
Wege zum Erfolg

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

Präsident des Osec-Aufsichtsrates

anlässlich der Generalversammlung Osec Business Network Switzerland

vom 20. Juni 2002 in Zürich

Sehr geehrter Herr Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg,
sehr geehrter Herr Regierungsrat des Kantons Zürich,
sehr geehrte Herren Nationalräte, verehrte Mitglieder der Osec, verehrte Gäste,

Vor etwas mehr als einem Jahr, genau genommen am 1. März 2001, ist in der schweizerischen Aussenwirtschaftsförderung eine neue Ära eingeläutet worden. Auf der Grundlage des neuen Exportförderungsgesetz werden nun die besten Kräfte der Wirtschaft zusammengeführt.

In sehr kurzer Zeit hat es die Osec mit einer vorbildlichen Leistung geschafft, sich neu zu organisieren und auszurichten. Am ersten Aussenwirtschaftsforum vom letzten Jahr hat die Osec – Business Network Switzerland ihre neue Strategie für die Konzentration der Kräfte präsentiert. Mit Sieben-Meilen-Stiefeln ist die Osec seither an der Umsetzung dieser Strategie, und ihre Anstrengungen tragen erste Früchte.

Gewiss: Diese Früchte sind noch nicht alle reif. Auch sind die einzelnen Früchte in ihrem jeweiligen Stadium der Entwicklung nicht gleich weit fortgeschritten. Doch der Prozess insgesamt ist erfreulich und auf gutem Wege.

1. Mit guten Beispielen voran...

Meine positive Einschätzung betreffend der Umsetzung der Osec-Strategie ist nicht blauäugig. Vielmehr bestärkten diese Einschätzung zahlreiche Beispiele und Feedback einzelner Unternehmer:

- Die zürcherische Schmid Telecom AG etwa erfuhr durch die Osec eine grosse Zeit- und Aufwandsparnis dank der Organisation und Koordination des Messeauftritts an

der CeBIT in Hannover. Zudem bot sich ihr am Schweizer Tag an der CeBIT eine hervorragende Networking- und Promotionsplattform.

- Die Firma Schläfli Engineering Ltd. konnte wegen der Vermittlung durch die Osec ihre neue Handelsvertretung schnell, effizient und kompetent bestimmen.
- Die exporterfahrene Firma Awatec hat sich von der Osec für ihren Schritt in den US-Markt erfolgreich beraten lassen. Awatec erhielt eine umfassende Markt- und Konkurrenzanalyse sowie mögliche Vertriebspartner präsentiert. Eine ähnlich gelagerte Dienstleistung nahm die Firma Geberit für den brasilianischen Markt vor.

Diese Beispiele sind vielversprechend und ermutigend. Sie sollen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass noch verschiedene Dinge anzupacken sind.

Es ist mir insbesondere ein Anliegen, dass die vielfältigen, jahrzehntelangen Erfahrungen der verschiedenen Institutionen in ausländischen Märkten noch intensiver genutzt werden können. 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. Akzente im kommenden Jahr: Ausbau des Netzes, Ausbildung und Abstimmung der Instrumente

Das erste Jahr der neuen Osec war vor allem der internen Organisation mit dem Ziel der Kundenausrichtung und dem Aufbau des Netzes gewidmet. Mit dem Aufbau der ersten Swiss Business Hubs im Ausland und dem Innennetz hat die Osec einen ersten, wichtigen Schritt zur Knüpfung des Netzes zur aussenwirtschaftlichen Förderung unserer Unternehmen unternommen. Diese Netzwerke werden weiter ausgebaut. So folgen beispielsweise noch in diesem Jahr und im nächsten Jahr weitere Business Hubs in der Aufbau weiterer Hubs in Paris, London, Madrid, Warschau, Moskau und Dubai.

Doch in erster Linie fließen nun die Kräfte verstärkt in den Ausbau der Kompetenzen. Insbesondere die Hubs müssen weiter professionalisiert werden. Dabei geht es einerseits darum, die Erfahrungen anderer Institutionen in den ausländischen Märkten zu nutzen und zu bündeln, so dass die Dienstleistungen noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet werden können.

Andererseits müssen die vielfältigen Instrumente des Bundes im Bereich der Aussenwirtschaftsförderung besser aufeinander abgestimmt werden. Die Leistungen von ERG, Sofi, SDFC – um nur einige zu nennen – müssen besser und vermehrt in die Dienstleistungspalette

te zugunsten der Unternehmen integriert werden. Die Osec kann da eine wichtige Koordinationsrolle einnehmen.

Und drittens geht es um die Ausbildung der Mitarbeiter in den Hubs und den Partnerorganisationen des Innennetzes. Diesbezüglich sind die Anstrengungen der Osec zielgerichtet weiter zu verfolgen. Es verhält sich hier wie beim Weitspringer: neun Zehntel seiner Energie und des Erfolgs liegen im Anlauf. Nur wenn der Anlauf optimal ist, kann auch der Sprung gelingen.

3. Neuer Schub durch die „Bilateralen“

Nachdem die Weltwirtschaft deutlich an Schwung verloren hat, ist der internationale Wettbewerb noch härter geworden. Unsere Unternehmen können jedoch mit guter Qualität und hochwertiger Technologie ihre Marktposition erfolgreich verteidigen und vereinzelt sogar ausbauen. Sie müssen dabei so flexibel sein, dass sie sich auch im Ausland antizyklisch bewegen können. Viele KMU tun das mit wachsendem Erfolg. Die aktivsten gründen Tochtergesellschaften, suchen Partnerschaften oder bauen eigene Distributionsnetze auf. Unternehmen aus der Schweiz und aus Liechtenstein mit und ohne Auslanderfahrung erhalten von der Osec eine immaterielle Einstiegshilfe in neue Märkte.

Mit dem Inkrafttreten der bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU auf den 1. Juni 2002 werden der Wirtschaftsstandort Schweiz und seine Wettbewerbsfähigkeit gestärkt. Der Zugang zum europäischen Markt wird für unsere Unternehmen wesentlich erleichtert. Das ist für eine kleine, exportorientierte Volkswirtschaft von zentraler Bedeutung. Möglichst ungehinderter Zutritt zu fremden Märkten ist gleichsam die Luft, die unsere Wirtschaft zum Leben braucht – und der europäische Markt ist für die Schweiz überlebenswichtig: Über drei Fünftel unserer Exporte gehen in die EU und sogar vier Fünftel unserer Importe stammen aus diesem Raum. Was bringen nun die Abkommen für unsere Exportwirtschaft?

Zweifellos ist das **Abkommen über die Personenfreizügigkeit** das „Filetstück“. Damit wird das Korsett, das seit der denkwürdigen Abstimmung über die Schwarzenbach-Initiative Anfang der 70er Jahre die schweizerische Wirtschaft bei der Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften eingeengt hat, gegenüber Bürgern aus den Staaten Westeuropas geöffnet. Einerseits wird es dadurch für Schweizer Unternehmen möglich, hierzulande manchmal kaum zu findendes, qualifiziertes Personal im europäischen Ausland zu rekrutieren. Andererseits können Schweizer Bürger, gerade wenn sie am Anfang ihrer Karriere stehen, im europäischen Ausland ihre beruflichen Erfahrungen verbreitern und sich damit für den globalisierten Arbeitsmarkt, der ständig an Wettbewerbsintensität zulegt, besser qualifizieren.

Das Personenfreizügigkeitsabkommen bietet Angestellten wie Selbständigerwerbenden Chancen. Unser Arbeitsmarkt wird dank Übergangsfristen nicht auf einen Schlag, sondern in einem 12 Jahre umfassenden Prozess und zudem kontrolliert liberalisiert. Gegen allfällige Missbräuche auf dem schweizerischen Arbeitsmarkt steht mit den flankierenden Massnahmen nötigenfalls ein Abwehr- Dispositiv zur Verfügung. Mit all diesen Sicherungen ist es gelungen, jenen Bedenken Rechnung zu tragen, die 1992 massgeblich zur Ablehnung des EWR beigetragen haben, und massgeschneiderte Lösungen für den schweizerischen Arbeitsmarkt zu finden.

Ebenfalls bedeutend ist das **Abkommen über den Abbau technischer Handelshemmnisse**. Damit wird die Vermarktung von schweizerischen Hightech-Produkten erleichtert – insbesondere dort, wo die Schweiz über eine eurokompatible technische Gesetzgebung verfügt. Denn hier müssen Produkte, die für die Schweiz homologiert sind, für den EU-Markt nicht mehr zusätzlich getestet und zertifiziert werden.

Im Rahmen des **öffentlichen Auftragswesens** wird schweizerischen Unternehmen oberhalb gewisser Schwellenwerte der Zugang zu gewissen bisher verschlossenen Ausschreibungssegmenten (Strom, Wasser, Lokalverkehr) und Regulierungsebenen (Gemeinden) geöffnet.

Es wäre allerdings vermessen, in den sieben bilateralen Abkommen allein Chancen zu sehen. Denn wo sich Gelegenheiten bieten, finden sich immer auch Risiken. Es ist meine Grundüberzeugung, dass es die schweizerische Wirtschaft seit jeher verstanden hat, sich verändernden Wirklichkeiten aktiv anzupassen und sich bietende Chancen am Schopf zu packen. Dies wird auch mit dem Paket der Bilateralen I nicht anders sein.

Der Bund hat die Spielregeln neu gestaltet. Politisch ist es eine 50:50 Lösung. Jeder bekommt etwas und muss auch etwas dafür geben. Was daraus jedoch erreicht wird, liegt bei den Unternehmen – und auch bei der Osec.

Die Schweiz mit ihren Unternehmen muss für den wirtschaftlichen Erfolg jeden Tag hart kämpfen. Mit der Globalisierung der Wirtschaft und der 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, einen starken Netzwerkoordinator Osec, optimal ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und eine massgeschneiderte Dienstleistungspalette.