

Protokoll - SwissCham Herbsttagung

"INITIATIVEN"

Mittwoch, 10. November 2004, 13.30-17.30 Uhr
Hotel Sofitel Zürich, Stampfenbachstrasse 60, Zürich

Anwesend: vgl. Teilnehmerliste

Protokoll: Ariane Bauer

1. Begrüssung

Referent: Jürg Schweri, Präsident, SwissCham

Präsident Jürg Schweri begrüsst alle anwesenden Mitglieder sowie die eingeladenen Guestspeaker. Er betont, dass die Herbsttagung die Mitglieder und den Vorstand gegenseitig über aktuelle Initiativen des Vorstandes und aus den Kammern informieren soll. Es sollen insbesondere die Fortschritte in der Zusammenarbeit mit Osec und anderen Organisationen (seco, Standort Schweiz, Fargate, etc.) besprochen werden.

Zum Inhalt der Präsentation vgl. Folien.

2. Initiative 1: "Zusammenarbeit Osec mit den Kammern" - Wo stehen wir? Was kommt noch?

Referent: Daniel Küng, CEO, Osec

Daniel Küng nimmt Stellung zu den Folien von Jürg Schweri bezüglich dieser Erwartungen des „alten Vorstandes an Osec“ und betont die ähnlichen Standpunkt von Osec und SwissCham. Er spricht sich dafür aus, dass künftig alle am gleichen Strick ziehen sollen, und zwar auch am selben Ende.

- (1) Entflechtung von privatwirtschaftlicher und gemeinwirtschaftlicher Tätigkeit: Prozess ist am Laufen, aber noch nicht vollendet
- (2) Schaffung von Transparenz: Innerhalb von Osec wurde ein neuer Bereich geschaffen: "Netzwerk und Kommunikation", was stark zur Transparenz von Osec beitragen wird. Daniel Küng stellt Christian D. Watts vor, Leiter Netzwerk und Kommunikation. Seine Aufgabe wird es sein, eine geeignete Plattform zu schaffen, um innerhalb des Innen- und Aussennetzes einen guten Informationsfluss zu generieren.
- (3) Verwirklichung des Subsidiaritätsprinzips: Dieses Thema steht hoch oben im Pflichtenheft. Bei qualifiziertem Angebot aus der Privatwirtschaft hat sich Osec aus dem betreffenden Bereich zurückziehen. Ob der Entscheid über einen Rückzug nach quantitativen oder qualitativen Kriterien geschehen soll, ist aber schwer zu sagen. Tatsache ist, dass Osec den Auftrag hat, die Lücken bei nicht qualifiziertem Angebot zu schliessen, damit die Schweizer Wirtschaft keinen Schaden nimmt.

- (4) Hubs ausschreiben und Entscheid mit Kostenwahrheit: In diesem Punkt arbeitet Osec eng mit dem EDA zusammen. Ein gangbarer Weg muss gefunden werden, und dabei dürfen die politischen Realitäten nicht vergessen werden.

Daniel Küng greift auf die Umfrage zurück, die im Juni 2004 von SwissCham bei seinen Mitgliedern durchgeführt wurde (vgl. Folien der Präsentation):

- (1) Hub Brasilien: Zwischen dem Hub und der Handelskammer wurde unter der Federführung von Osec eine Vereinbarung über eine klare Arbeitsteilung zwischen den beiden Organisationen getroffen. Das Outsourcing der Tätigkeiten wird vergütet. Für beide Beteiligten ist so eine Win-win-Situation entstanden.
- (2) Kammer Kuba: kein Hub vorgesehen
- (3) Hub Deutschland: Vereinbarung zwischen den Beteiligten zu einer "co-existence" soll in Gesprächen demnächst in die Wege geleitet werden.
- (4) Kammer Estland/ Baltikum: Eine Anschubfinanzierung wurde geleistet. Die Startfinanzierung ist jedoch an Auflagen gebunden zur Koordinierung des Netzwerkes.
- (5) Hub Frankreich: Der Prozess für eine Kooperation Hub-Kammer ist in Gang und sollte bis Januar/Februar abgeschlossen sein.
- (6) Italien und Österreich: Keine Probleme, da beide Kammer und Hub zugleich sind.
- (7) Malta: Im Moment kann Osec keine grosse Nachfrage an Dienstleistungen für diese Region feststellen. Somit gibt es keine konkreten Projekte für eine Zusammenarbeit. Bei einer entsprechenden Nachfrage wird dieses Thema aber wieder aufgenommen.
- (8) Peru: Im Sommer wird eine Lösung gesucht.

Daniel Küng betont, dass die Gründung von neuen Hubs in naher Zukunft nicht geplant ist. Er bekräftigt, dass bei Ausschreibungen die vorhandenen Handelskammern miteinbezogen werden.

Daniel Küng präsentiert einen Vorschlag für eine Zusammenarbeit zwischen Osec und den bilateralen Handelskammern für 2005. Er schlägt vor, die Handelskammern und SwissCham stärker ins Aussennetz einzubinden. SwissCham verfügt über eine nicht sehr homogene Mitgliederschaft (sehr grosse und sehr kleine Kammern). Die Schweizerische Aussenwirtschaft ist allerdings auf qualitativ homogene Mitglieder angewiesen. Darum schlägt Daniel Küng vor, dass SwissCham ins Osec-Ausbildungskonzept integriert werden soll. Dies soll eine langfristige Zusammenarbeit zwischen dem Innen- und dem Aussennetz garantieren. Osec würde die Logistik und die Finanzierung sicherstellen. Eine Qualitätskontrolle müsste zusammen aufgebaut werden (low key, mit wenig Mittel und Aufwand).

Korrektur zu Folie 5: Schulung: CHF 100'000 statt CHF 150'000 - und somit Total finanzielle Mittel an SwissCham: CHF 725'000 statt CHF 775'000.

Fragen und Kommentare

- Jürg Schweri - SwissCham:

Jürg Schweri zeigt sich überrascht, dass die Vorbereitungen bereits so weit fortgeschritten und bei Osec bereits genehmigt sind. Der SwissCham Vorstand wird sich damit intensiv auseinander setzen und sehen, wo die Akzente der Zusammenarbeit zu setzen sind, da Osec Leistungen bei SwissCham/Handelskammern beziehen wird, die von diesen Organisationen auch erbracht werden müssen. Eine faire, aufwandgerechte Abgeltung muss gesichert sein. Der Geldbetrag entspricht im Übrigen dem im alten Gesetz vorgesehenen Betrag für die

Aussenwirtschaftskammern. Insofern ändert sich nicht viel. Es müsse nach Mitteln und Wegen gesucht werden, mehr Gelder zur Verfügung zu stellen.

- Roger Unterberger - SEC:

Roger Unterberger bemängelt, dass für neue Handelskammern, die einen Start-Zustupf brauchen, zu wenig gemacht wird.

Daniel Küng: Die Subventionen an Handelskammern wurden gestrichen, somit ist das nicht Aufgabe der Osec. Die Sprechung von Bundesmitteln in strukturelle Unterstützung ins Ausland wird vom EDA blockiert. Bei der Swiss-Baltic Chamber of Commerce wurde eine Ausnahme gemacht, weil schon grosse Vorleistungen vorhanden waren. Osec hat jedoch Gespräche mit dem EDA geführt. Es ist im Moment ausgeschlossen, dass das Parlament mehr Gelder sprechen wird. Osec versucht deshalb, intern zu sparen (15% beim Personal), um selber zu finanzieren. Dies erweist sich aber als sehr schwierig.

- Jürg Würtenberg - Swiss-Baltic Chamber of Commerce:

Der Leistungsvertrag dieser Kammer besteht mit Osec und den Botschaften in Riga und Helsinki. Somit müssen auch Leistungen ans EDA erbracht werden. Die Handelskammer hätte auch den Wirtschaftsdienst für die neuen Botschaften in Vilnius und Tallin übernehmen sollen. Diese Botschaften wurden aber mangels Finanzen nicht aufgebaut.

- Gérard Salzman - Chambre de Commerce Suisse auf Maroc:

Gérard Salzman erklärt, dass in Marokko vor allem grosse Schweizer Firmen auf dem Markt sind. KMUs aus der Schweiz sind praktisch nicht vertreten. Ein von ihm geplantes Forum für KMUs in Marokko ist auf zu wenig Interesse gestossen, für ein Forum in der Schweiz konnte er die Finanzen nicht aufbringen.

Daniel Küng schlägt vor, dass er sich an Frau Horváth wendet, da sie Mitglied der Kommission ist. Vielleicht wäre ein Kredit im Rahmen der "Dritten Trägerschaft" möglich, aber es bestehen klare Regeln zur Vergabe solcher Kredite. Die Projekte müssen ausserhalb der Schweiz durchgeführt werden.

- Miroslav Rehounek - Handelskammer Schweiz-Tschechische Republik:

Der Leistungsvertrag für Prag wurde nicht gestrichen. Miroslav Rehounek bestätigt, dass Prag von Osec bezahlt wird.

- Max Steiner - SEC:

In Bukarest und Sofia ist die Auslagerung von Dienstleistungen von den Botschaften an die Handelskammern nicht möglich, da weder bei Osec noch bei EDA Mittel vorhanden seien.

Daniel Küng meint, das EDA müsse bezahlen. Das EDA hat das Budget für die Botschaften und muss diese finanzieren.

- Dietmar Kuck - Handelskammer Schweiz-Russland/Kazakhstan/Ukraine (IG-GUS):

Dietmar Kuck fragt, weshalb die Kammern bei den Hubs (Russland) nicht stärker einbezogen sind.

Daniel Küng: Die Hubs sind weiterhin beim EDA. Die PKK, in der Osec, EDA und seco vertreten sind, haben zur Aufgabe zu sehen, dass die Partner eingebunden werden. Die Osec stellt allerdings für alle Hubs die Rechnungen aus, da diese keine selbständige Rechtspersönlichkeiten sind. In Russland sei im Hub ein personeller Wechsel vorgesehen und danach könnte eine verstärkte Zusammenarbeit angestrebt werden.

- Sushil K. Premchand - Swiss-Indian Chamber of Commerce:

Sushil Premchand hofft, dass die KMUs in der Diskussion nicht vergessen werden.

Daniel Küng: Osec hat die Aufgabe, sich für KMUs stark zu machen und kämpft darum.

- Roger Unterberger - SEC

Die Handelskammern bekommen „kaum Geld“, es werden aber sonst riesige Exportsubventionen geleistet (Wein, Käse, ERGH etc.). Das Geld muss besser angelegt werden!

3. Initiative 2: Operationelle Zusammenarbeit der Bundesinstrumente

Referent: Daniel Küng, CEO, Osec

Daniel Küng teilt mit, dass alle bundeseigenen Exportorganisationen in Zukunft näher zusammenrücken werden. Bis 2008 wird das seco eine Lösung ausarbeiten (z.B. in Form einer Organisation für outgoing und einer für incoming Business).

Auf operationeller Ebene bestehen bereits Kontakte in Form einer gemeinsamen Anlaufstelle. Das Service Center Business Network Switzerland (vgl. Folie 2) soll in der Form eines "First Stop Shops" der erste Ansprechpartner für Unternehmen sein, um diese anschliessend an die richtige Stelle weiter zu verweisen und ihnen somit einen direkten Weg zur Information zu ermöglichen. Dieses Projekt läuft unter dem internen Namen "Eximin". Das Steuerungskomitee von Eximin setzt sich zusammen aus den CEOs der 4 Organisationen Osec, SOFI, ERG und SIPPO. SwissCham ist Teil des Aussennetzes und steht an der Schnittstelle zwischen nationalem und internationalem Markt.

Für weitere Aktivitätsfelder von Eximin verweist Daniel Küng auf die erste Folie (vgl. Präsentation). Er betont abermals, dass diese Zusammenarbeit nur auf operationeller Ebene stattfindet. Für die strategische Ebene ist nach wie vor das seco zuständig.

Fragen und Kommentare

- Jürg Schweri - SwissCham:

Jürg Schweri fragt, ob das Business Center Anfragen von KMUs auch an die Handelskammern weiterleiten wird, und nicht nur an die Hubs, sofern es beides in einem Land gibt. Deshalb muss auch SwissCham in das System integriert werden.

Daniel Küng: Die Hubs sollen als Drehscheibe wirken. Anfragen gehen an die Hubs, wenn vorhanden, und gewisse Tätigkeiten leiten die Hubs weiter. Es ist nicht einfach zu verlangen, dass das EDA die Hubs abgibt, denn bei Verzicht auf einen Hub ist die Finanzierung nicht gesichert. Qualität und Erfolg müssen in jedem Fall gewährleistet sein. Die Realitäten bestehen - es geht nun darum, die bestmöglichen Strukturen darum herum aufzubauen.

- Jean Luc Peyrot - Schweizer Handelskammer in Frankreich CCSF:

In dieser Diskussion ist nicht zu vergessen: "C'est le résultat qui compte" - es muss in jedem Fall der richtige Partner gesucht werden. Wie dies geschieht, ist zweitrangig. Hier kann SwissCham aktiv werden. Jean Luc Peyrot fragt nach der Transparenz in diesem Schema.

Daniel Küng: Der Hub muss schauen, dass die Aufgaben im Land gelöst werden und soll eine Drehscheibenfunktion übernehmen.

- Susan Horváth - Swiss-Chinese Chamber of Commerce:

Susan Horváth stellt die Frage nach der Rolle des Innennetzes.

Daniel Küng: Ein Fall kann auch von der Handelskammer im Innennetz direkt ausgehen, ohne dass er über Eximin geht. Es gibt also 2 Plattformen für den Kunden, und ansonsten keine grossen Änderungen. Oft wird versucht, komplizierte Strukturen zu umgehen. Aber am Schluss entscheidet der Kunde.

- Jürg Schweri - SwissCham:

Wir haben Daniel Küng eingeladen, damit er uns über die neusten Entwicklungen informiert. Er kann EDA und seco nicht so weit beeinflussen. Diese Entwicklungen tun SwissCham nicht weh, solange die Nachfragelenkung nicht an SwissCham vorbeiführt. Die Handelskammern haben es in der Vergangenheit auch immer geschafft, und sie werden auch in Zukunft eine wichtige Anlaufstelle für KMUs sein. Der Dialog soll in Bezug auf den Subsidiaritätsgedanken aufgenommen werden. Hier muss SwissCham als Verhandlungspartner und Vermittler auftreten, damit die Handelskammern nicht zu kurz kommen. SwissCham muss besser wahrgenommen werden.

- Roger Unterberger - SEC:

Roger Unterberger beantragt, dass SwissCham mit den Eximin-Partnern das Gespräch sucht. Weiter schlägt er vor, dass Kontakte zu seco aufgenommen werden sollen zur Bildung einer einzigen Stelle für die Gelderverteilung.

- Corinne Schirmer - Schweizer Handelskammer in Peru:

Corinne Schirmer fragt, seit wann das Service Center besteht.

Daniel Küng: Das Service Center an sich ist nicht neu. Bei Osec besteht es bereits seit 7 oder 8 Jahren. Das Service Center wurde einfach ausgebaut und wird nun zusammen mit anderen Partnern betrieben.

- Christoph Etter - Lateinamerikanische Handelskammer in der Schweiz:

Christoph Etter schlägt vor, den Namen (Eximin) wegen dessen Assoziation zur ehemaligen Exim-Index zu ändern

Daniel Küng erklärt, dass dies nur ein interner Arbeitsname ist.

- Jürg Schweri - SwissCham:

Jürg Schweri dankt Daniel Küng für seine Erklärungen. Nun weiss SwissCham, wohin Osec steuert. Es gibt das Potential für viel mehr Zusammenarbeit und neue Lösungen, aber auch noch sehr viel Abstimmungsbedarf mit SwissCham.

4. Initiative 3: "Fargate stellt sich vor" - Zusammenarbeitsmöglichkeiten mit den Kammern

Referent: Daniel Isler, CEO, Fargate AG

Daniel Isler stellt Fargate als Mitbewerber von Osec. Vgl. Präsentation.

Daniel Isler ermuntert die Anwesenden, Kontakt mit ihm aufzunehmen. Die Prozeduren sind unkompliziert und Fargate ist offen für alle Länder und auch Kooperationen mit den Auslandshandelskammern.

5. Initiative 4: "Pool of Experts" - Zusammenarbeitsmöglichkeiten mit den Kammern

Referent: Urs Leimbacher, Mitglied der Geschäftsleitung, Osec

Jürg Schweri erklärt, dass es sich beim Pool of Experts um einen Auftrag vom seco an Osec handelt. Für die Kammern ist dies eine Gelegenheit, eigene Experten ins Spiel zu bringen. Damit können Kammern ihren Mitgliedern (Berater, Treuhänder, Juristen etc.) eine attraktive Möglichkeit zur Kundenacquisition in der Schweiz anbieten. Fargate ist zudem auch an einer Zusammenarbeit mit dem Pool interessiert.

Urs Leimbacher nimmt Stellung zur Behauptung, Osec bekomme "zu viel" Geld. Vom Gesamtbudget von CHF 27 mio. erhält Osec CHF 17 mio. von der öffentlichen Hand. Davon gibt Osec ca. CHF 14,5 mio. für Leistungseinkäufe aus dem Privatsektor aus. Somit werde von Osec selber „nicht so viel“ verbraucht.

In seiner Position als Website Verantwortlichen stellt Urs Leimbacher die Statistiken von Oktober vor. Ca. 59'000 Besucher waren im September auf der Osec Website, bei einer durchschnittlichen Verweildauer von 35 Minuten.

Der Pool steht allen Interessierten offen. Vgl. Folien Dr. Leimbacher

Fragen und Kommentare

- Beat Kälin - SEC:

Beat Kälin fragt nach allfälligen Gebühren.

Urs Leimbacher: Früher wurden CHF 250 verlangt. Heute ist die Anmeldung derzeit allerdings kostenlos. Im Sinne eines Deckungsbeitrages zum Qualitätscheck wird jedoch erwogen, diese Gebühr wieder einzuführen.

- Jürg Schweri - SwissCham:

Bei der Diskussion mit Daniel Küng haben wir gesehen, dass es passieren kann, dass die Nachfrage an SwissCham und den Handelskammern vorbeigeht. Im Fall des Pools of Experts ist es jedoch anders. Die Mitglieder der Handelskammern sollen darauf hingewiesen werden, dass sie sich einschreiben und so an die Schweizer Kundschaft herankommen können. Fargate und die Handelskammern können dies nutzen, denn diese Plattform steht allen Experten aus dem In- und Ausland offen.

Urs Leimbacher: Der Vorteil ist dann, dass ein Experte beide Kulturen und Sprachen (vorläufig deutsch u. englisch) kennt und beherrscht. Die Handelskammern können ihren Link auf den länderspezifischen Seiten der Osec-Website publizieren, so kann der Verkehr von 60'000 Besuchern auf dieser Seite genutzt werden. In der Schweiz sind im Vergleich zu anderen Ländern dünne Strukturen vorhanden. Deshalb ist es umso wichtiger, die Kräfte zu kombinieren.

6. Initiative 5: Standort Schweiz - Zusammenarbeitsinitiative von SwissCham

Referent: Jürg Schweri, Präsident, SwissCham

Jürg Schweri erklärt, dass im SwissCham Vorstand viele verschiedene Meinungen und Erfahrungen mit Standort Schweiz herrschen. Jürg Schweri berichtet von seinem Brief an Botschafter Scheidegger, seco, betreffend die finanzielle Unterstützung der französischen Handelskammer für die Schweiz in Frankreich durch Standort Schweiz. In seiner Antwort macht Botschafter Scheidegger geltend, dass Kooperationen mit jedem privatwirtschaftlichen Unternehmen zulässig sind. Da seco keine Reaktionen des Hubs erhalten hatte, hat es der Kammer in Frankreich CHF 200'000 gesprochen. SwissCham fordert, dass die Schweizer Kammern künftig eingeladen werden sollen, in solchen Fällen auch mitzubieten. Gemäss seco seien diese Ausschreibungen öffentlich.

Fragen und Kommentare

- Dietmar Kuck - Handelskammer Schweiz-Russland/Kazakhstan/Ukraine (IG-GUS):

Dietmar Kuck berichtet von einem Standortpromotions-Event in Russland, das gemeinsam mit Standort Schweiz durchgeführt wurde. Die Zusammenarbeit sei zufriedenstellend gewesen.

- Susan Horváth - Swiss-Chinese Chamber of Commerce:

Die Standortförderung CH für China wird von der Firma Generis AG, die auch für die Wirtschaftsförderung des Kantons Schaffhausen zuständig ist, wahrgenommen. Diese Firma hat nun auch das seco-Mandat "Location Switzerland, Direction China" erhalten.

Dies ist ein Beispiel dafür, dass das Subsidiaritätsprinzip nicht funktioniert. Die Idee kam ursprünglich von einem Berater aus der Privatwirtschaft, der sein Konzept auch bei der Handelskammer vorgestellt hat. Die Handelskammer selber ist aber danach nie vom Bund angefragt worden. Der Vorsatz, alle miteinbeziehen zu wollen, verläuft in Realität bei der Verteilung anders. Nicht alle Spiesse sind gleich lang, deshalb soll man auch bei den Angeboten von Osec achtsam sein.

- Jürg Schweri - SwissCham:

SwissCham wird sich bei Standort Schweiz darüber informieren, wo die Ausschreibungen publiziert werden und die Ergebnisse an die Handelskammern weiterleiten. Auch betreffend Subsidiarität wird man Standort Schweiz anfragen. Da das Interesse an einer Zusammenarbeit von Seiten der SwissCham Mitglieder nicht sehr ausgeprägt ist, wird er dies nicht zu intensiv tun. Dennoch sollte es so sein, dass die Kammern für ihre Leistungen, z.B. an die Botschaften, bezahlt werden (v.a. für Kontaktvermittlungen).

7. Initiative 6: "Forum der Schweizer Aussenwirtschaft 2004"

Initiative 7: "Einsatz von Links und Logos"

Referentin: Dorit Sallis, SwissCham

Dorit Sallis präsentiert die Vorbereitungen zum Forum der Schweizer Aussenwirtschaftstagung hin, wo sie auch den SwissCham Stand betreut, an welchem die Kammern ihre Broschüren auflegen.

Ferner berichtet sie von der SwissChamaktivität um die Bekanntheit zu steigern. Befreundete Amtsstellen und Organisationen werden dank dieser Initiative Links und oder Logos von SwissCham auf ihren Websites neu aufschalten.

Fragen und Kommentare

- Jürg Schweri - SwissCham:

SwissCham ist am Aussenwirtschaftsforum auch finanziell mit CHF 5000.- beteiligt. SwissCham ist diesbezüglich vor allem am Feedback der SwissCham Mitglieder interessiert. Soll sich SwissCham nächstes Jahr wieder am Forum beteiligen?

Jürg Schweri bittet die Teilnehmenden, ihre Präferenzen für das Fokusland des nächstjährigen Forums kundzutun.

- China: für KMUs sehr heikel - es wäre ein guter Moment, um aufzuzeigen, wo die Gefahren in China liegen, und wie man sie umgehen kann, auch im Hinblick auf die Olympischen Spiele von 2008 und die Weltausstellung von 2010.

- Türkei: Aussicht auf EU-Beitritt kann Aufschwung herbeiführen (vgl. neue Beitrittsländer), jedoch Gefahr von zu politischen Diskussionen.

- ASEAN-Länder: Sehr interessant und wenig bekannt
- Indien: interessant, wird jedoch heute schon stark wahrgenommen.
- Japan: interessant
- Südafrika: interessant, aber wohl noch zuwenig Nachfrage für ein grosses Forum
- Vietnam: nicht vordergründiges Interesse.

8. Initiative 8: "Kooperation mit den kantonalen Handelskammern"

Referent: Jürg Schweri, Präsident, SwissCham

Jürg Schweri bekräftigt, dass die Zusammenarbeit mit den kantonalen Handelskammern nicht zu unterschätzen ist. Die Informationen (Broschüren, Bulletins etc.) sollten von den Mitgliedern auch an diese gestreut werden, da sie oft direkt mit den Aussenhandelskammern zusammenarbeiten, um die komplexen Strukturen via Osec für ihre Kunden zu vermeiden. Hier gibt es also einige Möglichkeiten für Mandate an die Handelskammern. Es lohnt sich daher, die Logos und Links auf der Frontpage zu platzieren!

Fragen und Kommentare

- Robert F. Oehler - SwissCham Southern Africa (SCSA):

Er berichtet von einer guten Zusammenarbeit mit Frau Neuenschwander (SG) und auch der Kammer in Neuenburg.

- Karl Schlumpf - Wirtschaftskammer Schweiz-Westafrika:

Er berichtet von einer guten Zusammenarbeit mit Solothurn und der Kammer Beider Basel, auch mit dem Gewerbeverband, Mülhausen und Freiburg im Breisgau. Er wird vom 16.-18. November an der internationalen Tagung über die afrikanische Wirtschaft in Dakar anwesend sein. Er erwähnt ebenfalls, dass seco nächstes Jahr in Ghana sein wird. Dies wäre eine gute Gelegenheit für Osec.

- Roger Unterberger - SEC:

Die Erfahrungen mit der Handelskammer Beider Basel war unterschiedlich. Für ihn war sie nicht sehr fruchtbar.

- Max Steiner - SEC:

Es gibt Unsicherheiten zwischen SEC und Osec bezüglich der Abrechnung von Projekten „Dritte Trägerschaft“. Nach welchem System kann abgerechnet werden? Dem alten oder dem neuen Reglement? Personal, sog. Eigenleistungen, und Stände: was wird bezahlt? Er fordert, dass eine klare Regelung festgelegt werden soll darüber, wer die Sach- und Vorbereitungskosten übernimmt.

Susan Horváth (Kommissionsmitglied für die SwissCham):

Es gibt kein allgemeingültiges Rezept über die Abrechnung. Jedes Projekt ist individuell zu betrachten und zu bewerten. Grundvoraussetzung ist, dass ein gemeinwirtschaftlicher Zweck dahinter steht, und dass das Projekt transparent ist. Externe Beraterkosten werden nicht übernommen. Allerdings kann das Standpersonal bei gemeinwirtschaftlichem Zweck von der Kommission bewilligt werden.

Die Detailabrechnungen sollen gemäss Reglementsverordnung an Osec, Herren Himmelreich / Buff eingereicht werden.

Susan Horváth bemerkt, dass Osec jetzt im Gegensatz zu früher wirklich darum bemüht ist, auf Anliegen einzugehen und zu hören.

Zudem ermuntert sie die Kammern generell, ihren Tarif für ihre Dienstleistungen zu verlangen, denn es gibt keine Subventionen mehr und es besteht ein Anrecht auf die Bezahlung. Es ist nicht fair, wenn die Wirtschaft von den Leistungen der Kammern profitiert, dann aber nicht bezahlen will.

Arbeitsleistungen sind Eigenleistungen der Kammern und können im Allgemeinen nicht gedeckt werden. Die Deckung gilt nur für Sachkosten.

Roger Unterberger – SEC, verlangt, dass eine Liste der Parlamentarier erstellt wird, die das Bulletin der Handelskammern erhalten sollen.

Jürg Würtenberg - Swiss-Baltic Chamber of Commerce, stellt fest, dass, wenn die Gutsprechung der Finanzierung unter dem alten Reglement erfolgt ist, auch die Messeabrechnung nach altem Reglement erfolgen muss.

9. Ende der Veranstaltung

Jürg Schweri, Präsident, SwissCham

Jürg Schweri dankt Ariane Bauer für die Protokollführung, und Dorit Sallis für die Organisation der Veranstaltung, sowie den Referenten und dem Vorstand für dessen Arbeit.

Er dankt allen Mitgliedern für ihr Kommen und bittet alle, Besprochenes gleich selber anzuwenden und umzusetzen. Die Präsentationen haben gezeigt, dass keine grossen Kurskorrekturen bei Osec und den anderen Organisationen möglich sind und wir alle, Vorstand und Mitglieder möglichst viele eigene Initiativen setzen sollten. Er plädiert für Verständnis und Dialog zwischen den Organisationen und hofft an der Frühjahrestagung über weitere Fortschritte berichten zu können.

15. November 2004

Ariane Bauer