

# Private fordern OSEC heraus

**Harter Wettbewerb in der Schweizer Exportförderung: Die OSEC muss ihre Subventionen marktwirtschaftlicher einsetzen. Private bieten erfolgsabhängige Dienstleistungen an.**

**R**evolution in der Exportförderung: Aufgrund des am 1. März 2001 vom Bundesrat in Kraft gesetzten Exportförderungsgesetzes muss sich die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung OSEC total neu ausrichten. Sie darf zwar weiterhin jährlich über 15 Millionen Franken Bundessubventionen aufbrauchen. Dafür erwartet der Bund von der bislang eher behäbigen halbstaatlichen Organisation inskünftig eine dynamische markt-

wirtschaftliche Haltung: «Die OSEC muss die Exportfähigkeit von in der Schweiz und in Liechtenstein ansässigen Unternehmen, insbesondere KMU, stärken, indem sie praxisorientierte und bedürfnisgerechte Dienstleistungen erbringt und vermittelt.»

## Private Initiative

**Binsenwahrheit:** Informationsvermittlung, Beratung und Ausbildung nützen im Bereich der Exportförderung wenig, wenn für die Unternehmen daraus keine Geschäfte entstehen. «Ausser Spesen nichts gewesen» hat schon manche durchaus exportfähige Schweizer Klein- und Mittelunternehmen dazu gebracht, teure Exportanstrengungen aufs Eis zu legen. Der Grund: Geschäfte mit dem Ausland werden immer zwischen Menschen geknüpft. Die unabhängig vom Erfolg bezahlten halbstaatlichen Exportförderer, Diplomaten und Wirtschaftskammerprofis haben all zu oft nur in Glücksfällen das Können und den Biss, mit meist abgebrühten ausländischen Geschäftspartnern den Abschluss zu erreichen. Genau an dieser Schwachstelle der staatlichen Exportförderung haken die privat finanzierten Exportförderer ein. Sie verschaffen den exportwilligen Klein- und Mittelunternehmen in den wichtigsten Zielmärkten auf Anhieb eingespielte Vertragspartner. Diese so genannten Satelliten haben in ihrem Markt ein umfassendes Beziehungsnetz und sind mit allen lokalen Gepflogenheiten vertraut. In der Schweiz bietet beispielsweise das Jungunternehmen Fargate AG im Zürcher Technopark unabhängig von der OSEC den möglichst schnellen Aufbau von Exportmärkten an. Und zwar in allen wichtigen Märkten der Welt.

## Festes Netzwerk

Die Satelliten bilden ein straffes weltweites Aussenetz. Die Kunden

werden in der Schweizer Zentrale betreut. Das Hauptquartier hat im Rahmen aller Projekte die Entscheidungskompetenz und die Weisungsbefugnis über die eingebundenen Leute in den Zielmärkten. Zudem gelten für die global verteilten Projekte einheitliche Grundsätze der Vorbereitung, Abwicklung und Abrechnung. Dabei werden Internetgestützte Technologien für die Zusammenarbeit virtueller Projektteams eingesetzt. Und mithin die Reiseaktivitäten des Kunden und aller Projektteilnehmer auf das notwendige Minimum eingeschränkt.

## Erfolgsabhängig

Ziel jedes exportwilligen Klein- und Mittelunternehmens ist es, im Ausland so rasch wie möglich Umsatz und Gewinn zu erzielen, und die Kosten in einem überblickbaren Rahmen zu halten. Diese Ziele werden namentlich mit einer Honorarregelung erreicht, deren erfolgsabhängiger Anteil gemeinsam mit dem Kunden individuell festgelegt wird. Denn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Exportstützpunkte in den Zielmärkten sind besonders einsetzungsfreudig und aggressiv, wenn sie am zukünftigen Umsatz und Gewinn direkt interessiert sind und diesen zum Überleben brauchen.

## Schritt für Schritt

Zuerst wird gemeinsam mit dem Unternehmen abgeklärt, in welchen Märkten mit welcher Strategie ein Durchbruch erzielt werden könnte. Nach ersten Erfolgen in ausgewählten Ländern können die bis dahin getätigten Vorarbeiten, Investitionen und Erfahrungen zum schrittweisen Aufbau weiterer Märkte eingesetzt werden. Idealfall: Schnelle Anfangserfolge in Pilotmärkten finanzieren im Rahmen eines Gesamtkonzepts die globale Ausbaustrategie.

*Jürg Sigerist*

## EXPORTFÖRDERUNG

- OSEC, Business Network Switzerland, Stampfenbachstrasse 85, 8006 Zürich, Tel. 01 365 51 51, Fax 01 365 52 21, info@osec.ch, www.osec.ch
- Fargate AG, Technopark, 8005 Zürich, Tel. 01 277 72 22, Fax 01 277 72 29, info@fargate.com, www.fargate.com



Foto: PRISMA

Schweizer Exportprodukte: Auch private Exportförderer öffnen die Märkte.