

SWISSCHAM

VERBAND SCHWEIZERISCHER AUSSENWIRTSCHAFTSKAMMERN
ASSOCIATION OF SWISS FOREIGN TRADE CHAMBERS

SwissCham Jahrestagung 2012

vom 4. Mai 2012, Beau Rivage Hotel, Neuenburg

Zusammenfassung Workshop
erstellt durch:

Barbara Möckli-Schneider
Claudia Künzler

Jacqueline Keefer, Präsidentin, SwissCham, erwähnt, dass sie sich erlaubt hat, Markus Wyss von der Osec zu diesem Workshop einzuladen. In diesem Veranstaltungsteil gehe es ihr darum, mit ihm zu besprechen, welche Erfahrungen die Anwesenden als Mitglieder von SwissCham und Anbieter von Dienstleistungen gemacht haben. Es gehe ihr auch darum, zu hören, was gut gelaufen sei und was nicht. Ausserdem möchte sie gerne von Herrn Wyss hören, wie die anwesenden Mitglieder an die Gelder rankommen: Was müssen sie tun, nachdem Subsidiarität selbst grossgeschrieben wird - wie dies an der GV der Osec zweimal erwähnt wurde. Es stelle sich die Frage, wie man vorgehen müsse, wie es weitergehe, welche Ergebnisse bereits sichtbar seien und wo man hin wolle. Diese und weitere Fragen sollen in einer offenen Diskussion geklärt werden.

SwissCham APP

Gregor Zemp, Geschäftsführer, Handelskammer Schweiz-Portugal, ergreift das Wort und berichtet, dass die portugiesische Handelskammer einen Antrag an die SwissCham gestellt habe. Darin gehe es um ein Projekt, welches für die Anwesenden von Interesse sein könnte. Er werde das Projekt zunächst vorstellen und sei anschliessend froh um Feedback, um festzustellen, ob das Interesse an diesem Projekt über die eigene Handelskammer hinausgehe. Die Erklärung erfolge anhand eines Beispiels. Konkret gehe es um die gemeinsame Lancierung einer iPhone App. Da wahrscheinlich alle Anwesenden wissen, was eine iPhone App sei, geht er direkt auf deren Inhalt ein. Das Beispiel stamme von der britischen Handelskammer in Lissabon. Seiner Meinung nach ist die App sehr gut strukturiert und anwenderfreundlich. Er zeigt auf die vier Rubriken: die Events, die Memberliste, die Informationen zur Handelskammer und die Corporate Executive Members – die Informationen zu den Sponsoren.

Die Rubrik Events diene dazu, diese den Mitgliedern zu kommunizieren. Die Idee sei, dass Eventinformationen nicht wie gewohnt per E-Mail und PDF verschickt werden. Stattdessen soll ein praktischer neuer Kommunikationskanal eröffnet werden. Das Mitglied könne jederzeit nachschauen, was die Handelskammer mache und wann der nächste Event stattfinde. Um zu verhindern, dass die Mitglieder den Event verpassen, erlaubt die App, optionale Reminder einzurichten. Darüber hinaus erlaubt das gezeigte Beispiel auch zu prüfen, wer sich bereits für den Event eingeschrieben hat. Denkbar sei auch die Anzeige der anwesenden Personen vor Ort, sofern die entsprechenden Nutzer der freiwilligen Lokalisierung zugestimmt haben. Des Weiteren werden Informationen wie Veranstaltungsort und -zeit, Preis für Member und Nicht-Member oder Memberliste angezeigt. Letztere sei insbesondere interessant für potentielle Mitglieder, da die App gratis sei und damit vorab einen Überblick über bestehende Mitglieder der Handelskammer gewähre. Das sei auch für die einzelnen Mitglieder interessant, da sie eine grössere Verbreitung ihrer Informationen erfahren und diese - im Gegensatz zu einem jährlich erscheinenden Mitgliedsverzeichnis in Druckform - auch laufend aktualisiert werden können. Darüber hinaus kann beispielsweise in einer Stadt festgestellt werden, wo sich die Mitglieder befinden und welche Discounts sie anderen Mitgliedern gewähren. Ebenfalls repräsentiert seien die Sponsoren, was aus ihrer Sicht sehr attraktiv sei.

Aufgrund der mit einer iPhone Applikation verbundenen Kosten sei sein Vorschlag, dass nicht jede Handelskammer eine eigene App auf die Beine stellen muss, sondern, dass die SwissCham eine gemeinsame Plattform zur Verfügung stelle, so dass die Kosten zwischen den Mitgliedern aufgeteilt werden können. Aus Sicht der portugiesischen Handelskammer liege gerade in der Lancierung gemeinsamer Projekte die Funktion eines solchen Verbandes. Konkret sei die Idee, dass ein gemeinsames, von der SwissCham, eventuell über External Funding, finanziertes Template zur Verfügung gestellt werde, welches jede Handelskammer zu ihren Kosten mit ihren

Informationen versehen und nach ihren Bedürfnissen anpassen kann. Dadurch leisteten beide Seiten ihren Beitrag. An dieser Stelle sei wichtig zu wissen, ob Interesse vorhanden sei. Vorteilhaft an der App der britischen Handelskammer sei ein benutzerfreundliches Backend, welches inhaltliche Updates ohne weitere Unterstützung ermögliche und damit die Folgekosten gering halte. Die Entwicklung der App durch eine Drittpartei koste 10800 Euro für eine iPhone-Lösung, wovon 8500 Euro für das Template selbst und 2300 Euro "chambers price" seien. Bezüglich letzterem Betrag ist sich Gregor Zemp unsicher, interpretiert ihn aber so, dass jede Handelskammer noch 2300 Euro zu bezahlen habe. Dadurch könnten sich die Handelskammern mit einem nützlichen Kommunikationstool als moderne Organisationen positionieren. Die portugiesische Handelskammer sei der Meinung, dass der Investitionsbetrag leicht amortisiert werden könne, einerseits durch die gesteigerte Effizienz in der Kommunikation und andererseits durch Mitglieder und Sponsoren, welche man sonst nicht erreicht hätte. Eine Portierung der App auf Android koste rund 5000 Euro zusätzlich, womit man noch eine breitere Plattform hätte. Für Blackberrys ist diese SW problematisch und geht nicht.

Urs Lustenberger erkundigt sich, ob verschiedene Mitglieder anderen Mitgliedern Vergünstigungen offerieren können, da dies neben der Sponsoringmöglichkeit ein zusätzlicher Added Value wäre. Gregor Zemp erwähnt, dass dies hier bereits integriert ist, dieser Bereich heisst Members für Members.

Susan Horváth wirft die Frage des Datenschutzes auf, woraufhin Gregor Zemp erläutert, dass sich die diesbezüglichen Einstellungen genau kontrolliert werden können - insbesondere in Bezug auf Lokalisierung und Reminder. Susan Horváth entgegnet, dass sie ihre Frage nicht darauf abziele, sondern auf die Erfassung der Mitglieder. Konkret müssen zum Beispiel per Internet bereits verschiedene Schutzmechanismen eingebaut werden. Sie habe dieses Jahr festgestellt, dass die Datenschutzbehörde in der Schweiz sehr effizient sei und Loopholes gefunden habe. Man müsse garantieren, dass der Datenschutz eingehalten werde. Immerhin gehe es um Membership-Daten. Während diese im Internet verschlüsselt werden könnten, scheint ihr der Datenschutz bei einer App problematischer. Gregor Zemp antwortet, dass es sich dabei im Prinzip um eine alphabetische Liste mit Suchfunktionen handelt, beispielsweise nach Geschäftsbereich. Beim individuellen Eintrag sei es dann dem Mitglied selbst überlassen, wie es sich darstellt und welche Informationen es preisgibt.

Gabriel Taus wirft ein, dass es dem Mitglied sogar selbst überlassen sei, ob es überhaupt erfasst werden will.

Diese Antworten stellen Susan Horváth, Geschäftsführerin, Wirtschaftskammer Schweiz-China, zufrieden in Bezug auf die Frage des Datenschutzes. Sie wollte festhalten, dass ihr das Thema wichtig sei und, dass es sich technisch lösen lasse. Sie habe jedoch noch eine zweite Frage bezüglich des Arbeitsaufwands. Sie geht davon aus, dass aus ihrem gesamten Netzwerk von 1200 Einzelpersonen im Idealfall 70-80% über ein Smartphone verfügen. Für die restlichen 20-30% müsse dementsprechend das alte System aufrechterhalten werden, der Aufwand liefe dann doppelt.

Gregor Zemp, Geschäftsführer, Handelskammer Schweiz-Portugal, stimmt dem zu. Die portugiesische Handelskammer gebe nach wie vor einmal jährlich ein Mitgliederverzeichnis aus. Und genau dieses müsse ebenfalls aktuell sein, wirft Susan Horváth ein, woraufhin Gregor Zemp antwortet, dass das System ein Backend aufweise, welches ständige Bewirtschaftung - zum Beispiel die sofortige Erfassung von Ein- oder Austritten - erlaube.

Susan Horváth, Geschäftsführerin, Wirtschaftskammer Schweiz-China, versteht das so, dass ein

Update sowohl in der Datenbank als auch im Backend der App erfasst werden müsse. Zudem wolle sie die Kontrolle haben, beispielsweise sollen diejenigen Mitglieder, welche noch nicht bezahlt haben, nicht in der App erscheinen. Diese Idee gefällt Gregor Zemp und den übrigen Anwesenden. Man könne es so einrichten, dass zwar der Name des Mitglieds noch erscheine, dessen Informationen aber ausgeblendet werden. Susan Horváth will jedoch darauf hinaus, dass diese Aktivitäten zusätzliche Zeit kosten, woraufhin Gregor Zemp entgegnet, dass die Möglichkeit bestehe, Datenbank und App automatisch und ohne weiteren Aufwand synchron zu halten. Das Problem bestehe jedoch darin, dass jede Handelskammer ihre Daten unterschiedlich verwaltet, weshalb gewisse Arbeit mit der Umstellung verbunden wäre. Für die portugiesische Handelskammer mit 59 Mitgliedern wäre der Nutzen hingegen grösser als die Kosten.

Susan Horváth, Geschäftsführerin, Wirtschaftskammer Schweiz-China, kann dem nicht zustimmen, da bei ihr bereits einzelne Anlässe 150 Personen umfassen. Bei einem solchen müsse ihre Assistentin dann zwei Teilnehmerlisten erstellen und gleichzeitig Updates nachführen. Das sei allenfalls für kleinere Kammern machbar. Grundsätzlich, ergänzt sie, finde sie die Idee sehr gut und sehe darin auch die Zukunft. Sie wolle jedoch darauf hinweisen, dass das Ganze mit sehr viel Aufwand verbunden sei.

Gregor Zemp würde nicht sagen "sehr viel". Wenn das System einmal eingerichtet sei, halte sich der Aufwand in Grenzen. Ein- und Austritte müssten auch jetzt bereits erfasst werden. In Bezug auf Anlässe könnten diese in Zukunft ebenfalls über die App erfasst werden. Dasselbe gelte für das Verschicken der Einladungen.

Georg Umbricht, Vizepräsident, SwissCham, stellt die Frage, ob die App auch umgesetzt werden könne, ohne die Mitgliederliste zu aktivieren, woraufhin Gregor Zemp antwortet, dass auch dies im Ermessen der Handelskammer liege.

In diesem Zusammenhang stellt Georg Umbricht, Vizepräsident, SwissCham, fest, dass es ein Datenschutzproblem gebe, welches jedoch sicher gelöst werden könne. Er sieht das Problem vielmehr darin, dass ein Mitglied sofort Zugriff auf alle anderen Mitglieder, die vergangenen Events und andere Informationen erhalte, welche das eigentliche Kapital einer Handelskammer ausmachen. Diese Daten seien schliesslich etwas Wert - entsprechende Datenpakete werden rege gehandelt - und daher stelle sich die Frage, ob sich die Handelskammer nicht selbst schade, wenn sie ihre Daten in dieser Art abrufbar macht. Entsprechend habe seine Handelskammer zum Beispiel gar keine Adressliste. Stattdessen müssen die Mitglieder zu den Anlässen kommen, um andere Mitglieder kennenzulernen, was einen zusätzlichen Anreiz darstelle. Zudem kann er dem Argument nicht zustimmen, dass die Mitglieder in der jetzigen Situation mit E-Mails überhäuft werden. Seine Handelskammer sei in dieser Hinsicht sehr vorsichtig.

Die portugiesische Handelskammer funktioniere hinsichtlich der Publikation der Mitgliederliste anders, stellt Gregor Zemp fest. Ihre Mitgliederliste sei im Internet abrufbar, was durch die Mitglieder auch gewünscht werde. Nichtsdestotrotz entschieden die Mitglieder bei ihrer Erfassung, welche Informationen sie preisgeben wollen. Bei eventbezogenen Mailings ist er derselben Meinung. Die portugiesische Handelskammer versende höchstens zwei Mailings pro Event: die Einladung und den Reminder. Den neuen Kommunikationskanal halte er jedoch für spannender.

Corrine Schirmer, Geschäftsführerin Handelskammer Schweiz-Peru, fragt, ob in Zukunft dann sowohl Einladungen auf der Webpage publiziert und per E-Mail als auch per App verschickt werden. Gregor Zemp präzisiert, dass es sich bei der App um einen zusätzlichen Kommunikationskanal handle. Auch hier könne jede Handelskammer entscheiden, ob und wie sie ihn nutze.

Corrine Schirmer, Geschäftsführerin Handelskammer Schweiz-Peru, geht davon aus, dass vielleicht 30 oder 50% ein iPhone oder ein iPad haben. Die anderen hätten vielleicht nur E-Mail oder noch einen Blackberry. Auch sie fragt sich, ob die Einladung per E-Mail an alle und dann nochmals zusätzlich an die Besitzer von iPhone und iPad verschickt werde. Gregor Zemp weist darauf hin, dass es sich bei letzterem nicht um ein "Verschicken" handle, die Information sei in der App einfach verfügbar, falls das Mitglied Interesse hätte.

Jacqueline Keefer unterbricht die entstehende Diskussion um festzustellen, wer grundsätzlich daran interessiert sei, dass sich die SwissCham das Projekt anschau, weiterverfolge und etwas ausarbeite.

Bei den Anwesenden besteht grosses Interesse, auf die Stimmzählung wird verzichtet und der Vorstand nimmt den Auftrag entgegen. Die Kosten müssten auch noch detaillierter angeschaut werden.

Newsletter

Die Präsidentin geht zum nächsten Agendapunkt über. Der Vorstand habe versucht zusammenzustellen, was die einzelnen Mitglieder interessiere. Es habe sich jedoch gezeigt, dass dies schwierig sei. Zumindest habe man jetzt einen ersten Versuch, wie vorgesehen zusammengefasst im Rahmen von zwei Seiten. Das Feedback war sowohl positiver als auch negativer Natur. Jacqueline Keefer erkundigt sich als Erstes, ob dieser Newsletter gelesen wurde und ob das in dieser Form gewünscht werde. Ein Grossteil der Anwesenden hat das Dokument jedoch nicht gesehen, da es sich als Teil einer E-Mail-Konversation hinter einem Link verbarg. Daher erklärt die Präsidentin, dass es dem Vorstand darum gehe, festzustellen, ob ein Update in dieser Form gewünscht werde, und, wenn ja, ob die Frequenz von zwei- oder viermal pro Jahr angemessen sei. Das Update ermögliche auch, für alle Mitglieder interessante Informationen vom Seco weiterzuleiten.

Mehrere Anwesende äussern sich dafür, das Update auch - oder eventuell nur - auf Englisch zu verfassen.

Dorit Sallis-Probst, Geschäftsführerin, Latin American Chamber of Commerce in Switzerland und Joint Chambers of Commerce Switzerland – CIS, ist sehr angetan vom regelmässigen Versand eines solchen Updates. Es handle sich dabei um das perfekte Instrument zur Stärkung der internen Kommunikation.

In diesem Zusammenhang bittet der Vorstand die Mitglieder, ihm nicht nur an der Jahresversammlung mitzuteilen, falls es zu Konflikten oder Unzufriedenheiten mit der SwissCham, mit anderen Kammern oder mit der Osec gekommen ist. Momentan wäre es so, dass sich die Informationen jeweils im Vorfeld der Jahresversammlung verdichten. Der Vorstand wolle jedoch das ganze Jahr über informiert sein. Das werde in Zukunft sogar noch wichtiger, zumal die Osec an ihrer GV den Subsidiaritätsgedanken wiederholt betont hat. Da sei es besser, wenn der Vorstand stets informiert sei, als wenn er jeweils nach der Jahresversammlung mit der "geballten Ladung" auf die Osec zugehe. Sie wiederholt, dass der Vorstand deswegen auf die Rückmeldungen der Mitglieder angewiesen sei und aus rechnungstechnischen Gründen froh um die Mitteilung von Adressänderungen sei. Gerne können einzelne Handelskammern der

SwissCham auch Informationen zur Veröffentlichung senden, sollten diese für alle von Interesse sein.

Insgesamt stellt sie fest, dass Interesse bei den Mitgliedern vorhanden sei und der Newsletter weitergeführt werden soll.

Dorit Sallis-Probst stellt die Frage nach der Autorenschaft des Newsletters. Die Präsidentin erwidert, dass der Vorstand mit Alexander Hornickel einen Kommunikationsbeauftragten habe und dass Input sowohl in Vorstandssitzungen als auch durch die anderen Vorstandsmitglieder gesammelt werde. Autor sei also der Vorstand als Ganzes und er bemühe sich, die Informationen aus Bern und von anderen Kammern weiterzugeben. Der Newsletter solle jedoch einen Austausch ermöglichen, entsprechend soll der Informationsfluss nicht nur vom Vorstand an die Mitglieder erfolgen.

Reginald Dumont du Voitel, Schweizerisch-Deutscher Wirtschaftsclub e.V. Frankfurt am Main, ist der Meinung, dass verschiedenen Themen auch in separaten Mailings abgehandelt werden sollten. Das erleichtere die Ablage und verhindere, dass wichtige Informationen übersehen werden. Weiter habe die SwissCham verschiedene Absender, auch das müsse besser strukturiert werden.

Gespräch mit SECO am 8. Dezember 2012

Susan Horváth, Geschäftsführerin Wirtschaftskammer Schweiz-China, erkundigt sich nach Unterlagen zum 8. Dezember, da dort über sehr interessante und wichtige Themen in Bezug auf die Herausforderungen im Jahr 2012 gesprochen wurde. Gemäss Jacqueline Keefer sei das nicht der Fall, jedoch werde noch vor dem Sommer ein zweites Gespräch stattfinden, in welchem sie diese Anfrage weitergebe. Susan Horváth betont nochmals, dass es wichtig sei, diese Informationen direkt von der SwissCham - und nicht von inoffiziellen, sich teilweise widersprechenden Quellen - zu erhalten.

Dienstleistungsmatrix

Die Präsidentin übergibt das Wort Barbara Möckli-Schneider bezüglich der Dienstleistungsmatrix. Dieses Projekt wurde vor eineinhalb Jahren gestartet und soll weitergeführt werden, da es sehr wichtig sei für die Zusammenarbeit mit der Osec.

Barbara Möckli-Schneider berichtet, dass vor der letzten Generalversammlung in Mailand eine Umfrage gemacht wurde, um festzustellen, welche Dienstleistungen die einzelnen Kammern ihren Mitgliedern anbieten und wie viele Mitglieder jede Kammer hat. Nach der Generalversammlung hier in Neuenburg werde diese Umfrage erneut durchgeführt, um die bestehenden Informationen zu aktualisieren. Das sei für SwissCham sehr wichtig, da die Osec nach dem Leistungsausweis der einzelnen Kammern immer wieder fragt und die SwissCham damit einen Leistungsausweis hat, was einzelne Mitglieder der Osec bieten können. In der Dienstleistungsmatrix sei jede Kammer, welche ein Feedback gegeben habe, erfasst, mit der Anzahl ihrer Mitglieder, dem Umsatz und den Dienstleistungen. Diese Matrix helfe unter anderem gegenüber der Osec eine Position zu beziehen. Die Umfrage werde im Juni durchgeführt und Barbara Möckli-Schneider bedankt sich bereits jetzt für die Teilnahme und Unterstützung. Georg Umbricht, Vizepräsident ergänzt, dass es zwar wichtig sei, das ganze Jahr über möglichst viele Informationen zu haben, diese aber nicht publiziert werden. Vielmehr werden diese vertraulich behandelt und der Vorstand legt Wert auf das Vertrauensverhältnis zu seinen Mitgliedern.

Code of Conduct

Daraufhin kommt Jacqueline Keefer auf den Code of Conduct zu sprechen, der im Dezember/Januar zwischen Ruth Metzler-Arnold, Präsidentin Osec, und ihr unterzeichnet wurde. Er ist das Produkt einer Arbeitsgruppe aus einer Sitzung der *economiesuisse*, in der es um die Regelung der Zusammenarbeit ging. Ein grosses Dankeschön gehe an dieser Stelle an den unermüdlichen Einsatz von Ralf Bopp, das Dokument weiterzuentwickeln. Der Code of Conduct war anfänglich länger und ging mehr in die Tiefe. Trotzdem existiere jetzt ein Dokument, welches im Ansatz regle, wie man zusammenarbeiten wolle und dass man auf faire und partnerschaftliche Art kooperieren wolle. Peter Wolfensberger, Geschäftsführer Swiss Chamber of Commerce in Latvia (SCCL), wollte wissen, was der Inhalt des Zusammenarbeitsvertrages zwischen der SIHK und der Osec sei. Jacqueline Keefer informiert, dass sie den Vertragsinhalt nicht im Detail kennt. Sie übergibt das Wort an Ralf Bopp, der erwähnt, dass die SIHK mit der Osec einen Zusammenarbeitsvertrag unterzeichnet hat. Der Code of Conduct den SwissCham mit der Osec unterzeichnet hat ist kein Zusammenarbeitsvertrag. Es gehe nicht um Stundenansätze und andere Beträge, sondern darum, dass die Handelskammern als Partner zu betrachten sind und sich die Osec subsidiär verhält. Die Handelskammern seien neben der Osec und den industriellen Handelskammern das dritte Standbein und haben ihre Daseinsberechtigung, eine Meinung die auch von der Staatssekretärin geteilt wird.

Ralf Bopp erklärt den Anwesenden, dass der Code of Conduct kein Vertrag ist. Stattdessen handle es sich um eine nicht verpflichtende Zusammenarbeitsregelung, welche aufzeigt, wie die SwissCham und die Osec in Zukunft zusammenarbeiten und Probleme untereinander klären sollen. Der Hintergrund sei leicht nachvollziehbar. Die Kammern stehen mit der Osec in einer Wettbewerbssituation, weshalb in der Vergangenheit wiederholt Vorwürfe gemacht wurden, wonach Informationen nicht oder nicht rechtzeitig weitergeleitet worden seien. Der Code of Conduct sei ein Anfang, um sich mit der Osec abzustimmen.

Ebenfalls für den Code of Conduct spreche der Wunsch der SwissCham und der schweizerischen Auslandshandelskammern, als fester Bestandteil des schweizerischen Aussenwirtschaftsförderungssystems anerkannt zu werden. Dazu gehören gemäss Ralf Bopp auch die Kantonalen Handelskammern, welche im Gegensatz zu den privaten Exportförderern einen grossen Beitrag zum Service Public leisten. Insgesamt handelt es sich um offizielle Partner der Osec, welche auch in diesem Sinne anzuerkennen seien.

Jacqueline Keefer erwähnt zudem, dass die Grundidee darin bestand, dass die SwissCham, die Osec und die SIHK gemeinsam ein Papier unterzeichneten. Jedoch wurde relativ schnell festgestellt, dass die SwissCham Kompromisse eingehen und Zugeständnisse machen müsse, über welche der Vorstand nicht ohne Einbezug der Mitglieder entscheiden könne.

Susan Horváth gratuliert dem Vorstand für den Code of Conduct. Sie stimmt zu, dass dieses Papier sehr wichtig sei und würde es begrüßen, auch innerhalb des Mitgliederkreises Punkt für Punkt ein gemeinsames Verständnis zu finden. Zwar gehe es momentan vor allem um die Kenntnisnahme dieses Papiers, aber jedes Mitglied müsse sich bewusst werden, wie es mit der Osec oder anderen Stellen der Exportförderung umgehen soll. Deshalb sei es für sie wünschenswert den Code of Conduct gemeinsam mit allen Mitgliedern durchzuarbeiten.

Urs Lustenberger ist der Meinung, dass das Verhältnis der Kammern zur Osec immer nur eine Momentaufnahme darstellen kann. Aus diesem Grund dürfe in einem solchen Papier nicht jedes Wort auf die Goldwaage gelegt werden. Vielmehr sei es das Ziel mitzudiskutieren und wahrgenommen zu werden.

Georg Umbricht betont, dass aus Sicht des Vorstands insbesondere der erste Abschnitt grosses Gewicht hat. Darin heisst es, dass die SwissCham und die Handelskammern als Säule des Systems anerkannt würden, dass sie ein Dienstleistungserbringer für die schweizerische Exportwirtschaft seien und dass diese Anerkennung gelebt wird.

Zusammenarbeit mit der Osec, Dr. Markus Wyss, Head Global Markets, Osec

- Projekterfahrungen mit der Osec
- Projektanträge und Kriterien
- Selektionsverfahren für Auftragserteilung
- Einhaltung der Subsidiarität
- Offene Diskussion

Corinne Schirmer der **Cámara de Comercio Suiza en el Perú** berichtet von der grossen Unterstützung durch die Osec. Beispielsweise erhalte ihre Handelskammer viele Mandate und Marktstudien oder ihr werden Partner der Osec vermittelt, welche Unterstützung oder auch Informationen zu Missionen benötigen. Zusammenfassend könne sie sagen, dass die Beziehung zur Osec sehr zufriedenstellend sei.

Auch **Ladina Banicles** der **Cámara Chileno-Suiza de Comercio A. G.** spricht von einer sehr guten Beziehung zur Osec. Diese sei fundamental für ihre Handelskammer und hätte sich ohne deren Unterstützung nicht in dieser Art und Weise weiterentwickeln können.

Urs Weber der **Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein** berichtet ebenfalls von einer hervorragenden Zusammenarbeit mit der Osec.

Aus Sicht der Osec berichtet **Markus Wyss, Osec**, dass die Zusammenarbeit mit der indischen, österreichischen und lateinamerikanischen Handelskammern durchaus positiv zu bewerten sind. Auch die Frage von Georg Umbricht, ob er sich vorstellen könne, einen Business Hub an eine Handelskammer abzugeben, könne er ganz klar mit einem Ja beantworten, sofern die Lösung aus Kundensicht Sinn mache.

Markus Wyss, Osec, will an diesem Nachmittag sein Ziel für die nächsten 2 Jahre formulieren. Die Handelskammern sollen befähigt werden, in Zukunft vermehrt Dienstleistungen für die Schweizerische Exportwirtschaft zu erbringen. Damit meine er auch, dass die Lücke, welche zum jetzigen Zeitpunkt unter Umständen noch bestehe und das Erbringen von Dienstleistungen zur vollen Kundenzufriedenheit verhindere, geschlossen werden soll. Zu diesem Zweck verfüge die Osec über Schulungsmöglichkeiten. Sein Ziel sei es, gemeinsam Wege zu finden und die kommenden eineinhalb Jahre so zu nutzen, dass ab 2014 weitere Dienstleistungen der Osec durch die Handelskammern erbracht werden können. Zur "Befähigung" gehöre auch – aber nicht

ausschliesslich – die Finanzierung. Vielmehr müsse man Institutionen aufbauen und Schulungen durchführen. Die Osec sei bereit, ihren Teil dazu beizutragen.

Max Steiner der **Handelskammer Schweiz-Mitteuropa SEC** beginnt damit, dass es einen Fragebogen zur Zufriedenheit von Messeteilnehmern gebe. Darauf gebe es zwei Fragen: „Sind Sie interessiert an einer Osec-Mitgliedschaft?“ und „Sind Sie interessiert an Osec-Beratungsdienstleistungen?“. Auf seine Anfrage hin, ob auf diesem Fragebogen "Osec" in "SEC" abgeändert werden könne, habe Frau Niklaus gesagt, dass dies nicht möglich sei. Seiner Ansicht nach handelte es sich aber um ein Project der SEC mit Osec-Unterstützung, weshalb nicht primär für die Osec geworben werden sollte, sondern für die SEC.

Markus Wyss, Osec, stimmt dieser Aussage zu. Wenn die Handelskammer ein Projekt durchführe und mit dem Kunde in Kontakt stehe, dann sei die erste Frage richtigerweise, ob der Kunde Interesse habe, Mitglied der Handelskammer zu werden. Er verspricht, diesen Punkt mit Frau Niklaus aufzunehmen. Eine weitere Option sieht er darin, sowohl die betroffene Handelskammer als auch die Osec aufzuführen. Der Kunde könne ja an beiden Mitgliedschaften interessiert sein.

Georg Umbricht der **Swisscham Southern Africa** wirft die Frage ein, weshalb die Osec Mitglieder habe?

Markus Wyss, Osec, sieht darin eine berechtigte Frage. Der Verwaltungsrat der Osec habe beschlossen, dass man Mitglieder brauche, wohl aus Legitimationsgründen gegenüber der gesamten Schweizer Wirtschaft, wie er vermutet.

Susan Horváth der **SwissChinese Chamber of Commerce** erläutert, dass ein Mitglied, beispielsweise eine KMU, je nach Markt, in welchem sie sich betätigen wolle, bei verschiedenen Kammern Mitglied werden müsse, was mit einem Aufwand zwischen 5000 und 8000 CHF verbunden sei. Die KMU könne sich das kaum leisten, weshalb es nicht zu begrüssen sei, dass die Osec Mitglieder habe. Weiter müsse der Kunde heute mindestens vier Stellen angehen, wenn er Fragen habe. Dieser Punkt sollte im Sinne des Kunden geklärt werden, er müsse wissen, an wen er sich wenden muss.

Markus Wyss, Osec, nimmt gerne auf, dass die Handelskammern der Situation kritisch gegenüberstehen, wonach die Osec Mitglieder hat. Jedoch könne er dabei keine Versprechungen machen, da es sich um eine strategische Entscheidung des Verwaltungsrats handle. Dieser habe im Sommer einen Strategie-Workshop, wo unter anderem auch die juristische Form ein Thema sei. Die Osec sei ein Verein und habe als solcher Mitglieder. Denkbar sei aber auch die Konstituierung zur AG, dann wäre dieser Punkt aus dem Weg geräumt. Er nehme diesen Punkt auf, kann aber keine Versprechungen machen.

Dorit Sallis der **Latin American Chamber of Commerce in Switzerland (Latcam) und der Joint Chambers of Commerce Switzerland-CIS (JCC)** gibt Georg Umbricht recht, es sei verwirrend, dass die Osec Mitglieder habe. Als bilaterale Handelskammer hänge jedoch das Überleben von den Mitgliedern ab.

Urs Lustenberger der **Swiss-Asian Chamber of Commerce** möchte zum selben Thema noch ein Zusatzargument bringen. Für die Osec sei das Budget der Mitgliederbeiträge relativ klein und insofern nicht existenzbedeutend. Es schmerze einige Kammern, wenn sie von ihren Mitgliedern hören, dass sie zur Osec wechseln und der Kammer kündigen. Mittel- bis langfristig sollte sich die Osec dessen bewusst werden.

Peter Welter der **Cámara de Comercio Colombo Suiza** sieht eine mögliche Lösung in der Subsidiarität oder einer automatischen Mitgliedschaft, wonach Mitglieder einer bilateralen Handelskammer automatisch auch bei der Osec registriert werden. Damit würde die im Code of Conduct angesprochene Integration ein Stück weit umgesetzt.

Eine weitere Frage von **Peter Welter, Cámara de Comercio Colombo Suiza** betrifft die Zusammenarbeit zwischen der Aussenwirtschaftsförderung und den Botschaften. Er hat mitbekommen, dass es jetzt möglicherweise zu einer Änderung komme, dank dem neuen Bundesrat. Entsprechend wirft er die Frage auf, ob seitens der Osec Absichten bestehen, die Zusammenarbeit zwischen den Botschaften und den bilateralen Handelskammern zu stärken.

Markus Wyss, Osec, geht davon aus, dass mit dem neuen Aussenminister die commercial diplomacy an Gewicht gewinnt. Die Beobachtungen von Peter Welter seien die ersten Signale. Auch spüre er, dass die Berührungängste der Botschaften und die Angst, dass sie jemand aus dem kommerziellen Bereich übervorteilt, abnehmen. Das sei ein weiterer positiver Effekt ist.

Bruno Kaspar der **Swiss Baltic Chamber of Commerce in Lithuania** berichtet, dass man oftmals in Regionen tätig sei, wo Einmann-Botschaften vorhanden seien. Dies führe dazu, dass der Wirtschaftsteil geschwächt werde. Daher möchte er wissen, ob Absichten bestehen, diesen Missstand zu beheben.

Markus Wyss, Osec, sieht diesbezüglich in der Tat eine Rolle für die Handelskammern. Urs Lustenberger werde am kommenden Strategie-Workshop dabei sein und diesen Punkt einbringen.

Auch **Urs Weber** der **Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein** begrüsst die Idee, dass die Handelskammern und die SwissCham statt der Osec für multilateral interessierte KMUs das Zentrum darstellen, abgesehen von den bilateralen Kammern. Was ihm weiter sehr gut gefalle, sei die Idee des "enabling". Da die Kammern in Bezug auf die Grösse sehr heterogen seien, wisse der Kunde oftmals nicht genau, was er erwarten könne. An diesem Punkt kann das "enabling" ansetzen. Zudem könne man über ein "total quality management" Programm für die Kammern nachdenken.

Markus Wyss, Osec, ergänzt, das sei in etwa der theoretische Ansatz. Man müsse die einzelnen Module erkennen, die dann durch die Handelskammer abgedeckt werden können. Im Idealfall seien es alle Module.

Er kommt nochmals auf die Subsidiarität zu sprechen. Letztes Jahr habe man 66% des Beratungsumsatzes outgesourced und etwa 70 bis 75% der Fälle. Dennoch gebe es Fälle, die niemand annehmen möchte oder kann. In diesen Fällen sei die Osec selber aktiv, aber das seien nur noch 25% der Fälle. Eventuell könne diese Zahl weiter gesenkt werden.

Seine Idee wäre, mit einer kleinen Arbeitsgruppe die vorhandenen Dienstleistungen der Osec durchzugehen und sich zu überlegen, welche dieser Dienstleistungen in Zukunft zum Beispiel von einer Handelskammer abgedeckt werden können. Wären dies alle, so würde sich die Osec zurückziehen und den Hub der Handelskammer überlassen.

Claus Widrig der Swiss Business Association Saudi Arabia (SBASA) bemerkt, es stimme, dass ein grosser Prozentsatz outsourced werde. Das Problem sei aber, dass diese nicht zu den Handelskammern kämen, sondern zu Beratern aus dem Expertenpool. Daran müsse man arbeiten. Man werde intensiv auf die Osec zugehen und sagen, in welchen Regionen man stark sei und was man machen könne. Er höre viel von Mitgliedern, dass sie das machen würden. Aber das Problem bleibt, dass viele Fälle an ihnen vorbei gehen.

Gemäss **Corinne Schirmer, Cámara de Comercio Suiza en el Perú** hat die Osec jährlich einen Zusatzkurs für die Hubs und "nur" einen Basiskurs für die Handelskammern. Sie würde es begrüssen, wenn auch die Handelskammern an diesem Kurs teilnehmen könnten.

Markus Wyss, Osec, ist gerne bereit, das zu veranlassen.

Dorit Sallis der Latin American Chamber of Commerce in Switzerland (Latcam) und der Joint Chambers of Commerce Switzerland-CIS (JCC) hat einen Vorschlag zur NPK-Kommission. Das Problem sei, dass diese nur für Projekte im Ausland sei. Manchmal hätten bilaterale Handelskammern mit Schweizer Sitz auch exportfördernde Projekte, aber ihnen fehlt der Zugriff. Sie fragt, ob man das ändern könne.

Markus Wyss, Osec, nimmt diesen Punkt gerne auf, kann aber keine Versprechungen machen. Die NPK sei unabhängig von der Osec, diese habe weder Einsitz noch Mitspracherecht.

Stephan Buser. SWISSCAM - Câmara de Comércio Suíço-Brasileira regt an, ob man bei der Verbreitung einer Messeorganisation in der Schweiz stärker mit der Osec zusammenarbeiten könne. Es wäre toll, wenn man das Netz der Osec benutzen könnte, da man oftmals mit Telefonlisten aus Brasilien heraus agieren müsse.

Markus Wyss, Osec, bejaht und richtet sich grundsätzlich an alle. Man solle mit Ideen zu Informationsveranstaltungen zur Osec kommen. Die Osec sei bereit, Informationsveranstaltungen gemeinsam zu gestalten und auch einen Teil der Kosten zu tragen. Sie habe ein Budget für solche Informationsveranstaltungen. Die Planungen für das Jahr 2013 fänden im August statt. Bis dahin soll man sich melden.

Dazu hat **Urs Weber der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein** einen weiteren Punkt. Wenn man eine Veranstaltung mache und diese in Osec-Räumlichkeiten stattfinde, dann sei die Veranstaltung in der Agenda der Osec eingetragen auf der Homepage. Auf der Länderseite sei dies hingegen nicht der Fall. Er habe sich erkundigt. Es handle sich dabei um eine Regel wonach nur eigene Osec-Veranstaltungen aufgelistet werden.

Markus Wyss, Osec, kenne diese Regel nicht, werde das aber abklären. Falls es keinen logischen Grund dafür gebe, so werde man dies ändern.

Susan Horváth der SwissChinese Chamber of Commerce äussert den Wunsch, ob es möglich sei, die Folien zur Übersicht der Zusammenarbeit zwischen Osec und den Handelskammern an letztere zu senden.

Markus Wyss, Osec, entspricht diesem Wunsch und übergibt die Folien dem Sekretariat.

Jacqueline Keefer, Präsidentin SwissCham erkundigt sich, ob noch jemand eine Frage zu Punkt „Zusammenarbeit mit der Osec“ hat.

Georg Umbricht der SwissCham Southern Africa hat eine Bemerkung, die zum Punkt „Projekterfahrung mit der Osec“ überleitet. Und zwar habe die SCSA keine Projekterfahrungen mit der Osec. Somit fragt er sich, wie sie zu einem Projekt komme.

Markus Wyss, Osec, erwidert, das liege an der Region "südliches Afrika", wo man Mühe habe, Projekte zu erhalten, weshalb die SCSA nichts spüre und die Osec umgekehrt auch nicht.

Georg Umbricht der SwissCham Southern Africa kann sich an ein Projekt erinnern, bei dem der Bund mit einigen Millionen zur Förderung von Investitionen und Export gekommen sei. Es stelle sich die Frage, ob die Osec in einem solchen Fall zukünftig direkt auf die Kammern zugehe, wenn diese die "Preferred Partners" seien. Die Osec sei gut vernetzt und verfüge über die relevanten Informationen. Er erhofft sich deshalb, dass die Kammern frühzeitig über einen Kanal informiert werden.

Gemäss **Markus Wyss, Osec**, handelte es sich dabei um ein befristetes Projekt, welches bereits abgeschlossen wurde. Dabei handelte es sich explizit um ein Projekt, welches die Osec von der Seco erhalten habe. Es sei aber durchaus möglich, die Handelskammern zu informieren.

Jacqueline Keefer, Präsidentin SwissCham hat eine Frage zum Selektionsverfahren bei der Auftragserteilung. Markus Wyss Osec habe zu Beginn gesagt, dass die Osec die Kammern analysiert habe. Einige seien qualifiziert und andere vielleicht weniger. Wie können sich die Kammern verbessern?

Markus Wyss, Osec, erklärt, man habe pro Jahr etwa 2500 Projekte zur Vergabe. Die Grössenordnung liege bei durchschnittlich 3500 CHF und grundsätzlich entscheidet der Kunde. In einem Erstberatungsgespräch werde ihm aufgezeigt, was man machen könnte. Falls er Interesse zeige, mache man ihm zusammen mit einer Drittpartei eine Offerte, so dass niemand bevor- oder benachteiligt werde. Es gebe kein spezifisches Selektionsverfahren, sondern der Kunde entscheide am Schluss.

Alexander Hornickel der Swiss Chamber Stockholm (SSBF) fragt, ob es möglich wäre, die Handelskammern ebenfalls in die Erstberatungen der Osec einzubeziehen.

Gemäss **Markus Wyss, Osec**, ist das von Fall zu Fall verschieden und werde zum Teil auch so gemacht. Man müsse sich aber bewusst sein, dass dort finanziell nichts zu holen sei, denn die Osec möchte das Erstberatungsgespräch kostenlos anbieten. Seiner Meinung nach macht das eher weniger Sinn für die Handelskammern, denn ein solches Erstberatungsgespräch kann schon eine Woche dauern, was sehr aufwändig ist und immer das Risiko besteht, dass man das Mandat am Ende trotzdem nicht erhält. Nur etwa 25% aller Erstberatungsgespräche führten zu einem Projekt.

Alexander Hornickel der Swiss Chamber Stockholm (SSBF) vergewissert sich, dass er ihn richtig verstanden hat und fasst zusammen: Trotz des Aufwands stünden die Türen offen für die Teilnahme von Handelskammern an Erstberatungsgesprächen, aber es liege an den Handelskammer, sich bei der Osec zu melden, und nicht an der Osec, die Handelskammern einzuladen.

Markus Wyss, Osec, korrigiert die Aussage, das stimme nicht ganz. In der Vergangenheit seien Osec und Handelskammern aufeinander zugegangen, sobald festgestellt worden sei, dass Informationen oder spezialisiertes Wissen fehlten. Ansonsten müsse die Handelskammer die Osec überzeugen, dass ihre Alternative besser wäre für den Kunden. Bei Projekten sei standardmässig vorgesehen, dass ein Berater der Osec mit einem Lokalvertreter zusammenarbeite, mit einem, der den Markt kennt und über die notwendigen Kontakte verfügt.

Falls die Handelskammer in einem konkreten Fall einen geeigneteren Berater stellen könne, sei die Osec gerne bereit, diesen einzusetzen.

Susan Horváth der Swiss Chinese Chamber of Commerce will feststellen, ob die Osec intern eigene Kriterien für die Projektvergabe oder Selektionsverfahren für Auftragserteilungen habe.

Gemäss **Markus Wyss, Osec**, wird in der Regel nach dem Erstberatungsgespräch überlegt, wer für das Projekt am besten geeignet sei. Der Kandidatenpool bestehe aus etwa 500 Experten und 30 bis 40 Handelskammern. Die einzigen beiden Kriterien an den Berater seien, dass er sich in der Branche und im betroffenen Land auskennt.

Bei Projekten ab 50000 CHF bis 250000 CHF gilt dann bei der Osec auch die Verordnung des Bundesgesetzes für öffentliches Beschaffungswesen. Bei solchen Projekten hole die Osec drei Offerten ein. Bei Projekten mit einem Offertenvolumen über 250000 CHF werde eine öffentliche Ausschreibung durchgeführt. Das seien ihre Kriterien.

Claus Widrig der Swiss Business Association Saudi Arabia (SBASA) will wissen, ob es Kriterien gebe bei der Vergabe von kleineren oder mittleren Projekten mit einem Volumen von wenigen Tausend CHF. Werde dann beispielsweise einfach gesagt, Frau Horváth dürfe das Projekt übernehmen? Wie werde sichergestellt, dass sie auch die notwendigen Fachkenntnisse besitzt?

Markus Wyss, Osec, antwortet, dass dies der Fall sei, wenn die Osec beispielsweise zum Schluss komme, dass Frau Horváth im Nahrungsmittelbereich und China spezialisiert sei. Aber falls das Projekt in einer anderen Branche angesiedelt sei und entsprechende Fachkenntnisse erfordere, dann werde jemand anderes angefragt. Den Expertenpool bildet eine Datenbank, in welcher sich jeder und jede eintragen und entsprechend profilieren kann.

Claus Widrig der Swiss Business Association Saudi Arabia (SBASA) hakt nach, ob das die Kriterien seien.

Markus Wyss, Osec, bejaht. Wenn Frau Horváth sich als Nahrungsmittelspezialistin für China in der Datenbank angemeldet hat, dann werde man in einem solchen Fall auf sie zugehen.

Claus Widrig der Swiss Business Association Saudi Arabia (SBASA) fragt, ob eine Handelskammer ebenfalls im Expertenpool eingetragen sein müsse, was Markus Wyss Osec verneint.

Stephan Buser der SWISSCAM - Câmara de Comércio Suíço-Brasileira möchte zusätzliche Klarheit schaffen. Er hat sich im Expertenpool der Osec selbst angemeldet. Als Vertreter einer Handelskammer entsprechend vertrete er nicht nur sich selbst, sondern verfüge über einige Leute als auch Mitglieder mit spezifischem Branchenwissen oder Länderkenntnissen. Seiner Ansicht nach werde es dann aber schwierig, zu deklarieren, was man machen könne und was nicht.

Deshalb, antwortet **Markus Wyss, Osec**, sei es sehr wichtig, dass die Handelskammern die Osec über neue Mitglieder auf dem Laufenden halten und ihr mitteilen, in welchen Bereichen, Branchen, und Sektoren diese tätig sind. Diese Informationen seien äusserst willkommen.

Georg Umbricht der SwissCham Southern Africa will wissen, ob die Mitglieder der Handelskammern sich dann auch im Expertenpool einschreiben müssten?

Darin sieht **Markus Wyss, Osec**, den Idealfall, dann sei das Mitglied digital erfasst und könne seine Informationen selber pflegen. Grundsätzlich reiche es auch aus, wenn die Osec Informationen zu neuen Mitgliedern von den Handelskammern erhalte. Längerfristig könne somit aber nicht sichergestellt werden, dass die Informationen aktuell bleiben.

Georg Umbricht der **SwissCham Southern Africa** sieht in der Erfassung der Mitglieder von Handelskammern im Expertenpool ein Problem für die Handelskammern. Seien die Mitglieder der Handelskammern erst mal im Expertenpool erfasst, erhielten sie ihre Mandate direkt daraus und die Handelskammern bräuchte es nicht mehr. Zudem wäre die Osec dann im Besitz eines lukrativen Geschäfts, da sie die Abgaben erhalte.

Markus Wyss, Osec, präzisiert, dass die Osec ihre 15% Fee nur erhalte bei ihren offiziellen Experten, welche zudem qualitätsgeprüft und zertifiziert seien. Bei anderen Beratern erhalte die Osec jedoch keine Fee. Im Expertenpool seien 130 von 500 Experten offizielle Osec Experten. Um diesen Status zu erhalten, mussten sie bereits einige erfolgreiche Projekte geleistet haben und die Osec hole dann auch Kundenfeedbacks ein.

Mit dem System des Expertenpools sei die Osec zufrieden, im Einzelfall bestehe jedoch immer Handlungsspielraum, weshalb er die Anwesenden auffordert, aktiv zur Osec zu kommen. Es könne durchaus sein, dass eine Kammer früher aus einer Lagebeurteilung heraus nicht berücksichtigt wurde, welche nicht mehr der aktuellen Situation entspreche. Eine solche Kammer soll durchaus einen zweiten Versuch wagen, wenn sie überzeugt sei, zur Erbringung der geforderten Dienstleistungen im Stande zu sein.

Bruno Kaspar der **Swiss Baltic Chamber of Commerce in Lithuania** hat eine weitere Frage zum Expertenpool, welche ja auf Selbstdeklaration beruhe. Er sei zwar seit einiger Zeit nicht mehr reingegangen, habe das letzte Mal jedoch gestaunt, welche Leute dieser Pool umfasste.

Markus Wyss, Osec, gibt zu, dass man auf der ersten Stufe keine Filter habe, der Osec würde sonst Parteilichkeit vorgeworfen werden. Natürlich sei das auch ein Nachteil des Systems.

Erwin Freiburghaus der **Swiss-Indian Chamber of Commerce** berichtet, dass man mit positiven Voten begonnen habe und er die Diskussion ebenfalls mit einem positiven Votum abschliessen wolle. Er möchte sich bei der Osec für die angenehme Zusammenarbeit bedanken und schaut gerne in eine Zukunft, wo das weiterhin möglich ist.

Markus Wyss, Osec, bedankt sich bei der Präsidentin für die Einladung. Er habe sich sehr gefreut über die konstruktiven Ideen und verspricht den Punkt zu prüfen, wonach Anlässe zwar auf der Homepage, nicht aber unter den entsprechenden Ländern vermerkt seien. Zudem werde er der MPK melden, dass man auch in der Schweiz mehr Projekte unterstützen solle. Er werde zusammen mit Urs Lustenberger im Strategie-Workshop des Verwaltungsrats einbringen, dass man die Mitgliedersituation nochmals überdenken sollte. Auch werde er aufnehmen, dass im Fragebogen für Messeteilnehmer vor allem die organisierende Handelskammer an erster Stelle steht und dass die Frage nach einer Mitgliedschaft bei dieser prominent gestellt wird. Weiter werde er mit der Osec aufnehmen, ob man nicht die Rolle der Stimme der Exportwirtschaft langsam von der Osec zur SwissCham schieben oder zumindest vermehrt gemeinsam auftreten könne.

Weiter nehme er auf, dass bei den Updatekursen in Zukunft auch Mitglieder der Aussenhandelskammern eingeladen werden. Der letzte und einer der wichtigsten Punkte sei das Angebot an die SwissCham und die Handelskammern, eine Kleinarbeitsgruppe aufzusetzen, welche sich überlegt, wer in den nächsten 18 Monaten wie befähigt werden sollte, um so in der Lage zu sein, im einen oder anderen Land die ganze oder teilweise Funktion eines Hubs zu übernehmen. Der Vorstand solle sich dazu Gedanken machen. Eine solche Aufgabenstellung sollte aber durch eine spezielle Arbeitsgruppe in Angriff genommen werden.

Jacqueline Keefer nimmt dieses Angebot gerne entgegen und verspricht, dass der Vorstand die notwendigen Massnahmen einleite und dann auf die Osec zukomme.