

# Mit Bundesgeldern gegen Private

*Vorwurf: Osec-Chef Hösly missbraucht seine Marktmacht*

**ZÜRICH** ◀ An der Generalversammlung der Osec vom letzten Donnerstag trafen sich nur Gleichgesinnte: Niemand stellte Fragen, keiner diskutierte. Staatssekretär David Syz als Präsident des Osec-Aufsichtsrates äusserte vorwiegend Lob und ermunterte die Osec, den eingeschlagenen Weg weiterzuverfolgen. Bereits nach einer knappen Stunde konnten die Geladenen zum Buffet schreiten.

Diese Selbstzufriedenheit hat jetzt Kritiker auf den Plan gerufen. Vor allem Firmen, die ähnlich wie die staatlich unterstützte Osec in der Exportförderung tätig sind, monieren, dass Osec-Chef Balz Hösly seine Marktmacht missbrauche und den Wettbewerb verzerre. Daniel Isler, Managing Partner der Zürcher Fargate AG, die Schweizer Unternehmen im Ausland unterstützt: «Im Interesse der Schweizer Volkswirtschaft müsste die Osec alles daran setzen, ein optimales Netzwerk für Exportfirmen anzubieten. Stattdessen konkurrenziert sie private Anbieter.»

Genau das wollte der Gesetzgeber verhindern. Als das Parlament im Oktober 2000 das neue Exportförderungsgesetz guthiess, wurde klar festgehalten, dass die Osec nur subsidiär zur Privatwirtschaft tätig sein darf. Konkret: Zuerst müssen Dienstleistungen von privaten Unternehmen berücksichtigt werden, erst danach darf die Osec ihre Leistungen aktiv auf dem Markt anbieten.

ten. Deshalb sind alle privaten Firmen, mit denen die Osec zusammenarbeiten müsste, gleichzeitig auch ihre Konkurrenten».

Für Isler von der Fargate AG wird die Situation noch verschärft, indem die Osec die Gelder des Bundes dazu verwendet, mit einem aufwändigen PR-Programm den Bekanntheitsgrad ihrer Beratungsstützpunkte im Ausland zu erhöhen. Das sei «klar wettbewerbsverzerrend», genauso wie die Preispolitik der Osec. Isler: «Die Osec konkurrenziert uns mit staatlich subventionierten Dumpingpreisen.»

Klagen kommen auch von Kunden: Die Firma Trybol AG in Neuhausen beispielsweise hatte von der Osec eine Adresskartei gekauft, die sich nachträglich als weitgehend unbrauchbar erwies. Die Osec stellte sich aber auf den Standpunkt, dass sie nicht für die Überprüfung der Adressen verantwortlich gemacht werden könne, und zog den Fall vor Bezirksgericht, das dann einen Vergleich anbot. Noch heute wundert sich Geschäftsführer Thomas Minder über die Osec: Der Fall sei von Hösly zur Chefsache erklärt worden und habe letztlich ein Vielfaches jener Kosten verursacht, die für die Kartei bezahlt worden war. Minder: «Eine private Firma hätte alles daran gesetzt, den Kunden zu behalten.»

Unter dieser Bedingung erhielt die ehemalige Aussenwirtschaftsorganisation Osec einen Leistungsauftrag sowie reichlich Geld aus der Bundeskasse, im letzten Jahr gut 15 Millionen Franken. Gleichzeitig wurde die Osec zu einem privatwirtschaftlichen Verein umgewandelt und trägt jetzt den Namen Osec Business Network Switzerland.

In der Praxis werden die Auflagen des Gesetzgebers aber nicht befolgt. Sowohl die bereits genannte Fargate wie beispielsweise auch das Zürcher Exportmarketing-Unternehmen Exim-Index AG werden nach eigenen Aussagen von der Osec geschnitten. Dabei verfügen diese Firmen über teilweise jahrelange Erfahrung und ein breites Netz von Kontakten in zahlreichen Ländern.

Die Osec wehrt sich gegen diese Vorwürfe mit der Behauptung, dass es ihr am entsprechenden Willen nicht fehle. Pressesprecher Stephan A. Meier: «Verschiedene Angebote der Osec zur Zusammenarbeit wurden von der anderen Seite nicht aufgenommen.» Diese Aussage führt bei den betroffenen Firmen allerdings zu Kopfschütteln: Wenn die Osec Angebote mache, von denen vor allem sie selbst profitiere, und dafür noch Geld verlange, dann könne doch wohl kaum von Zusammenarbeit gesprochen werden.

#### **Die Preispolitik der Osec ist «klar wettbewerbsverzerrend»**

Jakob Gisiger, VR-Präsident der Exim-Index AG, sieht das Problem grundsätzlicher und fordert eine klare Trennung zwischen gemeinwirtschaftlicher und kommerzieller Beratung bei der Osec. Ursprünglich hatte diese Absicht bestanden, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Gisiger: «Leider blieb alles beim Al-



**Lobt sich selbst: Balz Hösly**

FOTO: KEY

Balz Hösly baut derweil kräftig an seinem Netzwerk. Der Chef der Osec, der auch als FDP-Politiker im Zürcher Kantonsrat sitzt, lobte an der GV vom letzten Donnerstag die «grosse Basisarbeit» der Osec, wies auf die «massgeschneiderte Dienstleistungspalette» hin, betonte den «erfolgreichen Start» der Osec in der Romandie und präsentierte «mit grossem Stolz» die Neuausrichtung des Project Management, die «ausserordentlich gut» gelungen sei.

Überprüfen lassen sich solche Aussagen kaum. Zwar führt die Osec laut Hösly alle drei Jahre eine «Zufriedenheitsumfrage» bei ihren Kunden durch. Die Ergebnisse seien aber nicht öffentlich. Das erstaunt. Andere Unternehmen, die finanzielle Unterstützung seitens des Staates geniessen, wie etwa Post oder SBB, gewähren problemlos Einblick in ihre Umfragen.

Die Jahresrechnung der Osec relativiert das Eigenlob Höslys: Der Kundenumsatz brach letztes Jahr um knapp 30 Prozent ein. Und statt wie geplant zehn Swiss Business Hubs konnten nur sechs im Ausland eröffnet werden. *Reto Thöny*