

Statement

Exportplattformen: Unterstützung von Schweizer KMU im Auslandsgeschäft

Ob Schweizer Muesli in Frankreich, Hightech-Webmaschinen in Dubai, exquisite Anti-Aging-Crème in China oder hochspezialisierte Ultraschalltechnik in Brasilien: Exporte sind für die Schweiz seit jeher von grosser Bedeutung. Der Exportsektor gehört zu den Impulsgebern der Schweizer Volkswirtschaft.

Charakteristisch für die Schweizer Wirtschaft ist ein hoher Anteil von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die sich mit innovativen Produkten und Herstellungsverfahren auszeichnen. Viele dieser Unternehmen behaupten sich bereits erfolgreich auf den internationalen Märkten; andere KMU haben den Sprung ins Ausland noch nicht gewagt oder sind daran, erste Erfahrungen zu sammeln.

Generell gilt für die KMU, dass die Verstärkung oder die Aufnahme von Aktivitäten im Ausland mit hohen Aufwendungen für die Informationsbeschaffung verbunden ist. Risiken eines zusätzlichen oder eines neuen Auslandengagements lassen sich vielfach nur schwer einschätzen. Den KMU fehlt es oft auch an sprachlichem Know-how, an direkten Kontakten oder an personellen Ressourcen für eine erfolgreiche Evaluation und Bearbeitung von Auslandsmärkten.

Besonders in konjunkturell schwierigeren Zeiten ist unsere Exportförderung gefordert, die KMU in der Internationalisierung, Markterschliessung und Werbung für ihre Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. Damit eine gezielte, nachfrageorientierte und branchennahe Unterstützung geboten werden kann, hat der Bund im Rahmen der konjunkturellen Stabilisierungsmassnahmen auch sogenannte Exportplattformen lanciert. Damit sollen KMU in den Bereichen Cleantech, Medtech und Architektur/Engineering/Design unter einem gemeinsamen Dach neue Märkte erschliessen. Nebst einem starken gemeinsamen Auftritt im Ausland sowie Synergien bei der Informationsbeschaffung und der Marktbearbeitung soll auch der Austausch von Erfahrungen und Kontakten unter den teilnehmenden Firmen dazu beitragen, Exporterlöse zu generieren respektive zu erhöhen.

Es ist besonders wichtig, dass die Schweiz am Ende der Krise besser dasteht als ihre Standortkonkurrenten. Unsere KMU sollen voll vom Wiederaufschwung profitieren können.

Die eingangs zitierten Beispiele sind übrigens nicht fiktiv: Sie basieren alle auf konkreten *Success Stories* aus der Praxis von Osec. Die Exportplattformen sollen rasch weitere solche Erfolgsgeschichten generieren.



Botschafter Dr. Eric Scheidegger
Leiter der Direktion Standortförderung und stv. Direktor,
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern

