

Bank und Ex-Botschafter an Bord

EXPORTFÖRDERUNG Das erste Projekt der Osec mit Privaten, eine Beraterdatenbank für KMU, gedeiht ganz im Sinne von CEO Daniel Küng. Ex-Botschafter Thomas Borer-Fielding zielt die Adresskartei und die Grossbank UBS wird neuer Sponsor.

ALICE CHALUPNY

Osec-Chef Daniel Küng hat zwei wertvolle Zuggpferde vor sein Vehikel spannen können. Der Chef der staatlichen Exportförderorganisation hat für seinen «Osec Pool of Experts», eine Beraterdatenbank für KMU, die UBS als Sponsor gewinnen können (siehe auch Kasten). Zudem zielt der Strategieberater Thomas Borer-Fielding (49), ehemals Kadermann im Aussenministerium (EDA) und Schweizer Botschafter in Deutschland, seit vergangener Juni die Adresskartei des Pools. Laut Profil bietet Borer als Experte für die USA, Grossbritannien, Russland und Deutschland Dienstleistungen mit Schwerpunkt Financing und Investment an.

Auf sein Engagement angesprochen, reagiert Borer zunächst überrascht. Von seinem Auftritt als Experte habe er nichts gewusst, sagt er, schlägt dann aber versöhnliche Töne an: «Ich erwarte keine neuen Aufträge oder Mandate, sondern möchte das Netzwerk und damit auch die Osec unterstützen.» Borer war bereits beim Kick-off des Pools im Oktober 2005 als Referent aufgetreten. Er verspüre eine «emotional-staatspolitische Verbundenheit» mit der Osec, gesteht er.

Neuausrichtung vorgespürt

Borer war 1996 als stellvertretender EDA-Generalsekretär mit der Reform des als schwerfällig geltenden Aussenministeriums betraut worden und dachte dabei auch über eine Neuausrichtung der Osec nach. Um die Interessen des Wirtschaftsstandortes Schweiz effizienter wahren zu können, sollten die Synergien zwischen den Aktivitäten des EDA, des Bundesamtes für Aussenwirtschaft, der Osec und von Swiss Tourismus besser genutzt werden, schlug Borer damals vor. Weltfremde Diplomaten sollten zu kunden- und wirtschaftsfreundlichen Managern getrimmt, das EDA nach

den Ideen des New Public Management bürokratisch entschlackt werden. Klar, dass Borer's Stil nicht allen Mitarbeitern passte.

Auch Osec-CEO Daniel Küng musste seine progressiven Ideen erst einmal durchsetzen. Etwa gegen interne Widerstände aus der Ära seines Vorgängers Balz Hösly. Küng will sich bei der grossangelegten Neugestaltung der Schweizer Aussenhandelsinstrumente wie der Osec

profilieren. Dafür treibt er mehrere Projekte voran, etwa den «Pool of Experts». Oder die Expansion der Schweizer Anlaufstellen für KMU, genannt «Swiss Business Hubs», die vorwiegend in den Schweizer Botschaften im Ausland angesiedelt sind. Wenn Küngs Reformpläne funktionieren, kann er sich bei Bundesrat und Parlament zu Höherem empfehlen.

Der Bundesrat denkt derzeit darüber nach, ob die drei Aussenhandelsinstrumente Osec, Sipi (Investitionsförderung) und Sippo (Importförderung) zu einer übergreifenden Aussenhandelsplattform fusioniert werden sollen. In einem ersten Schritt liess Wirtschaftsminister Joseph Deiss im Mai 2006 einen Dachverein gründen. Kommt es zur Fusion, gilt Küng schon heute als Spitzenkandidat für den CEO-Posten.

EDA-Kenner Borer jedenfalls verteilt Küng gute Noten für seine bisherige Leistung. «Ich halte das Osec-Netzwerk für ein sehr gutes Instrument zur Förderung des Exports», lobt Borer. «Gerade KMU, die über keine oder wenig Auslandsfahrt verfügen und eine Anlaufstelle benötigen, finden mit der Osec eine qualifizierte Partnerin.»

Mit der Bank und dem Ex-Botschafter könnte es gelingen, mehr Benutzer auf die Plattform zu locken. Osec-Projektmanagerin Katalin Dreher registriert zwar

eine wachsende Zahl von Experten – mittlerweile sind knapp 300 Berater gelistet, Ende Mai 2006 waren es erst 200. Doch die Zahl der Besucher stagnierte in derselben Vergleichsperiode bei 130 pro Tag. Dies, obwohl die Osec in der Zwischenzeit zahlreiche Marketingmassnahmen ergriffen hat. «Wir waren in den KMU-Foren sehr aktiv, haben das Online-Marketing ausgebaut und in den KMU-Medien Inserate schalten lassen», berichtet Dreher. Dennoch zeigt sich die Projektmanagerin mit der Zwischenbilanz zufrieden. «Wir werden sicher weitere Fortschritte machen», glaubt sie.

Kunden sollen bewerten können

Ein ungeklärter Punkt ist die vertiefte Qualitätskontrolle der gelisteten Experten. Derzeit werden zwar deren Websites, Telefonnummern und Kontaktadressen überprüft, die angebotenen Dienstleistungen hingegen nicht. Probleme mit unzufriedenen Benutzern gab es noch nicht. «Aber das Thema beschäftigt uns», gesteht Dreher. Man denkt deshalb darüber nach, ein Rating-System einzuführen, mit dem Osec-Kunden ihre Dienstleister bewerten können. Wann die Bewertungsmöglichkeit eingeführt wird, ist noch offen.

«Ich halte das Osec-Netzwerk für ein sehr gutes Instrument zur Förderung des Exports.»

Thomas Borer-Fielding
Ex-Botschafter

MEHR ZUM THEMA

• Daniel Küng im Porträt Seite 23



DAS PROJEKT DER OSEC

Verzeichnis für KMU auf Beratersuche

Joint Venture Der Pool of Experts ist ein Gemeinschaftsprojekt der staatlichen Exportförderorganisation Osec, der Swiss-American Chamber of Commerce und der Privatdienstleister Fargate und Flare International. Das Joint Venture, lanciert im Oktober 2005, gilt als Versuchsballon von Osec-CEO Daniel Küng, dessen Ziel es ist, verstärkt Private und Handelskammern in die Exportförderung einzubinden. Bis Ende 2007 wird

der Pool mit Geldern aus dem Leistungsauftrag des Bundes finanziert – derzeit bezieht die Osec rund 17 Mio Fr. pro Jahr.

Kostenlose Datenbank Der Expertenpool bietet Unternehmern Zugang zu knapp 300 Internationalisierungsspezialisten, die bei Exportfragen aller Art beraten und Lösungen anbieten. Die Benutzung der Suchmaschine ist kostenlos, die Experten zahlen für das Listing eine Gebühr. Leistung und Preis der Beratung verhandeln Kunde und Berater bilateral.

DAS ENGAGEMENT DER UBS

Partnerschaft umfasst verschiedene Projekte

Absicht Osec will mit der Partnerschaft mit der UBS gemäss eigenen Aussagen «ihre Position als erste Adresse für die schweizerische Aussenhandelsförderung festigen».

Bis Ende 2008 Die projektbezogene Partnerschaft dauert vorerst bis Ende 2008 und kann dann jeweils um ein Jahr verlängert werden. Ein Ziel ist dabei die Synergienutzung des Know-hows

in Sachen Export- und Aussenwirtschaft und bei Unternehmensfinanzierungen.

Unterstützung Die UBS wird die Osec jeweils finanziell beim Forum der Aussenwirtschaft unterstützen, das nächstes Mal am 27. und 28. März 2007 in Zürich stattfinden wird. Schwerpunktthema ist der indische Markt. Auch bei anderen Veranstaltungen arbeiten Osec und UBS zusammen. Die Grossbank sponsert auch die verschiedenen von Osec geführten Online-Plattformen.