

**Zeitschrift:** Schweizer Ingenieur und Architekt  
**Herausgeber:** Verlags-AG der akademischen technischen Vereine  
**Band:** 109 (1991)  
**Heft:** 11

## **Vereinsnachrichten**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 23.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Schweizerischer Ingenieur- und Architekten-Verein  
Société suisse des ingénieurs et des architectes  
Società svizzera degli ingegneri e degli architetti

## OSEC, Schweizerische Zentrale für Handelsförderung

### Wie können exportorientierte Kunden das OSEC-Dienstleistungsangebot optimal nutzen?

#### Einleitung

Die Bearbeitung von Auslandsmärkten erweist sich aufgrund der Besonderheiten einzelner Länder vor allem für kleine und mittlere Unternehmen oft als schwierig. Die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung (OSEC) ist Partner in der operationellen Exportförderung und stellt dem exportorientierten Unternehmen ein breites Dienstleistungsangebot zur Verfügung.

Am 3. Dezember 1986 hat sich die Aufsichtskommission der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (OSEC) auf Antrag des Vorstandes für eine Reorganisation der OSEC entschieden. Ziel dieser Reorganisation war es:

- die Kundennähe der OSEC durch das Angebot von marktgerechten Problemlösungen zu verbessern und die Effizienz zu steigern,
- die Exportberatung in der Schweiz insbesondere für Klein- und Mittelbetriebe zu verstärken und
- bestehende Dienstleistungen zu verbessern.

#### OSEC-Dienstleistungen im Rahmen der staatlichen Exportförderung

Das offizielle schweizerische Exportförderungs-Dispositiv besteht aus der Export-Risiko-Garantie (ERG) – dem einzigen staatlichen Instrument im Bereich der Exportfinanzierung – und dem jährlichen Bundesbeitrag von 7 Mio Franken (seit 1990: 10 Mio) für die von der OSEC gemeinwirtschaftlich, also im Gesamtinteresse der Wirtschaft erbrachten Dienstleistungen.

Der Bundesbeitrag darf 45% des jährlichen OSEC-Budgets nicht überschreiten. Im Minimum 55% des Budgets müssen deshalb aus eigenen Mitteln stammen, und zwar vor allem aus dem Verkauf von kostendeckenden Dienstleistungen und zu einem bescheidenen Teil aus Mitgliederbeiträgen der 2500 Mitglieder.

#### Finanzstruktur 1989

• OSEC Dienstleistungen	60%
• Bundesbeitrag	30%
• Mitgliederbeiträge	10%

Die OSEC ist eine Non-Profit-Organisation und kann deshalb ihren Mitgliedern gemeinwirtschaftliche Dienstleistungen ohne Verrechnung und die üb-

rigen Dienstleistungen zu Selbstkosten anbieten.

#### Rückblick und Ausblick

Die wichtigsten OSEC Dienstleistungen in Kürze:

Firmen-, Produkte- und Handelsmarken-Nachweis

Das Nachschlagewerk «Swiss Export Directory» wurde aufgrund einer vollständig überarbeiteten Datenbank im Herbst 1989 als 16. Auflage veröffentlicht. Die Anzahl der erfassten Exportfirmen wurde von 8500 auf 10 600 gesteigert und nach Branchen, Produkten/Dienstleistungen und Marken aufgliedert.

#### Exportberatung

Die Exportberatung beinhaltet Mithilfe und Unterstützung der Klein- und Mittelbetriebe beim systematischen Aufbau des Exportgeschäftes im Rahmen der Unternehmensziele. Auf der Basis einer Situationsanalyse wird ein Stärken-Schwächen-Profil erarbeitet. Die daraus resultierenden Chancen und Probleme bilden die Grundlage für das Exportmarketingkonzept.

#### Information über Exportmärkte

Die OSEC verfügt über eine umfassende Fachbibliothek und eine nach Absatzmärkten geordnete Wirtschaftsdokumentation, die durch die Abfrage von internationalen Datenbanken sinnvoll und laufend ergänzt wird.

Der EG-Informationsdienst hat von Brüsseler Stellen vertraglich die Vertretung für den Zugang und die Benutzer-schulung der EG-Datenbanken Celex, Scad, Ted und Info'92 sowie den Vertrieb der EG-Dokumente und Publikationen für die Schweiz übernommen.

Als Basisinformation über Auslandsmärkte wurde das Leseblatt-System «Exportmärkte der Schweiz» neu geschaffen. Das Standard-Nachschlagewerk enthält aktuelle Marktinformationen über die 80 wichtigsten Exportmärkte. Es wird 3mal pro Jahr aktualisiert.

#### Vermittlung von Geschäftspartnern

Aufgrund eines gemeinsam erarbeiteten Exportmarketingkonzepts wird mit dem Kunden ein Vertreteranforderungsprofil erstellt und anschliessend eine gezielte Exportpartnersuche, wenn sinnvoll ergänzt durch eine Marktvorabklärung, über die OSEC-Aussenhandelsstelle durchgeführt.

Erfassung und Bearbeitung von Geschäftsmöglichkeiten

Die Mitgliederpublikation «Geschäftspartner und Geschäftsmöglichkeiten» orientiert 14tägig über die aktuellen Anfragen von Interessenten aus dem Ausland für Schweizer Produkte bzw. Dienstleistungen.

Der Dienst «internationales Beschaffungswesen» orientiert wöchentlich über «internationale Ausschreibungen» und berät Firmen auf dem Gebiet internationaler Finanzierung sowie Zulassungen bzw. Diskriminierung. Nebst individueller Beratung organisiert die OSEC entsprechende Tagungen und Seminare.

Publikation zur Information der Exportfirmen

Die Mitglieder-Publikation «OSEC-Info-Paket» enthält nebst dem

- Bulletin «Export-Praxis» (Wirtschafts- und Länderinformationen) und
- «OSEC-Aktuell» (OSEC-Veranstaltungskalender über Messen, Seminare, Länder-Workshops, technische Wochen und Firmensprechtag) auch die
- Sonderbeilage «Euro-Info» (Themen über den EG-Binnenmarkt).

#### Exportpublikationen/Imagewerbung

Die englischsprachige Wirtschaftszeitschrift «SwissBusiness» ermöglicht dem OSEC-Mitglied Gratiswerbung für Produkteneuheiten und Exportpartnersuche weltweit. Die Auflage beträgt 50 000 Exemplare mit regionalen Schwerpunkten: Europa, Amerika und Asien.

Die Branchen-Publikation «Switzerland your Partner» wird durch eine neue Publikation unter dem Titel «High Technology Products from Switzerland» abgelöst und über Kollektivveranstaltungen der OSEC sowie über alle offiziellen Vertretungen der Schweiz im Ausland vertrieben.

Die durch die OSEC veröffentlichten Messekataloge sind beliebte Hilfsmittel zur Orientierung über das schweizerische und internationale Messeangebot.

Im Frühjahr 1989 wurde ein 10minütiger Videofilm für die Imagewerbung der Schweizer-Exportindustrie im Ausland geschaffen unter dem Titel: «Switzerland your Trading Partner».

#### Messewesen

Die OSEC organisiert pro Jahr 20–30 Schweizer Sektionen- und Gemein-



schaftsstände an internationalen Messen, wovon 1990 deren 12 in West- und Osteuropa, 2 in Nordamerika, 4 im Mittleren Osten und 6 in Asien.

#### Gemeinschaftsaktionen

Als Gemeinschaftsaktionen wurden technische Wochen in Schwellenländern als Ergänzung zu den internationalen Messeveranstaltungen durchgeführt.

Die Organisation von Delegationsreisen mit Schweizer Diplomaten, um Kontakte auf höchster wirtschaftlicher und diplomatischer Ebene zu gewährleisten, sind vor allem in Staatshandelsländern von grossem Nutzen.

#### Seminare/Workshops

Nebst Fachseminaren mit Schwerpunkt EG-Binnenmarkt-Thematik werden die Durchführung von Länderworkshops und Länder-Treffs organisiert.

#### Diverse Dienstleistungen

Im Vordergrund stehen die Beschaffung von Handelsauskünften über ausländische Firmen und die Abgabe von Informationen über Inkasso-Möglichkeiten.

#### Ideelle Exportförderung/Gastsekretariate

Zurzeit sind folgende Gastsekretariate bei der OSEC vertreten:

- Swiss Taiwan Trading Group (STTG)
- Swiss Indian Chamber of Commerce (SICC)
- Handelskammer Schweiz-Ungarn (HSU)
- Swiss Shippers Council (Asutra)
- Schweiz. Vereinigung der Transportbenützer
- Verband Schweizerischer Weinexporteure
- und von speziellem Interesse für Ingenieure und Architekten:
- Vereinigung Schweiz. Ingenieur-, Architektur- und Beratungsgesellschaft (USSI)
- Swiss Exporting Consultants (SWEXCO)  
Vereinigung schweiz. exportorientierter Projektierungsbüros

#### Exportpreisattestierungen

Seit 1976 attestiert die OSEC im Rahmen entsprechender Ermächtigungen des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes (EVD) die Angemessenheit von Exportpreisen. Die Anzahl afrikanischer, südamerikanischer und asiatischer Entwicklungsländer, auf welche sich diese

Tätigkeit bezieht, konnte seit 1987 von 20 auf 27 erhöht werden.

Zur Bewältigung dieser Exportförderungsaufgaben standen bei der OSEC 1990 rund 120 Mitarbeiter in Zürich, Lausanne und Lugano im Einsatz.

#### Zusammenarbeit SIA/OSEC

Seit Dezember 1990 ist der SIA Mitglied bei der OSEC. Das OSEC-Dienstleistungsangebot steht den SIA-Mitgliedern seit Anfang Januar 1991 zur Verfügung. Die Verbände USSI und SWEXCO pflegen mit dem SIA sehr enge Beziehungen. Obschon diese Verbände bei vielen SIA-Mitgliedern bekannt sind, scheint eine kurze Darstellung von Zweck und Aktivitäten doch sinnvoll:

**USSI** ist ein Verband von 10 interdisziplinär arbeitenden Planergesellschaften, die auf den Gebieten Ingenieurwesen, Architektur, Planung und Bauberatung tätig sind. Der Zweck der USSI ist u.a. die Wahrnehmung der Interessen ihrer Mitgliederfirmen gegen aussen. USSI ist eine Sektion des Schweizerischen Handels- und Industrievereins Vorort.

**SWEXCO** ist die Schweizerische Vereinigung von rund 50 exportierenden Projekt-Büros mit gesamthaft über 4000 Mitarbeitern. Zweck der Vereinigung ist es, den Export der Dienstleistungen ihrer Mitglieder sowie die integrierte Ausfuhr von Dienstleistungen und Kapitalgütern aufzubauen und zu fördern. Die SWEXCO hilft, das Know-how-Potential ihrer Mitglieder im Ausland bekannt zu machen und Kontakte zu möglichen Kunden herzustellen.

In Ergänzung zu den OSEC-Dienstleistungen unterstützt die SWEXCO ihre Mitglieder bei der Erschliessung von Auslandsmärkten.

Die Geschäftsführung beider Verbände, der USSI und der SWEXCO, wird seit Januar 1991 von E. Loward wahrgenommen. Telefon 01/365 52 35.

**Weitere Auskünfte:** Johannes Hardmeyer, Exportberater, Zürich, Telefon: 365 53 34

### **NPK-Anwenderkurse der VSS-Fachkommission 275 «Kosten»**

Der Kursteilnehmer lernt den NPK Bau 2000 als Arbeitsmittel für die praktische Devisierung mit dem NPK in Papierform kennen. Er erarbeitet anhand eines Beispiels die wesentlichen Elemente einer Ausschreibung: besondere Bestimmungen, Kostengrundlagen, Grundlagen für Regiearbeiten, Lei-

stungsverzeichnis. Der Kurs vermittelt allgemeine Devisierungsgrundsätze und unterrichtet die Teilnehmer über das Erstellen von Ausschreibungsunterlagen, die den heutigen Anforderungen entsprechen.

**Teilnehmer:** Anwender und Sachbearbeiter der NPK-Devisierung, max. 40 pro Kurs.

**Daten:** Dienstag, 14. Mai 1991, in Muttenz, Donnerstag, 16. Mai 1991, in Sargans, Mittwoch, 22. Mai 1991, in Olten  
**Anmeldeschluss** jeweils 3 Wochen vor Kursdatum

**Weitere Auskünfte und Anmeldung:** VSS, Vereinigung Schweizerischer Strassenfachleute, Seefeldstrasse 9, 8008 Zürich, Tel. 01/251 69 14, Fax 01/252 31 30

## **Fachgruppen**

### **FGA: Die Rolle des Architekten in den neuen Tragwerksnormen**

**Ort und Zeit:** 11. April 1991, 9.30-17.00 h, ETH-Hönggerberg, HIL E1, Zürich

**Thema:** Die Rolle des Architekten in den neuen Tragwerksnormen des SIA

**Zielpublikum:** Architekten, Leiter von Hochbauten, Bauherren

**Ziel der Tagung:** Mit den neuen Tragwerksnormen werden Architekten und Bauherren rechtlich in eine an sich nicht neue, aber klarer gefasste Verantwortung genommen. Die FGA will die Architekten anhand technischer, organisatorischer und rechtlicher Erläuterungen in diese Rolle einführen.

#### **Schwerpunkte des Programms:**

- Tragwerksnormen
- Entwurf und Konstruktion
- Erhaltung von Bauwerken
- Architekt als Gesamtleiter
- Rechtliche Konsequenzen

**Tagungsbeitrag:** Mitglieder FGA Fr. 200.-, Mitglieder SIA/STV Fr. 230.-; Nichtmitglieder Fr. 260.-. Inbegriffen: Dokumentation, Mittagessen, Getränke.

**Auskunft und Anmeldung:** SIA-Generalsekretariat, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01/201 15 70, Fax 01/201 63 35.

Allen Architekten wird der ausführliche Prospekt per Post zugestellt.

**Dokumentationsband:** Der Dokumentationsband enthält neben den Referaten noch ein Verzeichnis häufig verwendeter Begriffe, die den Architekten die Interpretation der Normen wesentlich erleichtern.