkeiten in der freien, abgelegenen Wildnis der Erde, umrahmt von vier wunderschönen Jahreszeiten; etwas, was in dieser Dimension in der Schweiz leider nicht mehr möglich ist! ▶



Jonathan Geiser ist Geschäftsführer von Canadian-Swissinvest.