

Es gilt das gesprochene Wort!

Erfahrungen mit dem neuen Exportförderungsansatz

**Referat von Staatssekretär David Syz,
Direktor des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco),**

**anlässlich der Jahresversammlung der SwissCham
vom 24./25. Mai 2002 in Yverdon-les-Bains**

1. Begrüssung und Einleitung

Es ist mir eine Freude, heute mit Ihnen anlässlich der Jahresversammlung von SwissCham meine Erfahrungen im Zusammenhang mit dem neuen Exportförderungsgesetz zu teilen. Es ist mir zudem ein besonderes Anliegen, anschliessend diese Erfahrungen mit Ihnen zu diskutieren und Ihre Anregungen entgegenzunehmen.

Gerade die jahrzehntelangen Erfahrungen der Aussenwirtschaftskammern in ausländischen Märkten sind mir ein willkommener und wichtiger Input. Denn ich bin überzeugt:

Nur wenn wir gegenseitig von unseren spezifischen Erfahrungen profitieren, können wir unseren Kunden - den Unternehmen und insbesondere den KMU - optimale, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen anbieten.

2. Internationalisierung der Schweizer Unternehmen

Folie 2: Entwicklung der globalen Handels- / Investitionströme im Vergleich zum BIP

Folie 3: Internationalisierung der Schweizer KMU in den 90er Jahren

3. Das neue Exportförderungsgesetz

Das neue Exportförderungsgesetz soll Schweizer Unternehmen, **vor allem KMU**, direkteren Nutzen bringen. Die Exportförderung soll diesen Firmen helfen, die Chancen, welche sich durch die Globalisierung auf den Exportmärkten ergeben, auch tatsächlich wahrzunehmen. Das Gesetz zielt in erster Linie auf KMU, die zwar exportfähig sind, aber auf den Exportmärkten noch keine oder nur wenig Erfahrung sammeln konnten. Aber auch erfahrene Exporteure, die in neue Märkte expandieren wollen, werden unterstützt. Das neue Gesetz bietet diesen Unternehmungen professionelle,

wirkungsorientierte und effiziente Dienstleistungen mit praktischem Nutzen.

Dem Exportförderungsgesetz liegen **drei Leitgedanken** zu Grunde:

Folie 4: Leitgedanken

- Konzentration der Bundesmittel indem die operative Exportförderung einem Dritten, der Osec, mittels eines Leistungsauftrages übertragen worden ist.
- Zweitens wollen wir die Exportförderung auf ihre wesentlichen Aufgaben fokussieren:
Informationsvermittlung, Beratung und Auslandmarketing. Die OSEC soll dabei nach Möglichkeit auf Know-How von Dritten zurückgreifen und sich als Partner für Kooperationen anbieten. Andererseits konzentriert sich die Exportförderung des Bundes auf besonders förderungswürdige Märkte.
- Und drittens wollen wir die Exportförderungsmassnahmen des Bundes besser koordinieren.

4. Stand der operationellen Umsetzung oder wo die Osec heute steht...

Folie 5: Business Network Switzerland – Übersicht

Inhalt:

- Information – Beratung - Auslandmarketing – Ausbildung
- Innen- und Aussennetz

Umsetzung:

- Für die neue Fokussierung hat sich die Osec grundlegend neu strukturiert – 2001 – „Neustrukturierungsjahr“
- Im Moment sammeln wir mit dem neuen System die ersten Erfahrungen – 2002 „Erfahrungsjahr“ – Inputs sind wichtig, gerade auch aus dem Kreis der Swisscham.
- Einen ersten Meilenstein diesbezüglich haben wir mit dem Fragebogen gemacht, den wir im April verschiedenen Organisationen, darunter auch an 15 Aussenwirtschaftskammern gesandt haben. Die Auswertung dieses Fragebogens läuft im Moment – Dank an teilnehmende Kammern (Oesterreich, Australien, Kolumbien, Portugal, Tschechien)¹.
- Bereits im nächsten Jahr werden wir das neue Modell evaluieren und wo nötig Nachbesserungen machen, bevor wir in der zweiten Jahreshälfte mit einer neuen Botschaft die Finanzierung für die nächste Periode 2004-2008 sicherstellen wollen.

¹ Keine Antwort: Frankreich, Italien, Argentinien, Brasilien, Chile, Marokko, Peru, Venezuela

Folie 6: Geschäftsmodell der „neuen Osec“

- Zielsetzung
- Kernkompetenz
- Netzwerk

Folie 7: Kunden und Partner

Folie 8: Netzwerk in der Schweiz

- Vereinbarungen mit allen kantonalen Handels- und Industriekammern (Ausnahme Zürich)
- Vereinbarung für vertiefte Zusammenarbeit mit HK beider Basel

Folie 9: SBH – Netzwerk

- Eröffnete SBH: Mailand, Wien, Stuttgart, Chicago, Mumbai, Peking, Tokio
- Bevorstehende Eröffnungen: Juni: Madrid, Paris und London; Sao Paolo ?, Moskau ? Ende 2002: Dubai
- 2003: 4-6 Swiss Business Hubs geplant, wenn die knappen Ressourcen eine Eröffnung zulassen.

Folie 10: SBH - Erfolgsfaktoren

Folie 11: SBH – Dienstleistungen

Folie 12: Netzwerk im Aussennetz

- Zuständig für Aussenwirtschaftsförderung: Seco
- Rahmenvereinbarung mit EDA über den Einsatz der Auslandsvertretungen
- Modell-Leistungsvereinbarung für Swiss Business Hubs
- Auf Basis der Modell-Leistungsvereinbarung für die SBH mehrjährige Leistungsvereinbarungen zwischen den Botschaften/Aussenwirtschaftskammern und der Osec
- Auf Basis der einzelnen Leistungsvereinbarungen jährliche Zielvereinbarungen zwischen den Swiss Business Hubs und der Osec
- Ähnliches Verfahren für die Grundversorgung:
 - Bestätigung der Übertragung der Grundversorgung an Aussenwirtschaftskammer durch Botschaft (kein Vertrag, keine rechtlichen Verpflichtungen)
 - Leistungsvereinbarungen / Zielvereinbarungen zwischen der Aussenwirtschaftskammer und der Osec

5. Zusammenarbeit mit Swiss Chams

Siehe Folie 13:

- 2 Aussenwirtschaftskammern als Swiss Business Hubs (Italien und Oesterreich)
- 6 Aussenwirtschaftskammern (Australien, Brasilien, Marokko, Portugal, Tschechien und Venezuela), die in ihrem Markt die Grundversorgung übernommen haben
- Möglichkeit für alle Kammern, Projektbeiträge für Projekte mit Exportförderungscharakter zu erhalten
- Partner für lokale Projekte / Aufgabenteilung mit SBH's

Als Schlusswort:

Die Schweiz mit seinen Unternehmen muss für den wirtschaftlichen Erfolg jeden Tag hart kämpfen. Mit der zunehmenden Globalisierung der Wirtschaft und Internationalisierung der Unternehmen nehmen Wettbewerb, Konkurrenzdruck und Herausforderungen stark zu.

Deshalb: Wir müssen die Kräfte bündeln und unsere Unternehmen gezielt und kompetent auf diesem Weg der Internationalisierung unterstützen. Dies schaffen wir nur, wenn wir das vielfältig vorhandene Know-how in den verschiedenen Märkten im Sinne eines one-stop-shop für unsere Kunden zusammenführen. Und dazu brauchen wir ein gut funktionierendes Netz, welches sämtliche Partner miteinbezieht. Ein gutes Beispiel für eine gut funktionierende Partnerschaft ist

der Swiss Business Hub in China. Die Botschaft organisiert zusammen mit der Aussenhandelskammer China (SCCC) die von mir angeführte gemischte Delegation vom 8. – 15. Juni dieses Jahres.

Es ist mein Wunsch und es sollte unser aller Ziel sein, dass die Zusammenarbeit zwischen Osec, Botschaft, Konsulat und Aussenhandelskammern in jedem Markt auf diese positive Art und Weise funktioniert. Unsere Unternehmen werden es uns mit noch besseren Leistungen danken!

Und nun freue ich mich auf eine angeregte Diskussion mit Ihnen.