

Mit der OSEC weltweit unterwegs für die Handelsförderung

Autor(en): **Wyss, Markus / Kneubühl, Urs**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Berner Geographische Mitteilungen : Mitteilungen der Geographischen Gesellschaft Bern und Jahresbericht des Geographischen Institutes der Universität Bern**

Band (Jahr): - **(2011)**

PDF erstellt am: **20.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-322902>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

werke aus Holz erstellt wurden. Die Vortragende illustrierte eindrücklich anhand von Bildern und Graphiken die Schwierigkeiten, die das steile Gelände den Forstarbeitern und Naturgefahrenexperten boten.

Das dritte Projekt, das Eva Gertsch vorstellte, war die Betonierung einer Fahrbahn auf die Alp Brunnenmad im Kleinen Melchtal (OW). Dieses Projekt war laut Gertsch in mehrfacher Hinsicht spannend. Die Planung einer Betonstrasse sowie die Leitung der Bauarbeiten boten ihr ganz neue Eindrücke und Lernmöglichkeiten. Die Fahrbahn wurde mit Spezialbeton, dessen festere Konsistenz der Steilheit der Strasse gerecht wurde, gebaut. Pro Tag konnten rund 150 Strassenmeter betoniert werden. Insgesamt wurden 900 m³ Beton verbaut, rund 130 Meter Abflusskunststoffrohre und rund 36 Meter Leitplanke verlegt. Bei Bauleitungen wie dieser muss immer wieder mit Überraschungen gerechnet werden, betonte Gertsch. Rund eine Woche nach Abschluss der Arbeiten erhielt sie nämlich einen Anruf aus der Gemeinde. Ein Motorradfahrer sei über die nasse Betonfahrbahn gefahren und habe eine auf 150 Meter sichtbare Spur hinterlassen, die teilweise so tief war, dass Reparaturarbeiten fällig wurden. Der Fahrer wurde per Inserat in der Lokalzeitung gefunden und dazu verdonnert, die Kosten der Reparatur zu tragen.



Eva Gertsch bot uns spannende Einblicke in die Arbeit als Naturgefahrenexpertin. Anhand der zahlreichen Beispiele strich sie die Vielfältigkeit heraus und illustrierte gekonnt die unterschiedlichen Herausforderungen ihrer Tätigkeit bei der belop gmbH.

Heike Mayer

Mit der OSEC weltweit unterwegs für die Handelsförderung

Dr. Markus Wyss, OSEC, Zürich

10. Januar 2012

Nach einer langjährigen Tätigkeit bei den Winterthur Versicherungen leitet Dr. Markus Wyss seit Dezember 2008 bei der OSEC in Zürich die Bereiche Internationales Aussennetz und Beratung. In seinem Referat konzentrierte er sich unter den verschiedenen Aufgaben seiner Organisation auf die Schweizer Exportförderung rund um die Welt.

Für die Schweiz sind die Exporte seit 2002 grösser als die Importe. Erfolgreich sind dabei vor allem die Branchen der Medizinal- und Pharmazeutik, der Uhrenindustrie und der Präzisionsinstrumente. Dies hat dazu beigetragen, dass sich die im Vergleich der westlichen Industrieländer langjährig tiefsten Wachstumsraten seit 2005 verstärkt haben und nun sogar besser sind als bei den europäischen Konkurrenten. Dahinter steht die tiefe Verschuldung, welche entsprechend günstige Steuern ermöglicht. Die Exportorientierung der Schweiz mit einem Anteil von 40% des BIP ist damit eine wichtige Stütze des Wachstums unserer Wirtschaft. Dabei sind fünf Erfolgsfaktoren zu nennen, welche eine hohe Wettbewerbsfähigkeit begründen: Die Qualität («Swissness»), der breit gefächerte Branchenmix, die Preis inelastischen Produktsegmente Uhren und Pharma, welche ihren Anteil in zwanzig Jahren auf 47% verdoppelt haben, die geographische Diversifizierung der Zielmärkte sowie die vielen innovativen Produkte. Die Schweiz steht in der Innovationsleistungsfähigkeit an der Spitze. Der starke Schweizer Franken indes bremst die Exporte, da er stark auf die Margen drückt.

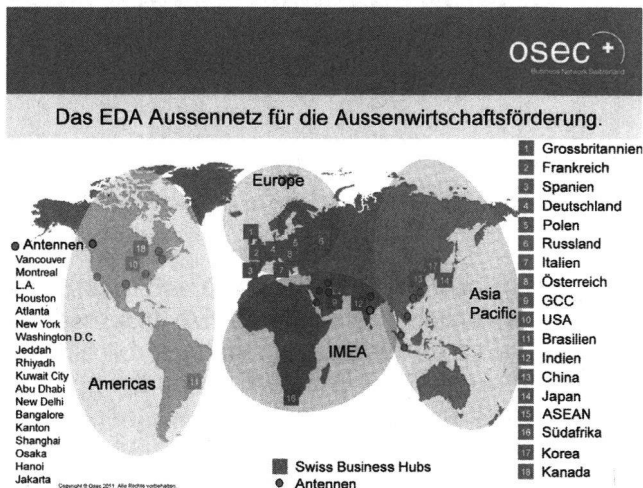
OSEC ist eine Exportförderungs-Selbsthilfeorganisation für Unternehmen ohne Exportabteilung, die vor 86 Jahren als privater Verein gegründet wurde (ehemals Schweizerische Zentrale für Handelsförderung bzw. Office Suisse d'Expansion Commerciale). Heute hat sie 1'500 Mitglieder und 15'000 Kunden. Mit Büros in Zürich, Lausanne und Lugano wird sie als private Organisation auch mit der Erfüllung von Aufgaben im staatlichen Auftrag und Interesse betraut, was mit einem Seco-Beitrag abgedeckt ist.

Die OSEC bietet Beratung mit Länderstudien, Export Know-How und Newsletters, ebenso jährlich etwa hundert Aktionswochen zu Ländern als Erstinformation für interessierte Kunden und Kundinnen. Entsteht, in einer zweiten Phase, bei einem Unternehmer Interesse an Projekte, macht die OSEC in dessen Auftrag konkrete Marktanalysen und Abklärungen zur Umsetzung und in einer dritten Phase bringt sie ihn vor Ort in Kontakt

mit Partnern und initiiert Verkaufsverhandlungen. Dazu betreibt die OSEC ein in den letzten zehn Jahren aufgebautes, weltweites Aussennetz mit 18 an die Schweizer Botschaften angegliederten Business-Hubs, in welchen jeweils drei bis zehn Personen tätig sind. Weiter besteht ein ExpertInnen-Pool und es wird mit Antennen in 18 Städten und mit Büros der Handelskammern in anderen Ländern zusammengearbeitet. Insgesamt bearbeitet die OSEC jährlich rund 640 Mandate im Auftrag von KMU – bei steigender Nachfrage.

strich Markus Wyss, dass in der Praxis auch Fragen wie Korruption und Sicherheit eine wichtige Rolle spielen und deshalb nicht alle Staaten mit Wachstumspotential wirklich empfohlen werden können. Die international tätigen Konzerne benötigen die OSEC weniger, da sie diese Fragen für ihre Bedürfnisse meist selbst erarbeiten. Dafür erfüllt die OSEC aber einige weitere Aufgaben. So ist sie seit 2008 vom Parlament auch beauftragt, die Leistungsaufträge der Export-, Import- und Investitionsförderung sowie der Standortpromotion unter einem gemeinsamen Dach zu bündeln.

Urs Kneubühl



Während die Innovationsfortschritte sowie die Kosteneinsparungen, z.B. durch mehr Effizienz oder durch Einkauf von Zwischenprodukten im Ausland, vor allem Sache des Unternehmens sind, hilft die OSEC nun bei der entscheidenden Frage, wo denn im konkreten Fall Märkte mit Exportpotential zu finden sind. Es sind dies – generell gesagt – einerseits Märkte, die einen rechten Preis für Qualität zu bezahlen bereit sind (Skandinavien, Golfstaaten, Japan), dann Länder mit harter Währung (z. B. Brasilien, Australien, Kanada), weiter Länder mit einem Freihandelsabkommen (z.B. Hongkong, Südkorea, Japan und Kanada) sowie als längerfristig besonders interessant die Wachstumsmärkte (emerging markets). Diese zeichnen sich aus durch eine tiefere Verschuldung sowie durch ein grosses demografisches Wachstum mit einer wachsenden Mittelschicht und entsprechend starker Urbanisierung. Sie finden sich vor allem bei den sogenannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China), die für das Jahr 2030 als weltweit wichtigster Zielmarkt der Schweiz eingeschätzt werden. Auch den «Next 11», zu welchen z.B. Südkorea, Vietnam, Indonesien, Philippinen, Taiwan, Türkei, Nigeria oder Mexiko gehören, wird eine überproportional steigende Exportbedeutung zugemessen. Hier liegt nun die Kernaufgabe der OSEC, für bestimmte Produkte eines KMUs einen Markteintritt zu evaluieren und beratend zu begleiten.

Der Vortrag gab einen sehr anregenden Einblick in die Möglichkeiten, welche export-interessierte Schweizer Unternehmen haben. In der lebhaften Diskussion unter-