

Asien und die Schweiz haben sich viel zu bieten

Asien ist die Wachstumslokomotive der globalen Wirtschaft. Die asiatischen Länder haben zwar etwas an Zugkraft verloren, entwickelt aber immer noch genug wirtschaftliche Dynamik, um Schweizer Exportunternehmen in ferne Gefilde zu locken – auch solche, die sich bisher kaum oder nur ins nahe Ausland gewagt haben. Trotz der Attraktivität des asiatischen Raums: China ist nicht Baden-Württemberg, Indien nicht das Elsass und Indonesien nicht der Vorarlberg. Um den Sprung nach Asien zu schaffen, braucht es Innovationskraft, Produktivität, Flexibilität, Kapital, Risikobereitschaft, Durchsetzungsvermögen und eine minuziöse Vorbereitung. Hier kommt die Osec als Aussenwirtschaftsförderer ins Spiel: Eine ihrer zentralen Aufgaben ist es, Schweizer Unternehmen mit Rat und Tat in ferne Märkte zu begleiten. Das dazu nötige Rüstzeug hat sich die Osec bereits beizeiten zugelegt.



In weiten Teilen Asiens eröffnen sich zahllose neue Geschäftschancen. Unter den südostasiatischen Staaten wird Indonesien das grösste Wachstumspotenzial zugeschrieben. Im Bild: Strassenhändler vor der Skyline Jakartas. Foto: Keystone

Nach Asien gehen momentan ein Viertel aller Schweizer Exporte – Tendenz steigend. Besonders China und Indien stechen aufgrund ihres Wirtschaftswachstums und ihrer Grösse hervor: Gemeinsam mit Indonesien stellen sie mehr als ein Drittel der Weltbevölkerung. In allen drei Ländern wächst eine solvente und konsumfreudige Mittelschicht heran, die Jahr für Jahr um 50 bis 60 Mio. Konsumenten grösser wird. Diese Konsumenten wollen und können sich auch Schweizer Qualitätsprodukte leisten. Derzeit ist die asiatische Mittelschicht zu 10% am weltweiten Konsum beteiligt. Gemäss Schätzungen von Experten wird sich dieser Anteil bis in 40 Jahren auf 40% erhöhen.

Wachsendes Interesse an asiatischen Wachstumsmärkten

Die Entwicklung in den asiatischen Märkten – wachsender Lebensstandard, steigende Qualitätsansprüche, neue Konsumfreiheiten – spielt der Schweizer Exportindustrie in die Hände. In weiten Teilen Asiens eröffnen sich zahllose neue Geschäftschancen. Mit Blick auf die schwächelnde Wirtschaft in angestammten Schweizer Exportmärkten wie der

EU und den USA kommt dies gerade zum richtigen Zeitpunkt.

Bei der Osec haben wir die fernen Märkte – allen voran die asiatischen Wachstumsmärkte – schon seit längerem im Blickfeld. Mittlerweile sind wir asienweit vor Ort so gut vernetzt und mit den Märkten von Nah- bis Fernost, von Zentral- bis Südostasien soweit vertraut, dass wir exportorientierten Schweizer und Liechtensteiner Firmen bei ihrer Expansion gen Osten auch in entlegenen Regionen und kleineren Marktnischen mit viel Know-how, Erfahrung und Detailwissen unterstützend zur Seite stehen können. Das hat sich bezahlt gemacht. In den letzten beiden Jahren sind zum Beispiel die Anfragen im Zusammenhang mit Asien – inklusive arabischer Raum – um rund ein Viertel angestiegen.

Auch das Interesse an den südostasiatischen Asean-Staaten hat stark zugenommen, gilt doch die zehn Länder umfassende Freihandelszone mit rund 600 Mio. Einwohnern und einem BIP von 1,6 Bio. Franken als eine der zukunftssträchigsten Wachstumsregionen weltweit. Zudem ist sie über Freihandelsabkommen mit Australien und Neuseeland, China, Indien, Japan und Südkorea wirtschaftlich bestens vernetzt. Unter den Asean-



Daniel Küng
CEO der Osec

Grafik 1

Weltweite Präsenz der Osec (nur Swiss Business Hubs)



Quelle: Osec / Die Volkswirtschaft

Staaten wird Indonesien das grösste Wachstumspotenzial zugeschrieben. Der Inselstaat am Südrand der Asean ist mit seinen 240 Mio. Einwohnern bevölkerungsmässig 30 Mal grösser als die Schweiz und weist jährliche BIP-Wachstumsraten von deutlich über 6% aus. Indonesien ist reich an Rohstoffen, weiss aber damit noch wenig anzufangen. Die Rohstoffe werden praktisch unverarbeitet exportiert; die Fertigungstiefe ist entsprechend gering. Das eröffnet Chancen für die verarbeitende Industrie – zunehmend auch im Nahrungsmittelbereich mit Blick auf die enormen Palmölressourcen des Landes. Wie in vielen anderen asiatischen Märkten sind allerdings die Markteintrittshürden hoch.

Neue Märkte stellen vor neue Herausforderungen

Mit den zusehends höheren Anforderungen an die Schweizer Exportindustrie bei der Expansion in neue vielversprechende Märkte sind auch die Erwartungen an die unterstützenden Dienstleistungen der Osec gestiegen. Die wachsenden Ansprüche fängt die Osec mit einem sukzessive erweiterten und flexibel den Veränderungen im globalen Wirtschaftsgefüge angepassten Angebot auf, das sich an den Bedürfnissen der Schweizer und Liechtensteiner exportorientierten Unternehmen orientiert.

Diesen Bedürfnissen lässt sich in der Regel nur mit einem hohen Mass an Know-how, Marktkenntnissen und Kontakten adäquat nachkommen, die weit ins Nervenzentrum

der wirtschaftlichen und politischen Schaltstellen des Ziellandes reichen. Hierzu hat die Osec in Asien ein dichtes Netz an Aussenstellen vor Ort aufgebaut, mit insgesamt sechs – zumeist in den Schweizer Botschaften angesiedelten – Swiss Business Hubs (SBH) in China, Japan, Südkorea, Indien, den Golfstaaten und Singapur. Der SBH GCC in Dubai verfügt im arabischen Raum neben den Vereinigten Arabischen Emiraten über fünf weitere Ableger in Bahrain, Katar, Saudi-Arabien, Kuwait und Oman. Ebenso heterogen zeigt sich die südostasiatische Region, in der die Osec mit Büros in Vietnam, Malaysia und Indonesien zusätzlich präsent ist. Weitere Eröffnungen von Osec-Aussenstellen sind in Hongkong und Bangalore geplant. Punktuelle Unterstützung und Beratung in spezifischen Sach- und Länderfragen können sich die SBH und die von ihnen begleiteten Unternehmen bei externen Experten holen. Diese sind in einem von der Osec organisierten und verwalteten Pool of Experts (www.pool-ofexperts.ch mit rund 500 Spezialisten) vereint und werden beispielsweise für rechtliche und steuerliche Belange oder Marktstudien grösseren Umfangs beigezogen. Koordiniert – oder zumindest initiiert – werden die Kontakte zu den SBH und den Experten über die Osec in der Schweiz (Zürich, Lausanne oder Lugano) und die hier beschäftigten Berater. Für Asien stehen insgesamt acht Personen zur Verfügung, die sich in die Regionen Naher und Mittlerer Osten, Zentralasien (ehemalige Sowjetrepubliken), indischer Subkontinent, China (mit Taiwan und Hongkong), Japan

und Südkorea sowie Südostasien aufteilen. Sie fungieren als Anlaufstellen, sind zuständig für die Erstberatung und stellen auf der Basis grundlegender Evaluationen die Weichen für die Expansion nach Asien. Im Rahmen dieser Evaluationen werden die Erwartungen und Kompetenzen eines Unternehmens mit den Bedürfnissen und den Rahmenbedingungen des Zielmarktes abgeglichen.

liche Lage nach wie vor weitgehend stabil ist. Das hohe Preisniveau für Erdöl und Erdgas garantiert weitere exorbitante Einnahmen, die umgehend wieder investiert werden. Zunehmend werden diese Einnahmen in die Diversifikation anderer Industrien – wie z.B. alternative Energie – und in den Aufbau von Dienstleistungsmärkten investiert, mit dem Ziel, die wirtschaftliche Abhängigkeit von der endlichen Ressource Erdöl schrittweise zu verringern. Vor diesem Hintergrund sind die Geschäftsmöglichkeiten für Schweizer Unternehmen deutlich angestiegen. Denn auch die arabische Welt setzt in vielen Bereichen vermehrt auf hochwertige Produkte zur infrastrukturellen oder industriellen Aufrüstung ihrer Länder. Die Golfstaaten verfügen über das Kapital, das es braucht, um sich dereinst auch ausserhalb des Rohstoffbusiness als «Global Player» zu positionieren. Geplant sind zurzeit vor allem hohe Investitionen in den Bereichen Energie (Cleantech/Clean Energy) und Gesundheit (Medtech/Pharma) sowie bei der Infrastruktur für den öffentlichen Verkehr. Zudem wird immer mehr Geld für Luxus- und Konsumgüter schweizerischer Provenienz ausgegeben.

Der arabische Raum macht gleichsam im Kleinen vor, was ganz Asien von Anatolien bis Timor in den nächsten Jahren und Jahrzehnten an infrastrukturellen, energietechnischen und konsumatorischen Bedürfnissen und Ansprüchen ausbilden wird – je nach nationalem oder regionalem Entwicklungstempo in unterschiedlichem Sublimierungsgrad. Das Absatzpotenzial und der Kundenkreis von Schweizer Produkten im asiatischen Markt dürfte dank wachsendem Lebensstandard und höheren Qualitätsanforderungen noch auf Jahrzehnte hinaus stark steigende Tendenz ausweisen. ■

Kasten 1

Osec unterstützt KMU beim Markteintritt im Ausland

Die Osec informiert als offizielle Schweizer Aussenwirtschaftsförderin über internationale Marktentwicklungen. Sie berät und vermittelt weltweit Kontakte, Geschäftsmöglichkeiten und -partner und schafft das Bewusstsein für Schweizer Produkte und Dienstleistungen im Ausland, insbesondere in Zusammenarbeit mit den Swiss Business Hubs. Die Informations- und Kontaktvermittlung sowie die Beratung bilden die Basis des Dienstleistungsangebots der Exportförderung. Die Osec organisiert jährlich über 300 Länderberatungstage in Zürich, Lausanne und Lugano. Dabei werden alle für die Schweiz relevanten Exportmärkte abgedeckt. Im Rahmen der Erstinformation erhalten KMU kostenlose und nützliche Informationen zu ihrem geplanten Exportprojekt. In der Basisberatung prüft die Osec gemeinsam mit den Unternehmen die konkreten Exportpläne. Die Unternehmen profitieren dabei von der Exporterfahrung der Osec-Berater sowie dem Einsatz effektiver Analysemittel. Deren Ergebnisse dienen als Grundlage für die Detailberatung, in deren Rahmen Unternehmen individuell zu ihren Internationalisierungsvorhaben beraten werden. Typische Dienstleistungen hierfür sind Marktanalysen und -abklärungen sowie Geschäftspartnervermittlung und Messebeteiligungen an internationalen Leitmesse im Ausland unter dem Gemeinschaftsdach von *Swiss Pavilion*.

Mehr Informationen unter www.osec.ch.

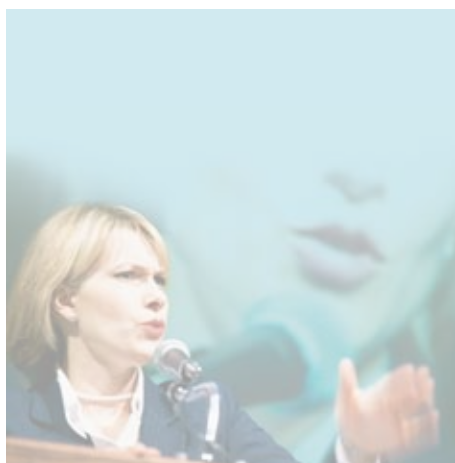
Neue Impulse für Schweizer Exporteure auch in Japan und in Vorderasien

Innerhalb Asiens empfiehlt sich mittlerweile auch Japan wieder als Destination, vor allem mit Blick auf die von der Regierung eingeschlagene Energiewende, die Nippon vor ähnliche energiepolitische und versorgungstechnische Herausforderungen stellt wie die Schweiz. Mithin besteht auch eine Kongruenz im Qualitäts- und Innovationsanspruch an lösungsorientierte Produkte und Dienstleistungen, welche die Energiewende anschieben und realisierbar machen sollen.

Zusätzlich an Attraktivität gewinnt Japan auch im Hinblick auf die geplante Freihandelszone mit China und Südkorea, zwei Länder mit hohem wirtschaftlichem Potenzial. Vorab Südkorea birgt für Schweizer Firmen noch viel brach liegendes Potenzial und gewinnt zusehends an Bedeutung. Dazu trägt auch das 2006 mit der Schweiz abgeschlossene Freihandelsabkommen bei, das zu einer wesentlichen Vereinfachung des bilateralen Handels geführt hat und dem wirtschaftlichen Verkehr zwischen den beiden Ländern weiter Auftrieb verleiht.

Neue Impulse zeichnen sich für die Schweizer Exportindustrie auch im Nahen und Mittleren Osten ab – allen voran in den Golfstaaten, wo die politische und wirtschaft-

Tagungszentren und Seminarhotels



Belvédère **** *Ihr Erfolg ist unser Ziel...*
denn bei uns arbeiten Sie wo andere Ferien machen!

Ihre Insel im Alltag...

Strandhotel & Restaurant Belvédère
 CH-3700 Spiez
 Tel. 033 655 66 66, Fax 033 654 66 33
 info@belvedere-spiez.ch, www.belvedere-spiez.ch