

# Handelszeitung

## Exportförderung: Osec-CEO will Hubs in Asien verstärken

Der Bund will Unternehmer auf dem Weg nach Fernost unterstützen. Gerade dort sind seine Instrumente aber äusserst dürftig ausgestaltet.

VON ALICE CHALUPNY 24.05.2006

China und Indien spielen für die Schweizer Exportwirtschaft eine herausragende Rolle, erkannte Wirtschaftsminister Joseph Deiss. «Den beiden aufstrebenden Wirtschaftsmächten», lässt er im Bericht zur Aussenwirtschaft vom Januar 2006 verlauten, «kommt im Rahmen der Strategie des Bundesrates eine besondere Bedeutung zu.» Schweizer Unternehmen sollen auf dem Weg nach Fernost unterstützt werden, etwa mit staatlichen Instrumenten wie der Osec. Die Exportförderungsorganisation verfügt weltweit über 15 Swiss Business Hubs, mit denen sie vorwiegend KMU beim Markteintritt unterstützen soll. Wer nach Asien will, kann sich in Peking, Mumbai und Singapur melden.

Soweit die Theorie. «Wir arbeiten 12 bis 14 Stunden pro Tag», klagt Beat Bürgi, Leiter des Swiss Business Hubs in Peking. Pro Tag wird das sechsköpfige Team mit 30 bis 50 Anfragen aus allen Branchen bombardiert. Ob Tourismus, Lebensmittel, Eisenbahnausrüstungen oder Maschinen inklusive Ersatzteile: Bürgi und seine Angestellten sie bilden heute 4,5 Vollzeitstellen tragen so gut es geht Informationen zum Riesenmarkt China zusammen, um den Unternehmen einen ersten Überblick verschaffen zu können. Was Bürgi ärgert: Mancher Kleinunternehmer, der sich hoffnungsvoll an den Business Hub wendet, wird enttäuscht. «Die Anfragen bleiben bei uns hängen, weil wir völlig überlastet sind», erklärt Bürgi. «Eine seriöse Marktanalyse braucht einfach ihre Zeit», ergänzt Hub-Vizechefin Lei Xin.

### Umverteilen statt ausbauen

Bürgi wünscht sich für seinen Hub in einem ersten Schritt «drei bis vier» zusätzliche Angestellte. «Nur so könnten wir uns auf stark nachgefragte Branchen spezialisieren und effizienter recherchieren», argumentiert er. Alles andere ergebe aus seinen Augen wenig Sinn. Woher die nötigen Mittel für die Personalaufstockung in Fernost kommen sollen, weiss Bürgi bereits. «Andere Hubs, etwa in den Nachbarländern der Schweiz, sind im Verhältnis besser ausgestattet», sagt Bürgi und schlägt eine Personalverlagerung zugunsten der Hubs in den aufstrebenden Märkten vor. Die Forderung wird von schweiznahen Hubs erwartungsgemäss zurückgewiesen. «KMU ohne Exporterfahrung wagen sich nicht gleich nach Asien», argumentiert Jürg Schweri, Hub-Vizechef in Wien, «sondern machen den ersten Schritt ins benachbarte Ausland.»

Das sieht Osec-CEO Daniel Küng anders: «Die räumliche Distanz zum Exportmarkt spielt in Zeiten der Globalisierung kaum noch eine Rolle», sagt der ehemalige Unternehmensberater. «Heute entscheiden sich Unternehmen für den Markt mit den besten Möglichkeiten.» Aufgabe der Business Hubs sei es, sie beim Eintritt in wenig erschlossene Märkte zu unterstützen. «Wer Support im benachbarten Ausland benötigt, findet ein breites Informations- und Beratungsangebot von privater Seite», weiss Küng. Deshalb habe die Osec entschieden, je eine Vakanz in den Hubs in Stuttgart und Paris nicht mehr zu besetzen. Heute verfügt Stuttgart über drei Mitarbeiter, Paris über zwei. Mit den dadurch eingesparten Kosten wolle man die Anlaufstellen in China, Indien und den Vereinigten Arabischen Emiraten mit 6 bis 8 Angestellten ausbauen. Eine Mittelaufstockung seitens des Bundes erwartet Küng nicht. «Kompensieren ist nur die zweitbeste Lösung», so der Osec-CEO, «doch eine Bessere gibt es heute nicht.»

Mittelfristig dürfte sich die Struktur der Osec ohnehin verändern. Der Bund fordert weitere Verbesserungen in Bezug auf die Netzwerkfunktion. Das heisst: Künftig wird die Osec auch daran gemessen, wie gut sie ihre Stützpunkte im In- und Ausland mit den Handelskammern und den privaten Dienstleistern vernetzt. Ein besonders heisses Eisen ist in diesem Zusammenhang die Kooperation der Osec mit dem Aussenministerium (EDA). Die Mehrheit der Business-Hub-Angestellten werden vom EDA bezahlt, weil sie den Botschaften angegliedert sind. Eine teure Angelegenheit, wie die Eidgenössische Finanzkontrolle im Auftrag des Bundes festgestellt hat. Ihre Empfehlung: Die Personalmittel sollen vom EDA an die Osec übertragen werden. Zudem bringt der komplexe Mix aus EDA-Personal, Osec-Angestellten und lokalen Mitarbeitern ein aufwendiges und damit kostenintensives Schnittstellenmanagement mit sich und befeuert zahlreiche Konflikte: Die Osec muss mit dem EDA in Personalfragen kooperieren, ohne über Weisungsbefugnisse zu verfügen.

Osec-CEO Daniel Küng bestätigt dies zwar. Er ergänzt aber, dass die EDA-Mitarbeiter wegen ihrer Anstellung bei der jeweiligen Schweizer Botschaft in vielen Ländern schnelleren Zugang zu den Behörden finden. «Dies ist besonders in Asien und Südamerika wichtig», betont Küng. Ausserdem schätzen ein Schweizer Ansprechpartner zu haben. Aber, ergänzt Küng, lokale Ansprechpartner, statt Schweizer Hubleitern soll gestellt werden dürfen. Die drei zentralen Bundesinstrumente zur Exportförderung gründen eine Dachgesellschaft.

Die drei zentralen Bundesinstrumente zur Unterstützung der Exportförderung sind gebündelt: Die beim Staatssekretariat für Wirtschaft angelegte Sofi (Exportförderung), Sofi (Investitionsförderung) und Sippo (Investitionsförderung). Der Wirtschaftsminister Joseph Deiss bis im Sommer einen gemeinsamen Fonds. Die Konzentration der Kräfte will der Bund jährlich bis zu 20% erhöhen. Zürich erhält heute im Rahmen ihres Leistungsauftrags gut 11 Mio Fr. Für die drei Förderinstrumente Sippo beziehen zusammen 11 Mio Fr. Für die drei Förderinstrumente

### INTERESSANT:



#### Sommer, Sonne, Freiheit

NEU: Mit den UPC Roaming-Paketen in über 30 Ländern Europas günstig surfen & telefonieren.

ANZEIGE

plista

0

Angestellte tätig. In einer zweiten Phase will der Bundesrat prüfen, wie weit die Zusammenarbeit der Osec, Sofi und Sippo vertieft werden oder ob ein vollständiger Zusammenschluss dieser Organisationen angestrebt werden soll.

### Simple Sparrunde befürchtet

Die Bündelung der drei Instrumente findet nicht nur Befürworter. Sippo-Direktor Markus Stern argumentierte in der «Neuen Zürcher Zeitung», dass die erst vor einigen Jahren vollzogene Trennung zwischen Import- und Exportförderung Klarheit über die jeweiligen Mandate der Organisationen geschaffen habe. Jürg Schweri, Vizechef des Wiener Business Hubs und Präsident des Auslandhandelskammerversandes Swisscham, befürchtet hinter der Kräftebündelung eine simple Sparmassnahme des Bundes. Die Zusammenführung der Instrumente mache nur Sinn, warnt Schweri, «wenn die frei werdenden Mittel in den dringend erforderlichen Ausbau der Exportförderung investiert werden».

### Private kritisieren Osec

Auch das Nebeneinander der Förderungsinstrumente wird regelmässig kritisiert. Vor allem die Osec wird in Wirtschaftskreisen angegriffen: Der private Verband für Bildung in der Aussenwirtschaft, Educonomy, klagt, die Osec biete über ihre Mitarbeiter, welche die «School for International Business» gegründet hätten, eine Aussenwirtschaftsausbildung an und konkurrenzieren damit indirekt private Angebote. Der private Exportförderer **Fargate** sieht in den Business Hubs zwar nach wie vor eine Kopie des eigenen Geschäftsmodells **Fargate** unterhält selber 150 Stützpunkte in 40 Ländern.

Doch nach einigen angespannten Jahren hat sich das Verhältnis mit dem Weggang von Ex-Osec-CEO Balz Hösly entspannt. «Wir haben positive Erfahrungen mit dem neuen CEO Daniel Küng gemacht», lobt **Fargate**-Chef Daniel Isler. Küngs Strategie: Er fördert den Einbezug von privaten Anbietern ins Osec-Business-Network.

## Anzeige

**INTERESSANT:**



**Sommer, Sonne, Freiheit**  
NEU: Mit den UPC Roaming-Paketen in über 30 Ländern Europas günstig surfen & telefonieren.

ANZEIGE 