



Ergebnisse der Umfrage bei den Aussenstellen des EDA

Separates Dokument zum Bericht über die
Evaluation der Exportförderung

Bern, Dezember 2004

Inhaltsverzeichnis

1	DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE	1
2	EINLEITENDE BEMERKUNGEN ZUR SCHWEIZER EXPORTFÖRDERUNG	4
3	UMFRAGE BEI DEN AUSLANDVERTRETUNGEN	5
3.1	Zweck der Umfrage	5
3.2	Vorgehensweise und Methoden der Datenerhebung	5
3.3	Kategorien von Aussenstellen	6
4	ERGEBNISSE DER UMFRAGE	7
4.1	Ressourceneinsatz; Personalbestand / Personalkosten	7
4.2	Mitarbeitende mit Hochschulabschluss beim Lokal- und Karrierepersonal	8
4.3	Vor- und Nachteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal	9
4.4	Ausbildung durch die OSEC	11
4.5	Nutzen der Ausbildung durch die OSEC	11
4.6	Häufigkeit der Kontakte der Aussenstellen zur OSEC	13
4.7	Kontakte der Aussenstellen zu anderen Instrumenten der Exportförderung	14
4.8	Kontakte zu privaten Beratungsfirmen	15
4.9	Wahrnehmung der Exportförderung im Rahmen der Grundversorgung	15
4.10	Umfang der fakturierten Leistungen	20
4.11	Seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetz erfolgte Entwicklungen	22

BEILAGEN

- 1) Liste der Aussenstellen die von Januar 2000 bis August 2003 > SFr. 1'000 fakturiert haben, und der Auslandvertretungen, die im Bereich Exportförderung über Stellen $\geq 0,90$ Einheiten verfügen.**
- 2) Fragebogen an die Aussenstellen**

1 DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

Das Bundesgesetz über die Förderung des Exports verpflichtet den Bund die Exporte der Schweizer Wirtschaft durch eigene Aktivitäten namentlich durch den Einsatz seiner Aussenstellen sowie mit Finanzhilfen und Abgeltungen für Dritte, die mit der Exportförderung beauftragt werden, zu fördern. Die Zuständigkeit für die Exportförderung liegt beim seco; dieses hat die OSEC mittels Leistungsauftrag mit der Exportförderung beauftragt.

Als Beauftragter ist die OSEC verpflichtet - Art. 5 des Exportförderungsgesetzes - die Exportförderung zweckmässig, kostengünstig und mit einem minimalen administrativen Kosten- und Organisationsaufwand zu betreiben. Sie ist zudem verpflichtet, die Aussenstellen zu befähigen, wirkungsorientierte Dienstleistungen zu erbringen. Exportbemühungen von in der Schweiz domizilierten Unternehmen werden seit jeher im Rahmen der universellen schweizerischen Aussenwirtschaftsbeziehungen von allen Auslandvertretungen unterstützt.

Eine flächendeckende Grundversorgung sicherzustellen, hat weiterhin Priorität bei der Exportförderung im Ausland. Novum im neuen Exportförderungsdispositiv ist die Schaffung von Exportstützpunkten (Swiss Business Hubs) in Schwerpunktmärkten und die Vergabe von entsprechenden Leistungsaufträgen an Botschaften oder Dritte, wobei es durchaus denkbar ist, solche Aufträge auch an Unternehmen zu vergeben. Bisher wurden 11 Auslandvertretungen des EDA und zwei Schweizer Auslandhandelskammern – Wien und Mailand – mit einem solchen Leistungsauftrag betraut.

Bei den Auslandvertretungen gilt es somit zu unterscheiden zwischen jenen, bei denen ein Swiss Business Hub (SBH) angegliedert ist – Leistungsauftrag mit OSEC - und jenen, die Exportförderung ohne speziellen Leistungsauftrag mit der OSEC im Rahmen der Grundversorgung betreiben. Eine dritte Kategorien bilden 6 Auslandvertretungen, die sich die Aufgaben der Exportförderung – Module der Grundversorgung - mit der vor Ort ansässigen Schweizer Auslandhandelskammer teilen. In diesen Fällen hat die OSEC mit den betreffenden Schweizer Auslandhandelskammern eine Vereinbarung getroffen, die auch die finanzielle Abgeltung regelt.

Standardisiert und im Detail beschrieben sind die von den Auslandvertretungen im Rahmen der Grundversorgung wahrzunehmenden Aufgaben im Manual Aussen-netz / Grundversorgung. Dieses erlaubt den Auslandvertretungen den Grundversorgungsauftrag des Bundes auszuführen und je nach Arbeitsauslastung in einzelnen Domänen sogar auszuweiten. Das Manual ist nach den drei Produktgruppen Information, Beratung und Marketing im Ausland gegliedert, umfasst insgesamt 19 Module, wovon 10 den Bereich Information, 6 die Beratung und 3 das Marketing betreffen.

Die Umfrage bei den Auslandvertretungen hatte zum Zweck die Personalkosten der Aussenstellen bei der Exportförderung zu erheben, Angaben zu bekommen, wie sich das Personal zusammensetzt, über welche Ausbildung die Mitarbeitenden verfügen, ob und in welchem Umfang Ausbildungsveranstaltungen der OSEC besucht wurden und welchen Nutzen damit geschaffen werden konnte, wie die Vor- und Nachteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karriere-Mitarbeitenden eingeschätzt werden sowie Informationen über die Tätigkeiten der Aussenstellen im Bereich Exportförderung sowie deren Beziehungen zu andern Akteuren der Exportförderung zu gewinnen.

Wichtigste Ergebnisse der Umfrage bei den Auslandvertretungen:

Insgesamt sind bei den Aussenstellen des EDA 283 Mitarbeitende mit Exportförderung beschäftigt, wovon 166 zum Karriere- und 117 zum Lokalpersonal zählen. Die Addition der Voll- und Teilzeitpensen ergibt insgesamt 106 Vollzeitstellen; 44 entfallen auf das Karrierepersonal und 62 auf das Lokalpersonal. Insgesamt belaufen sich die Lohnkosten im Bereich Exportförderung auf jährlich rund 14 Mio. Schweizerfranken; 10,5 Mio. Franken entfallen auf das Karriere- und 3,7 Mio. Franken auf das Lokalpersonal. Bei der Exportförderung im Ausland Karrierepersonal zu beschäftigen, kommt den Bund durchschnittlich rund vier mal teurer zu stehen als Lokalpersonal einzusetzen. Rund die Hälfte der im Bereich Exportförderung bei den Aussenstellen tätigen Mitarbeitenden verfügen über einen Hochschulabschluss. Beim Karrierepersonal macht der Anteil der Hochschulabsolventen 44 % aus, beim Lokalpersonal sind es 60 %. An Stelle von Karrierepersonal bei der Exportförderung im Ausland Lokalpersonal einzusetzen, bietet nicht nur finanzielle Vorteile. Lokalangestellte haben meistens auch bessere Kenntnisse der Lokalsprache und kennen zudem die lokale Kultur, insbesondere die Geschäftskultur, die Sitten, die Mentalität sowie die lokalen Märkte und die lokale Nachfrage besser, und haben ausserdem den Vorteil, dass die Beziehungen im Exportland (Gastland) dauerhafter sind. Als Nachteil von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal wurde in den Fragebögen am häufigsten die beschränkten Kenntnisse der Lokalangestellten über die Schweizer Wirtschaft genannt.

Die von der OSEC angebotene Ausbildung wird von den Auslandvertretungen sehr positiv beurteilt. Mehr als 100 Mitarbeitende der Aussenstellen haben seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes an einer Ausbildungsveranstaltung der OSEC teilgenommen. Befragt zum Nutzen der Ausbildung durch die OSEC geben rund 90 Prozent der Aussenstellen, die Personal von der OSEC ausbilden liessen, an, dass sich die Ausbildung direkt auf die tägliche Arbeit ausgewirkt, das Beziehungsnetz erweitert und sich im Anschluss an die Ausbildung durch die OSEC die Zusammenarbeit mit der OSEC verändert hat.

Aufgrund der Umfrageergebnisse haben mehr als die Hälfte der Aussenstellen durchschnittlich nur einmal pro Monat oder weniger als 5 Mal pro Jahr Kontakt mit

der OSEC. Dabei stellt sich die Frage, wie die OSEC unter diesen Umständen ihrer Aufgabe nachkommen kann, die Aussenstellen zu befähigen, wirkungsorientierte Dienstleistungen zu erbringen. Rund zwei Drittel der Aussenstellen geben an, dass sich die Kontakte zur OSEC seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes nicht intensiviert haben. Etwa zwei Drittel der Aussenstellen geben zudem an, dass die meisten anderen Instrumente der Exportförderung im Jahre 2003 nicht Gegenstand ihrer Tätigkeiten bildeten.

Die Auswertung der vom 15. bis 26. September 2003 bei den Aussenstellen durchgeführten Zeiterhebung hat Folgendes gezeigt: Bei 54 % der in diesen zwei Wochen weltweit registrierten 5346 Tätigkeiten handelte es sich um Anfragen von Firmen im Gastland, rund 24 % der erfassten Tätigkeiten standen im Zusammenhang mit Kontakten zu Unternehmen in der Schweiz, währendem 10 % die OSEC, 5 % das seco, 4 % die bilateralen Handelskammern und 3 % das EDA betrafen.

Dienstleistungen der Aussenstellen im Rahmen der Grundversorgung sind gemäss Gebührenverordnung in Rechnung zu stellen, wobei die erste Stunde Arbeitsaufwand gratis ist. Die Umfrage hat gezeigt, dass die Anzahl und das finanzielle Volumen der fakturierten Dienstleistungen seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes von Jahr zu Jahr zugenommen hat. Die Einnahmen von jährlich etwa 350'000 bis 400'000 Schweizerfranken machen jedoch nur zwei bis drei Prozent der jährlichen Lohnkosten von 14 Mio. Schweizerfranken aus. Je nach Kategorien von Aussenstellen ergeben sich indes grosse Unterschiede. Auf der Grundlage der von Januar bis August 2003 fakturierten Beträge weist sowohl die Kategorie 1 „SBH-HK Wien und Mailand“ mit 19,6 % sowie die Kategorie 3 „6 Auslandvertretungen, mit Vereinbarung HK“ mit 16,2 % einen viel höheren Kostendeckungsgrad auf. In der Zeit von Januar 2000 bis August 2003 haben lediglich 54 Aussenstellen Leistungen für Exportförderung in Rechnung gestellt. 10 von 43 Aussenstellen, die in der Exportförderung Personal $\geq 0,90$ Stellen beschäftigen, konnten in den letzten drei Jahren keine Dienstleistungen in Rechnung stellen.

Seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes ist bei einem Grossteil der Aussenstellen eine Zunahme des Arbeitsvolumens und auch der Aufgabenbereiche bei der Exportförderung festzustellen. Die im Anschluss an das neue Exportförderungsgesetz erfolgten Veränderungen bei der schweizerischen Exportförderung werden von 48 Aussenstellen als „positiv“ oder „sehr positiv“ beurteilt. 52 Aussenstellen erachten die erfolgten Veränderungen „weder als negativ noch positiv“ und lediglich 9 Aussenstellen sind der Meinung, dass die Veränderungen aus ihrer Sicht „negativ“ oder „sehr negativ“ waren.

2 EINLEITENDE BEMERKUNGEN ZUR SCHWEIZER EXPORTFÖRDERUNG

Das Bundesgesetz über die Förderung des Exports verpflichtet den Bund die Exporte der Schweizer Wirtschaft durch eigene Aktivitäten namentlich durch den Einsatz seiner Aussenstellen sowie mit Finanzhilfen und Abgeltungen für Dritte, die mit der Exportförderung beauftragt werden, zu fördern. Zuständig für die Exportförderung ist das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco). Für die Durchführung der Exportförderung ist die OSEC zuständig; das entsprechende Mandat wurde ihr vom seco mittels Leistungsauftrag erteilt. Das Exportförderungsgesetz verpflichtet die OSEC, die Exportförderung zweckmässig, kostengünstig und mit einem minimalen administrativen Kosten- und Organisationsaufwand zu betreiben. Sie ist zudem verpflichtet, die Aussenstellen zu befähigen, wirkungsorientierte Dienstleistungen zu erbringen. Exportbemühungen von in der Schweiz domizilierten Unternehmen werden seit jeher im Rahmen der universellen schweizerischen Aussenwirtschaftsbeziehungen von allen Auslandvertretungen unterstützt.

Eine flächendeckende Grundversorgung sicherzustellen, hat weiterhin Priorität bei der Exportförderung im Ausland. Novum im neuen Exportförderungsdispositiv ist die Schaffung von Exportstützpunkten (Swiss Business Hubs) in Schwerpunktmärkten und die Vergabe von entsprechenden Aufträgen mittels Leistungsauftrag an Botschaften oder Dritte. Denkbar ist, solche Leistungsaufträge auch an Unternehmen zu vergeben. Bisher wurden elf Auslandvertretungen und zwei Schweizer Auslandhandelskammern – Wien und Mailand – mit einem solchen Leistungsauftrag betraut. Bei den Auslandvertretungen gilt es somit zu unterscheiden zwischen jenen, bei denen ein Swiss Business Hub (SBH) angegliedert ist – Leistungsauftrag mit OSEC - und jenen, die Exportförderung ohne speziellen Leistungsauftrag mit der OSEC im Rahmen der Grundversorgung betreiben. Eine dritte Kategorien bilden 6 Auslandvertretungen, die sich die Aufgaben der Exportförderung – Module der Grundversorgung - mit der vor Ort ansässigen Schweizer Auslandhandelskammer teilen. In diesen Fällen hat die OSEC mit den betreffenden Schweizer Handelskammern eine Vereinbarung getroffen, die auch die finanzielle Abgeltung regelt.

Standardisiert und im Detail beschrieben sind die von den Auslandvertretungen im Rahmen der Grundversorgung wahrzunehmenden Aufgaben im Manual Aussen-netz / Grundversorgung. Dieses erlaubt den Auslandvertretungen den Grundversorgungsauftrag des Bundes auszuführen und je nach Arbeitsauslastung in einzelnen Domänen sogar auszuweiten. Das Manual ist nach den drei Produktgruppen Information, Beratung und Marketing im Ausland gegliedert, umfasst insgesamt 19 Module, wovon 10 den Bereich Information, 6 die Beratung und 3 das Marketing betreffen.

In den Unterlagen zum Bereich Information sind Angaben über die Erfassung und Erstellung von Berichten, Adresslisten und das Vorgehen bei konkreten Anfragen aus dem In- und Ausland zu finden.

Bei der Beratung geht es hauptsächlich um individuelle Unterstützung, die Bereitstellung eines Beziehungsnetzes und das Öffnen von Türen zu offiziellen Stellen und privaten Partnern.

Die dritte Produktgruppe befasst sich mit dem Marketing im Ausland, insbesondere mit der Unterstützung von Messen- und Veranstaltungen und der Vorbereitung von Besucherdelegationen.

Insgesamt umfasst das Manual Aussennetz / Grundversorgung 19 Produktmodule; jedes besteht aus einer Arbeitsfiche und allfälligen weiteren Texten. Um den Arbeitsprozess zu erleichtern, wurden zusätzlich Raster, Abläufe und konkrete Beispiele erstellt.

3 UMFRAGE BEI DEN AUSLANDVERTRETUNGEN

3.1 Zweck der Umfrage

Die Umfrage hatte zum Zweck die Personalkosten der Aussenstellen für die Exportförderung zu erheben, Angaben zu bekommen, wie sich das Personal zusammensetzt, über welche Ausbildung die Mitarbeitenden verfügen, ob und in welchem Umfang Ausbildungsveranstaltungen der OSEC besucht wurden und welchen Nutzen damit geschaffen werden konnte, wie die Vor- und Nachteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karriere-Mitarbeitenden eingeschätzt werden sowie Informationen über die Tätigkeiten der Aussenstellen im Bereich Exportförderung sowie deren Beziehungen zu andern Akteuren der Exportförderung zu gewinnen.

3.2 Vorgehensweise und Methoden der Datenerhebung

Die Umfrage erfolgte mit einem Fragebogen, der allen Auslandvertretungen elektronisch zugestellt wurde. Befragt wurden auch die Handelskammern Schweiz/Österreich und Schweiz/Italien, die in Wien bzw. in Mailand im Auftrag der OSEC den SBH betreiben sowie die sechs Handelskammern Schweiz/Gastland in Lissabon, Prag, Casablanca, Sydney, Buenos Aires und Caracas, die einem Teil der Grundversorgung wahrnehmen. Die Rücklaufquote war sehr hoch; 150 ausgefüllte Fragebögen sind eingegangen. Allen Beteiligten möchten wir an dieser Stelle für die Unterstützung vielmals danken. In Fällen, bei denen sowohl die Botschaft als auch die mit einem Teil der Grundversorgung betraute Handelskammer Schweiz/Gastland einen Fragebogen ausgefüllt hatten oder aus anderen Gründen mehrere Fragebögen eingegangen waren, wurden diese zu-

sammengefügt. Statistisch ausgewertet wurden insgesamt 140 im SPSS erfasste Fragebögen.

3.3 Kategorien von Aussenstellen

Die Aussenstellen wurden in folgende fünf Kategorien unterteilt:

Kategorie 1

**2 SBH
bei Handelskammern Gastland/Schweiz
(Wien und Mailand)**

Kategorie 2

**11 SBH bei EDA-Auslandvertretungen
(Deutschland, Frankreich, Grossbritannien,
Spanien, Russland, Polen, USA, Indien, China,
Japan und Brasilien)**

Kategorie 3

**6 Auslandvertretungen des EDA, die eine
Vereinbarung zwecks Aufteilung der
Grundversorgung mit der Handelskammer
Gastland/Schweiz getroffen haben
(Portugal, Marokko, Tschechien, Australien,
Venezuela, Argentinien)**

Kategorie 4

**38 Auslandvertretungen , die
in der Zeit von Januar 2000 bis August 2003 bei
der Exportförderung Dienstleistungen in
Rechnung gestellt haben**

Kategorie 5

**83 Auslandvertretungen , die
in der Zeit von Januar 2000 bis August 2003 bei
der Exportförderung *keine* Dienstleistungen in
Rechnung gestellt haben**

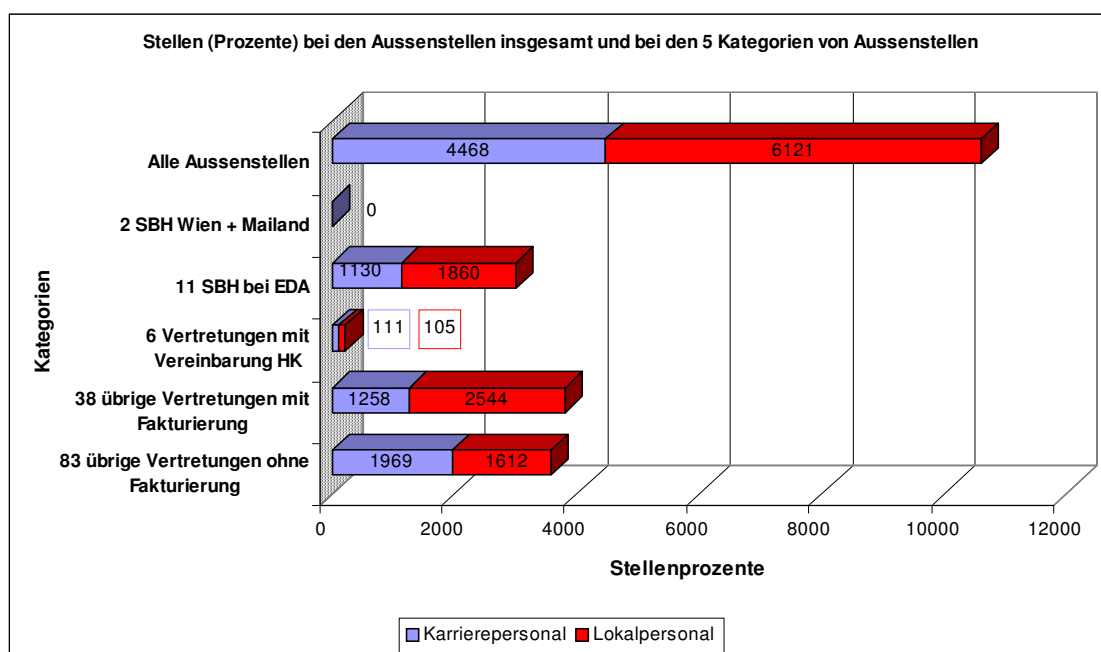
4 ERGEBNISSE DER UMFRAGE

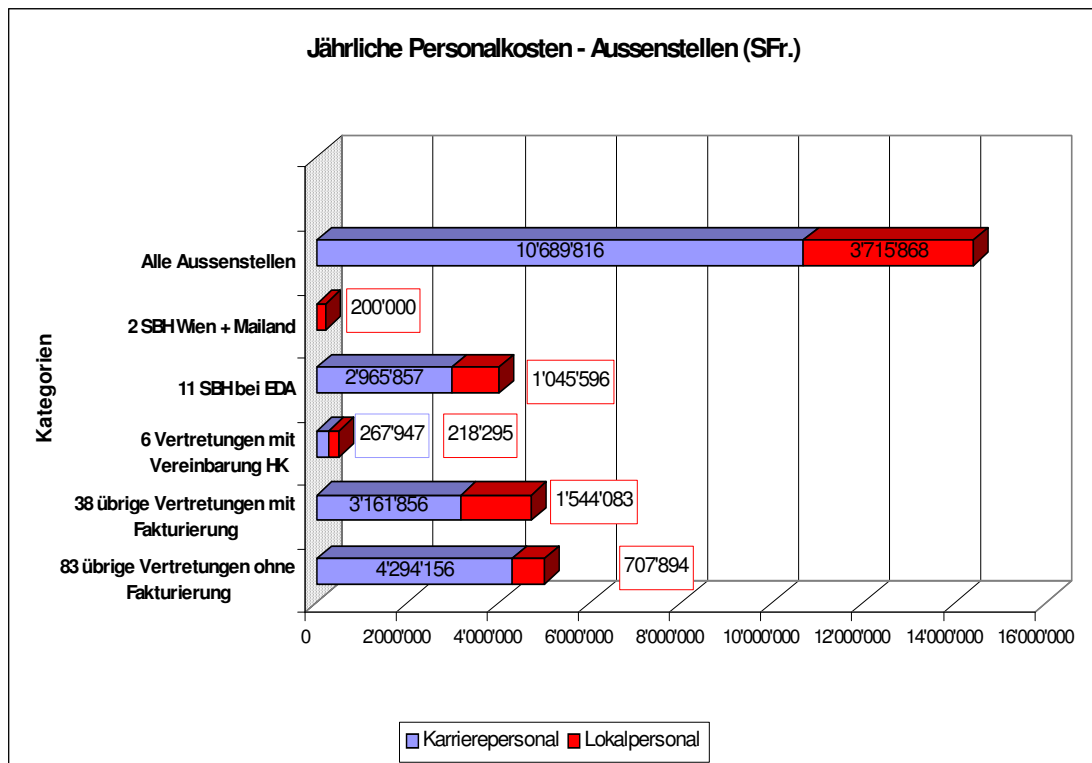
4.1 Ressourceneinsatz; Personalbestand / Personalkosten

Bei den Auslandvertretungen sind insgesamt 283 Mitarbeitende mit Exportförderung beschäftigt. Vollzeitpensen sind beim Karrierepersonal eher die Ausnahme. Hingegen weist jeder Dritte in der Exportförderung tätige Lokalangestellte einen Beschäftigungsgrad von $\geq 80\%$ aus. Insgesamt belaufen sich die Lohnkosten im Bereich Exportförderung auf jährlich rund 14 Mio. Schweizerfranken. Die folgende Tabelle (Abbildung 1) gibt eine Übersicht wie sich der Personalbestand, die Anzahl Stellen und die Lohnkosten auf das Karriere- und Lokalpersonal aufteilen.

Abbildung 1	Personal insgesamt	Karrierepersonal	Lokalpersonal
Anzahl Personen, die bei der Exportförderung mit Voll- oder Teilzeitpensen tätig sind	283	166	117
Anzahl Stellen (Addition der Voll- und Teilzeitpensen)	106	44	62
Anzahl Personen mit einem Beschäftigungsgrad von $\geq 80\%$	51	14	37
Lohnkosten der Aussenstellen im Rahmen der Exportförderung	14 Mio. CHF	10,5 Mio. CHF	3,5 Mio. CHF

Die folgenden Grafiken veranschaulichen das Verhältnis der Stellenprozente und der Lohnkosten beim Karriere- und Lokalpersonals aufgeschlüsselt nach den 5 Kategorien von Aussenstellen:





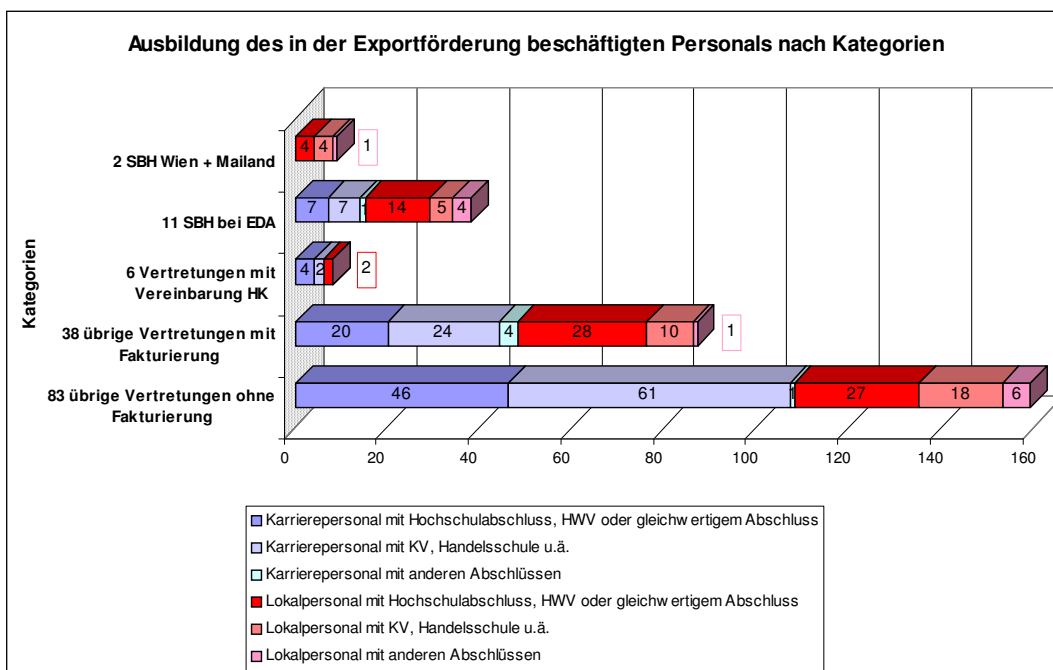
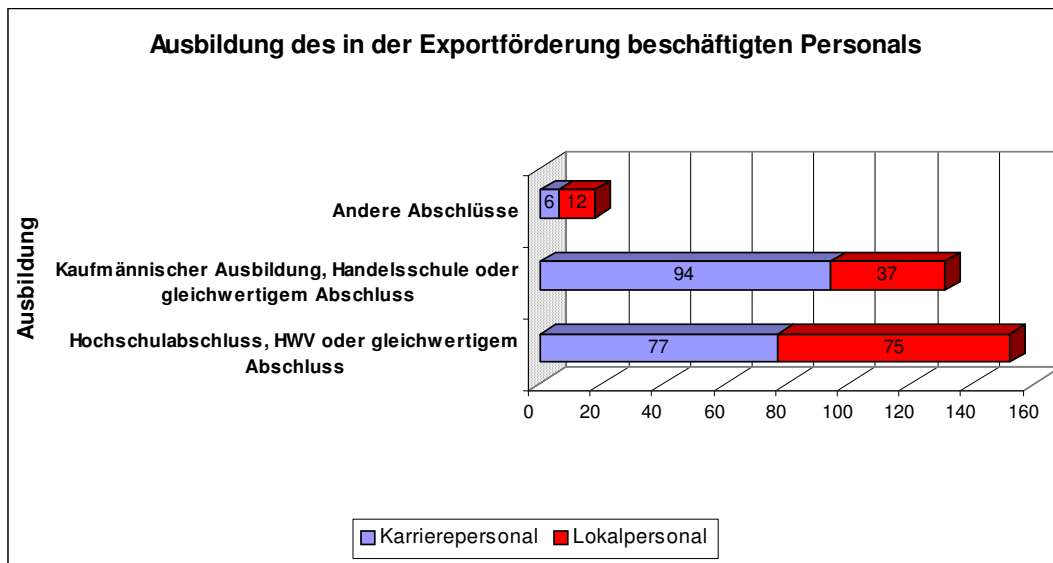
Das Exportförderungsgesetz verpflichtet den Bund, die Exportförderung subsidiär zu betreiben. Der Subsidiaritätsgedanke hat für das ganze Konzept der Exportförderung Gültigkeit, auch für den Einsatz der Ressourcen im Ausland. Die vertiefte Analyse der Personalkosten lässt eine Konzentration der personellen Ressourcen in sehr hoch industrialisierten Ländern insbesondere in Europa und Amerika erkennen. Die Lohnkosten der Auslandsvertretungen in den USA machen mehr als 7 Prozent der Gesamtlohnkosten für Exportförderung aus. Bei den Auslandsvertretungen in Deutschland sind es insgesamt mehr als 8 Prozent, wobei sich die Lohnkosten für das in Deutschland in der Exportförderung beschäftigte Karrierepersonal jährlich auf nahezu eine Million Schweizerfranken belaufen. Dieser Betrag entspricht rund 10 Prozent der Lohnkosten für das im Bereich Exportförderung weltweit tätige Karrierepersonal. Da sowohl in den USA¹ als auch in Deutschland bereits die bilateralen Handelskammern im Bereich Exportförderung sehr aktiv sind, ist fraglich, ob die oben beschriebene Konzentration der EDA-Ressourcen in den USA und in Deutschland dem Grundsatz entspricht, wonach der Bund die Exportförderung subsidiär zu betreiben hat.

4.2 Mitarbeitende mit Hochschulabschluss beim Lokal- und Karrierepersonal

Rund die Hälfte der im Bereich Exportförderung bei den Aussenstellen tätigen Mitarbeitenden verfügen über einen Hochschulabschluss. Beim Karrierepersonal

¹ Schreiben der Swiss-American Chamber of Commerce an Herrn BR Joseph Deiss vom 19.9.2003
gedruckt am: 14.02.2005 - K:\Sclal\Assistenz\Veröffentlichung\Berichte\saem\BE_3259\3259BE-Aussenvert.doc (SCLA)

macht der Anteil der Hochschulabsolventen 44 % aus, beim Lokalpersonal sind es sogar 60 % (siehe folgende Grafiken).



4.3 Vor- und Nachteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal

Die Frage „Sehen Sie **Vorteile**, die sich durch den Einsatz von vermehrtem Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) ergeben könnten“ haben 87 Aussenstellen bejaht.

Die Auswertung der Anschlussfrage, im bejahenden Fall, die Vorteile eines vermehrten Einsatzes von Lokalpersonal zu nennen, hat folgendes Resultat ergeben:

Vorteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal	Anzahl sinn- gemässe Nennungen
Lokalangestellte verfügen über bessere Kenntnisse der lokalen Kultur, insbesondere der Geschäftskultur, der Sitten und der Mentalität.	52
Lokalangestellte verfügen über bessere Kenntnisse der Lokalsprache.	38
Lokalangestellte haben den Vorteil, dass die Beziehungen im Exportland (Gastland) dauerhafter sind.	35
Lokalangestellte haben den Vorteil, die lokalen Märkte und die lokale Nachfrage besser zu kennen.	24
Lokalpersonal hat den Vorteil der Spezialisierung, da nicht versetzbar; Kontinuität.	22
Lokalangestellte verursachen geringere Kosten (tiefere Löhne, keine Zusatzkosten wie Wohn- und Transferkosten).	17
Lokalangestellte haben den Vorteil, das versetzbare Karrierepersonal zu ergänzen und zu unterstützen.	3

Die Frage „sehen Sie **Nachteile**, die sich durch den Einsatz von vermehrtem Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) ergeben könnten“ haben 71 Aussenstellen bejaht. 44 Vertretungen gaben an, dass die Lokalangestellten nur über beschränkte Kenntnisse der Schweizer Wirtschaft verfügen (siehe Tabelle unten):

Nachteile von vermehrtem Einsatz von Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal	Anzahl sinn- gemässe Nennungen
Lokalangestellte haben den Nachteil, dass sie nur über beschränkte Kenntnisse der Schweizer Wirtschaft verfügen und auch über die Bedürfnisse der Schweizer Exporteure nicht oder zuwenig kennen und auch über die wirtschaftlichen und politischen Zusammenhänge in der Schweiz wenig wissen.	44
Lokalangestellte weisen fehlende oder mangelnde Kenntnisse der Schweizer Landessprachen aus.	12
Lokalpersonal und Karrierepersonal sind wichtig.	12

Zuwenig Kontakte in die Schweiz.	11
Lokalangestellte haben es schwieriger, sich gegenüber Schweizer Verwaltungsstellen einzubringen, durchzusetzen.	9
Lohngefälle stellt ein Problem dar.	2
Einheimische sind zu stark vom einheimischen Markt abhängig.	2
Lokalangestellte weisen eine fehlende Identifikation mit dem „Produkt“ Schweiz aus.	2
Anfälligkeit zur Annahme von Gefälligkeiten; Korruptionsgefahr.	2
Lokalpersonal kann Türöffnerfunktion nicht wahrnehmen.	1
Lokalangestellte sind dem Druck von Wirtschaftsflüchtlingen vermehrt ausgesetzt.	1

4.4 Ausbildung durch die OSEC

Die Frage, ob seit 2001 im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätige Mitarbeitende an einer Ausbildung der OSEC teilgenommen haben, wurde von 61 Aussenstellen bejaht; 75 Aussenstellen haben auf diese Frage mit nein geantwortet. Seit 2001 nahmen insgesamt 35 Karriere-Mitarbeitende und 69 Lokalangestellte – siehe nachfolgende Tabelle - an einer Ausbildung der OSEC teil.

Anzahl Personen, die im Zeitraum von Januar 2001 bis August 2003 an einem Ausbildungskurs der OSEC teilgenommen haben				
	2001	2002	Januar bis August 2003	Insgesamt in der Zeit von Januar 2001 bis August 2003
Karrierepersonal	6	18	11	35
Lokalpersonal	7	33	29	69

4.5 Nutzen der Ausbildung durch die OSEC

Die Befragung der Aussenstellen über den Nutzen der Ausbildung durch die OSEC – siehe nachfolgende Tabelle – hat gezeigt, dass rund 90 Prozent der Aussenstellen, deren Personal durch die OSEC ausgebildet wurde, die Ausbildung der OSEC positiv beurteilen; grössere Abweichungen zwischen den einzelnen Kategorien der Aussenstellen lassen sich nicht feststellen (siehe auch folgende Tabelle).

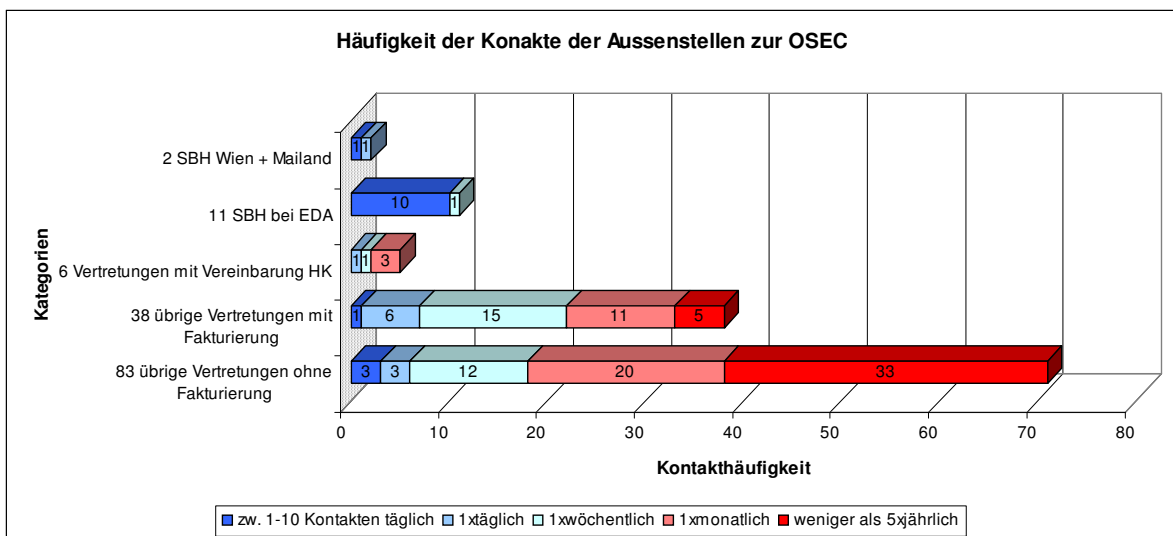
Fragen:	Antworten	
	ja	nein
Hat sich die Ausbildung direkt auf die tägliche Arbeit ausgewirkt?	54	6
Konnte durch die Ausbildung das Beziehungsnetz erweitert werden?	53	6
Falls ja, hat sich dies positiv auf die Tätigkeit ausgewirkt?	48	6
Hat sich im Anschluss an die Ausbildung durch die OSEC die Zusammenarbeit mit der OSEC verändert?	48	11

Antworten auf die Anschlussfragen, siehe Tabelle unten:

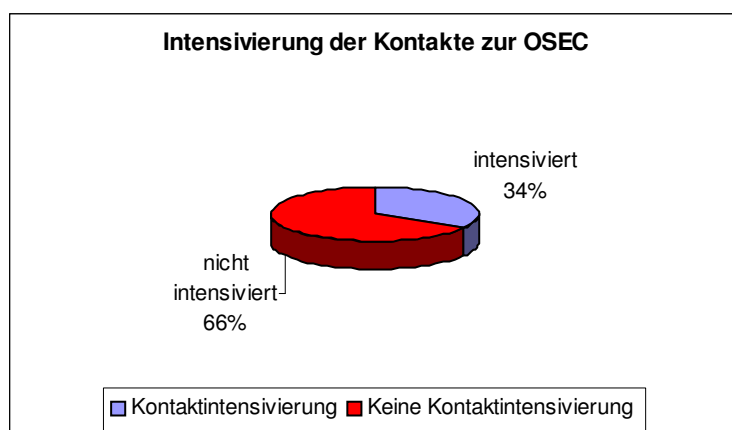
Antworten auf die Anschlussfragen, wie sich die Ausbildung der OSEC auf die tägliche Arbeit, auf das Beziehungsnetz und auf die Zusammenarbeit mit der OSEC ausgewirkt hat:	Anzahl sinngemässe Nennungen
Dank der Ausbildung durch die OSEC konnte die Zusammenarbeit und die Kontakte mit der OSEC verbessert werden; geschaffen wurden auch persönliche Beziehungen zu Mitarbeitenden der OSEC.	53
Die Ausbildung durch die OSEC hat sich positiv auf das Beziehungsnetz der Ausgebildeten ausgewirkt. Die dadurch aufgebauten Beziehungen unter den Teilnehmenden des Kurses werden nachher weiter gepflegt und helfen oft Probleme zu lösen indem Erfahrungen und Lösungsansätze ausgetauscht werden. Freundschaften werden geschaffen, die sich auch positiv auf die tägliche Arbeit auswirken.	37
Die Ausbildung durch die OSEC hat dazu beigetragen, dass die Kenntnisse über die OSEC, über deren Dienstleistungen über deren Arbeitsweise und über die Erwartungen, die die OSEC an die Handelsassistenten hat, verbessert wurden.	33
Dank der Ausbildung durch die OSEC konnten die mit Exportförderung betrauten Schweizer Institutionen und die Instrumente der Schweizer Exportförderung besser kennengelernt werden.	26
Die Ausbildung bei der OSEC hat sich konkret bei der täglichen Arbeit in der Exportförderung positiv ausgewirkt.	14
„Handwerklich“ bezüglich konkreter Exportförderung haben die Teilnehmer nichts wesentliches dazugelernt.	8
Dank der Ausbildung durch die OSEC konnten die im Manual Aussen-netz / Grundversorgung aufgeführten Module besser kennen gelernt und in der Folge besser angewendet werden.	7
Beziehungen zwischen den Business Hubs sind gut oder besser worden; Networking.	3
Dank der Ausbildung durch die OSEC konnte früher erworbenes Wissen über Exportförderung aufgefrischt werden.	2

4.6 Häufigkeit der Kontakte der Aussenstellen zur OSEC

Die 11 EDA-SBH und die beiden SBH bei den Handelskammern in Wien und Mailand pflegen sehr intensiven Kontakt zur OSEC und auch die 6 Vertretungen die sich die Aufgaben der Grundversorgung mit der vor Ort ansässigen bilateralen Handelskammern teilen und eine entsprechende Vereinbarung getroffen haben, pflegen wöchentlich oder zum Teil täglich mit der OSEC Kontakt, währenddem mehr als die Hälfte der übrigen Aussenstellen durchschnittlich nur einmal pro Monat oder weniger als 5 Mal pro Jahr Kontakt mit der OSEC haben (siehe folgende Grafik).

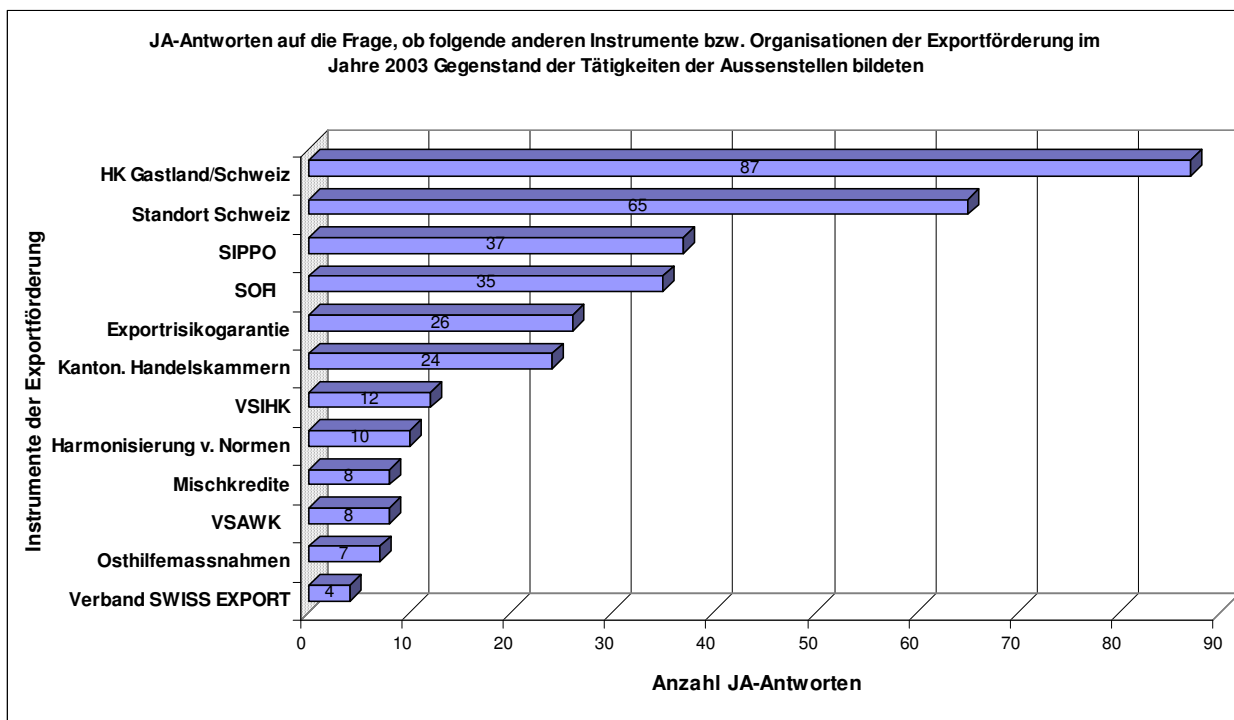


Hier stellt sich die Frage, wie die OSEC unter diesen Umständen ihrer Aufgabe nachkommen kann, die Aussenstellen zu befähigen, wirkungsorientierte Dienstleistungen zu erbringen. Die Frage, ob sich die Kontakte der im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden zur OSEC seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes intensiviert haben, wurde von rund zwei Dritteln der Aussenstellen verneint (siehe dazu folgende Grafik).



4.7 Kontakte der Aussenstellen zu anderen Instrumenten der Exportförderung

Etwa ein Drittel der Aussenstellen geben an, dass die anderen Instrumente bzw. Organisationen und Bundesstellen, die sich mit der Exportförderung befassen, im Jahre 2003 Gegenstand der Tätigkeit der im Bereich Handelsförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden bildeten. Häufigkeit der Kontakte: einmal oder weniger als einmal pro Jahr. Ausnahmen: HK Gastland/Schweiz und Standort Schweiz; diese Organisationen bildeten im Jahre 2003 Gegenstand der Tätigkeiten bei 87 bzw. 65 Aussenstellen. (Siehe auch folgende Abbildungen).



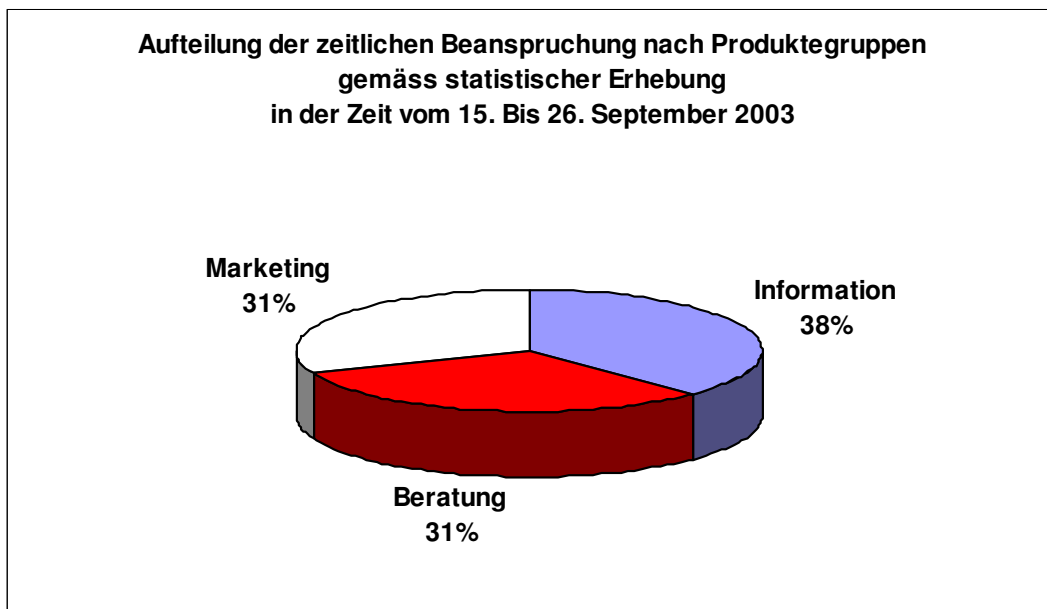
Andere Instrumente der Exportförderung	Häufigkeit der Kontakte:		
	Mehrmals täglich oder mehrmals wöchentlich	Mehrmals jährlich	Einmal oder weniger als einmal jährlich
	Anzahl Aussenstellen		
Handelskammern Gastland/Schweiz	18	25	37
Standort: Schweiz	3	13	46
Weitere Bundesstellen (Landwirtschaft, Umwelt, Energie)	3	7	39
SOFI	-	3	30
Exportrisikogarantie	-	1	20
Kantonale Handelskammern	-	1	23
Vereinigung der Schweizer Industrie- und Handelskammern (VSIHK)	-	1	11
Verband Schweizer Aussenwirtschaftskammern (VSAWK)	-	2	6
Verband Swiss Export	-	-	3

4.8 Kontakte zu privaten Beratungsfirmen

Aufgrund der Umfrageergebnisse sind die Kontakte der Aussenstellen zu privaten Beratungsfirmen in der Regel nicht sehr häufig. Nahezu die Hälfte der Aussenstellen geben an, dass die im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden von Januar bis Ende August 2003 keine Kontakte mit privaten Beratungsfirmen hatten. Lediglich 4 Aussenstellen geben an, dass sie einmal oder mehrmals wöchentlich mit privaten Beratungsfirmen Kontakt pflegen.

4.9 Wahrnehmung der Exportförderung im Rahmen der Grundversorgung

Im Manual Aussennetz / Grundversorgung sind die von den Auslandvertretungen im Rahmen der Grundversorgung wahrzunehmenden Aufgaben detailliert beschrieben. Gegliedert ist das Manual nach den Produktgruppen Information, Beratung und Marketing im Ausland. Diese drei Bereiche umfassen insgesamt 19 Module, wovon 10 die Information, 6 die Beratung und 3 das Marketing betreffen. Die in der Zeit vom 15. bis 26. September 2003 bei den Aussenstellen durchgeführte statistische Erhebung des Arbeitsanfalls im Bereich Exportförderung hat eine ziemlich gleichmässige Verteilung der erfassten Zeit auf die drei im Manual Aussennetz / Grundversorgung beschriebenen Produktgruppen, Information, Beratung und Marketing im Ausland ergeben (siehe folgende Grafik).



<i>Zusammenfassung des Arbeitsanfalls im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) weltweit in der Zeit vom 15. bis 26. September 2003:</i>				
	Anzahl Tätigkeiten (u.a. telefonische Auskünfte, Eintragungen, Briefe, Berichte, Besuche) mit einem Zeitaufwand von:			Total Aufwand in Stunden
	< 30 Minuten	30 - 60 Minuten	> 60 Minuten	
Produktegruppe Information				
I 1) Länderbericht:	35	58	35	230
I 2) Wirtschaftszweige:	40	47	73	283
I 3) Business Guide:	16	6	15	38
I 4) Gesetzliche Bestimmungen:	81	40	28	110
I 5) Basisadressen:	111	43	13	78
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandsvertretungen:	274	82	17	180
I 7) Adressen von Spezialisten	68	23	24	77
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen	38	23	24	83
I 9) Messen und Foren	80	36	86	490
I 10) Geschäftskontakte	594	192	105	439
Produktegruppe Beratung				
I 10 B.1) Geschäftskontakte	127	87	100	258
I 10 B.2) Geschäftskontakte	35	16	8	34
I 10 B.3) Geschäftskontakte	53	61	33	105
B1) Individuelle Beratung	125	93	150	525
B2) Offizielle Kontakte	401	74	98	344
B3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren	327	80	122	387
Produktegruppe Marketing				
M1) Allgemeines Marketing	65	94	66	266
M2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung	119	79	107	1'058
M3) Besuchsdelegationen	38	42	83	367

Insgesamt haben die Aussenstellen in der Zeit von 15. bis 26. September 2003 im Bereich Exportförderung 5352 Arbeitsstunden erfasst. Diese entsprechen unter Berücksichtigung von Abwesenheiten wegen Ferien, Weiterbildung, Sitzungen u.a.m. in etwa der rein produktiven Arbeitszeit von 106 Vollzeitstellen.

Bei 20 Aussenstellen waren in diesen zwei Wochen keine Aktivitäten im Bereich Exportförderung zu verzeichnen. Zu diesen 20 Aussenstellen gehören die drei Auslandsvertretungen in Australien sowie ein Swiss Business Hub, bei dem - gemäss Stellungnahme des EDA - durch eine Verquickung von Umständen die SBH-Mitarbeiter zum Teil in den Ferien, zum Teil krank waren.

Woher stammten die Anfragen?							
Anzahl Tätigkeiten im Bereich Exportförderung , die im Zusammenhang mit Anfragen (gesamthaft über die Wochen 38 und 39) registriert wurden, aufgeführt nach von oder an:							
EDA	seco	OSEC	Handelskammern Gastland/ Schweiz	kantonale Handelskammern	Firmen im Gastland	Unternehmen in der Schweiz	
Produktegruppe Information							
I 1) Länderbericht:	34	40	38	2	-	7	5
I 2) Wirtschaftszweige:	7	7	43	2	-	105	38
I 3) Business Guide:	6	6	7	2	1	16	9
I 4) Gesetzliche Bestimmungen:	2	9	18	2	2	109	33
I 5) Basisadressen:	-	3	13	4	-	90	14
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandsvertretungen:	2	2	25	3	2	319	66
I 7) Adressen von Spezialisten	-	1	15	8	1	76	37
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen	-	3	47	5	0	20	20
I 9) Messen und Foren	3	16	58	7	-	95	51
I 10) Geschäftskontakte	-	8	18	9	2	733	129
Produktegruppe Beratung							
I 10 B.1) Geschäftskontakte	4	7	62	4	2	113	134
I 10 B.2) Geschäftskontakte	-	2	5	1	-	19	30
I 10 B.3) Geschäftskontakte	5	9	13	10	-	43	65
B1) Individuelle Beratung	3	3	48	6	-	116	382
B2) Offizielle Kontakte	22	21	22	30	1	410	30
B3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren	25	10	31	62	-	332	75
Produktegruppe Marketing							
M1) Allgemeines Marketing	12	9	25	15	26	98	44
M2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung	20	18	46	17	14	170	87
M3) Besuchsdelegationen	14	72	6	9	-	12	20

Bei 54 % der in diesen zwei Wochen weltweit registrierten 5346 Tätigkeiten handelte es sich um Anfragen von Firmen im Gastland, rund 24 % der erfassten Tätigkeiten standen im Zusammenhang mit Kontakten zu Unternehmen in der Schweiz, währenddem 10 % die OSEC, 5 % das seco und 4 % die bilateralen Handelskammern und 3 % das EDA betrafen.

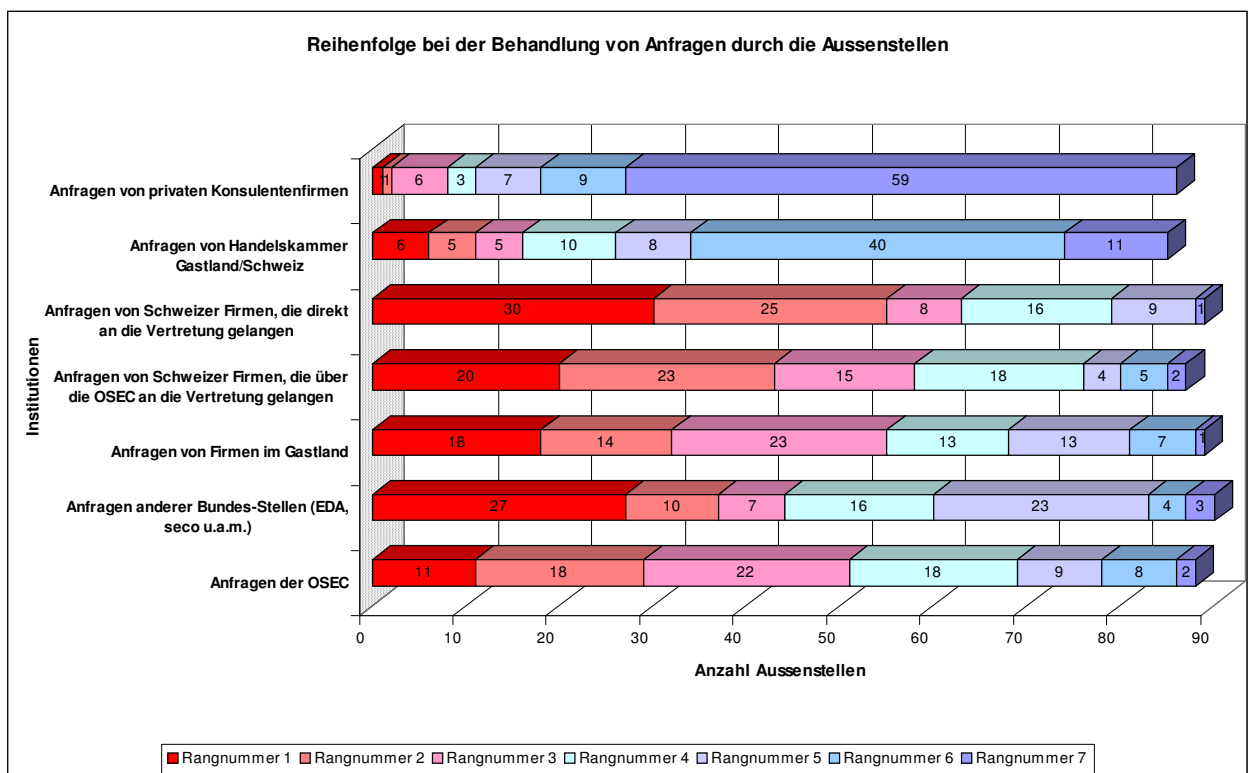
Die Grundversorgung wird von den Aussenstellen sehr unterschiedlich wahrgenommen. Viele Auslandvertretungen des EDA haben angegeben, dass gewisse Module der Grundversorgung in der Zeit von Januar bis August 2003 nicht Gegenstand der Tätigkeiten bildeten (siehe folgende Tabelle).

Aussenstellen (Anzahl), die bei den folgenden Module des Manuals Grundversorgung von Januar bis August 2003 keine zeitliche Beanspruchung zu verzeichnen hatten:	Anzahl Aussenstellen
B 3) Kontakte zu Wirtschaftsakteuren	5
I 10 A) Geschäftskontakte (Anfragen von ausländischen Firmen)	12
I 10) Geschäftskontakte	14
I 9) Messen und Foren	18
I 10 B.1) Geschäftskontakte (Anfragen über Geschäftsmöglichkeiten im Zielland)	21
B 2) Offizielle Kontakte	25
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandvertretungen	26
I 5) Basisadressen	28
B 1) Individuelle Beratung	31
I 1) Länderbericht	33
I 10 B.3) Geschäftskontakte (klar definierte Produkte)	37
M 1) Allgemeines Marketing	44
I 10 B.2) Geschäftskontakte (Bonitätsauskünfte und Referenzen)	47
I 7) Adressen von Spezialisten	59
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen	60
M 3) Besucherdelegationen	60
I 2) Berichterstattung über Wirtschaftszweige	61
I 4) Gesetzliche Bestimmungen	61
M 2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung	73
I 3) Business Guide	74

Die Antworten auf die Frage, in welcher Reihenfolge die in der Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden Anfragen der unter aufgeführten Stellen behandeln würden, lassen auf folgende Prioritätensetzung schliessen:

1. Priorität: Schweizer Firmen, die direkt an die Aussenstellen gelangen;
2. Priorität: Schweizer Firmen, die über die OSEC an die Aussenstellen gelangen;
3. Priorität: Firmen im Gastland;
4. Priorität: andere Bundesstellen;
5. Priorität: Anfragen der OSEC;
6. Priorität: Anfragen von Handelskammern Gastland/Schweiz;
7. Priorität: Konsulenten.

(Siehe auch folgende Grafik.)



4.10 Umfang der fakturierten Leistungen

Gemäss Verordnung über die Gebühren der diplomatischen und konsularischen Vertretungen der Schweiz (SR 191.11) werden Dienstleistungen für Wirtschafts- und Exportförderung Gebühren nach Zeitaufwand in Rechnung gestellt, namentlich für Erstgespräche, Vorstellung der Dienstleistungen, Bedürfnisabklärung, individuelle Beratung, Erarbeiten von Lösungsvorschlägen, Ratschläge und andere Dienstleistungen entsprechend der Grundversorgung in der Wirtschafts- und Exportförderung sowie Marktanalysen, Kontaktvermittlung, Bearbeiten von Projekten, Betreuung von Delegationen und Messen und weitere Dienstleistungen, die üblicherweise von den Exportstützpunkten erbracht werden. Die erste Stunde Arbeitsaufwand ist gratis.

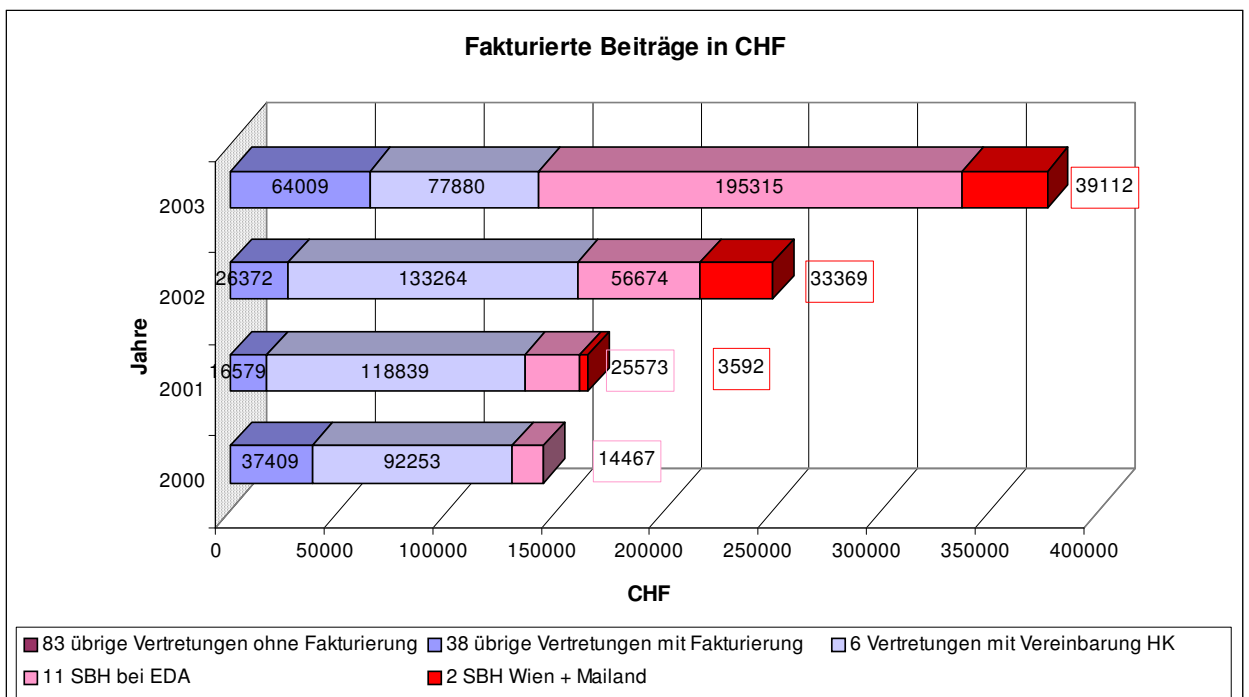
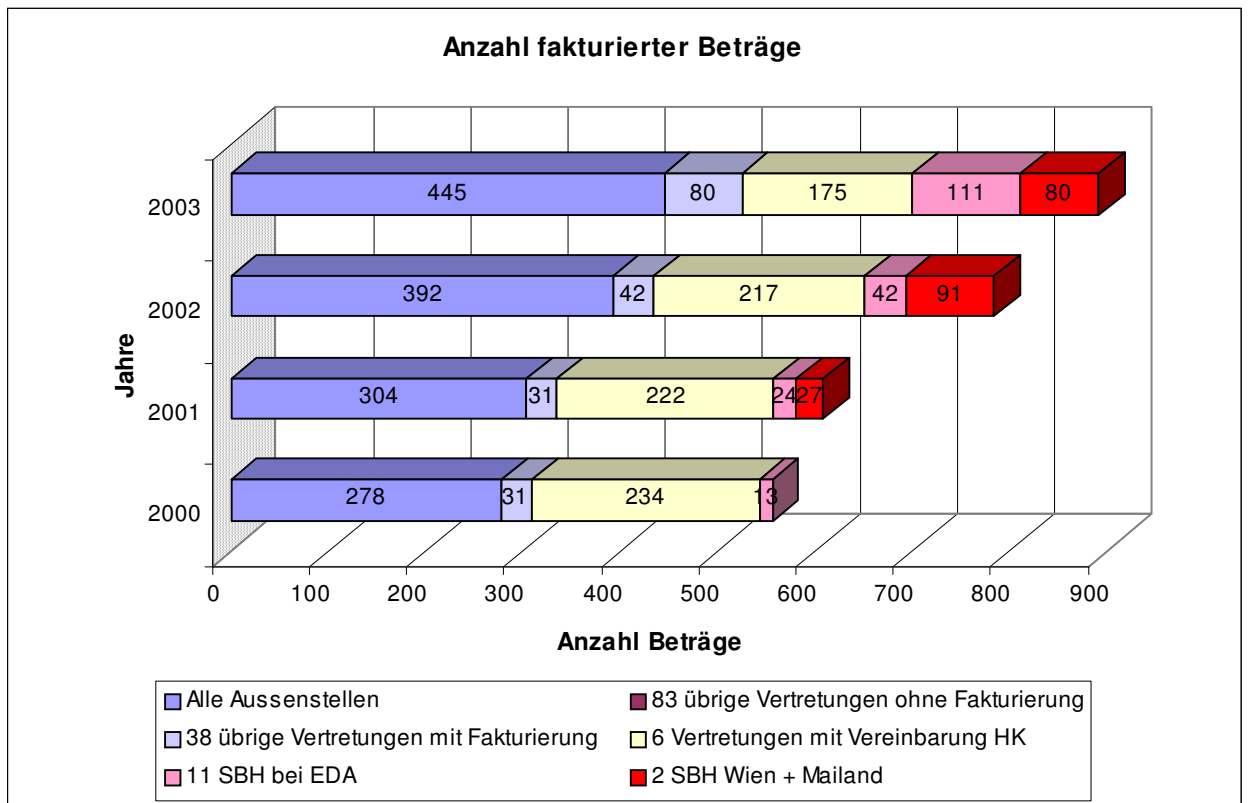
Anzahl Fakturierungen und einkassierte Beträge aller Aussenstellen in der Zeit von Januar 2000 bis Ende August 2003				
	2000	2001	2002	2003 (Jan. bis Ende August)
Anzahl fakturierte Auskünfte	278	304	392	297
Einkassierte Beträge	144'129	164'583	249'679	250'878

Seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes hat sowohl die Anzahl als auch das finanzielle Volumen der fakturierten Dienstleistungen von Jahr zu Jahr zugenommen. Die Einnahmen von neu jährlich etwa 350'000 bis 400'000 Schweizerfranken machen jedoch nur zwei bis drei Prozent der jährlichen Lohnkosten von 14 Mio. Schweizerfranken aus. Je nach Kategorien von Aussenstellen ergeben sich indes grosse Unterschiede. Auf der Grundlage der von Januar bis August 2003 fakturierten Beträge - siehe auch Fussnote - weisen sowohl die Kategorie 1 „SBH-HK Wien und Mailand“ mit 19,6 % als auch die Kategorie 3 „6 Auslandvertretungen, mit Vereinbarung HK“ mit 16,2 % einen viel höheren Kostendeckungsgrad auf.

In der Zeit von Januar 2000 bis August 2003 haben lediglich 54 Aussenstellen Leistungen für Exportförderung in Rechnung gestellt. 10 von 43 Aussenstellen, die in der Exportförderung Personal $\geq 0,90$ Stellen beschäftigen, konnten in den letzten drei Jahren keine Dienstleistungen in Rechnung stellen.

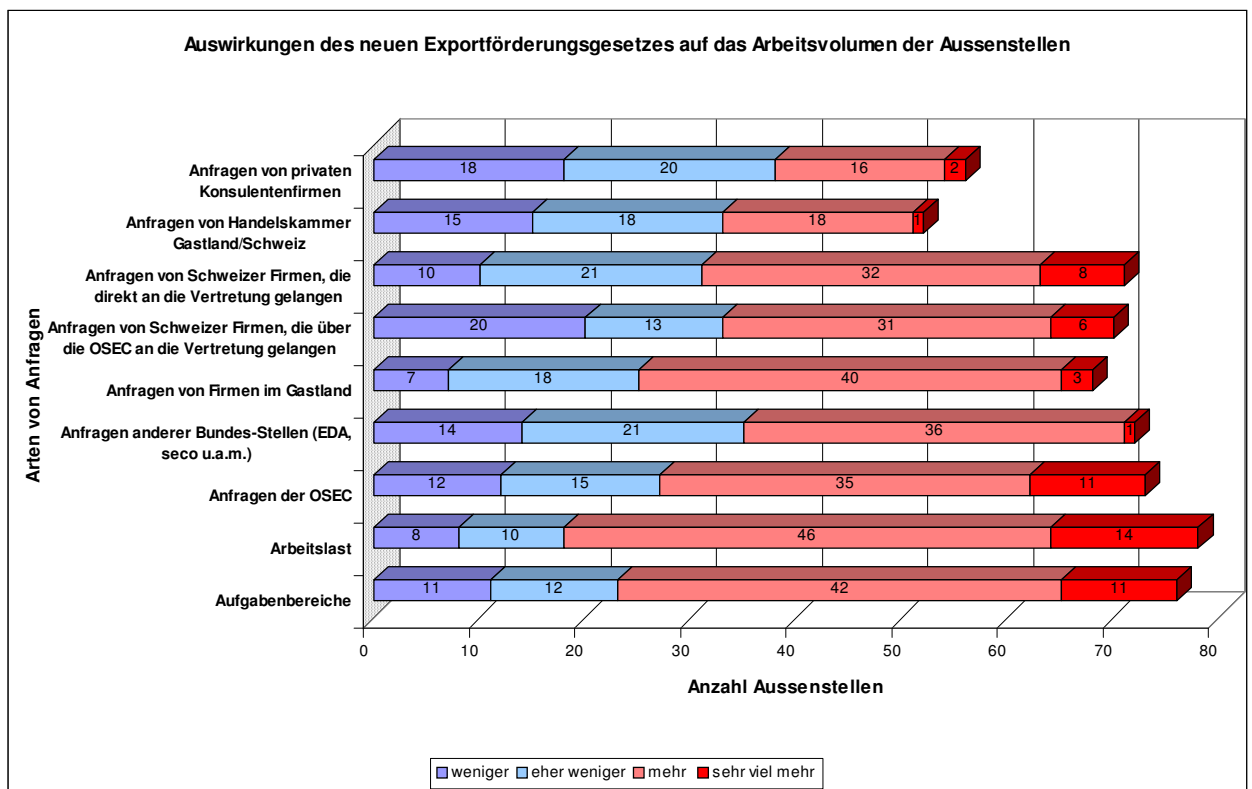
Die Grafiken² auf der folgenden Seite veranschaulichen die obgenannten Feststellungen.

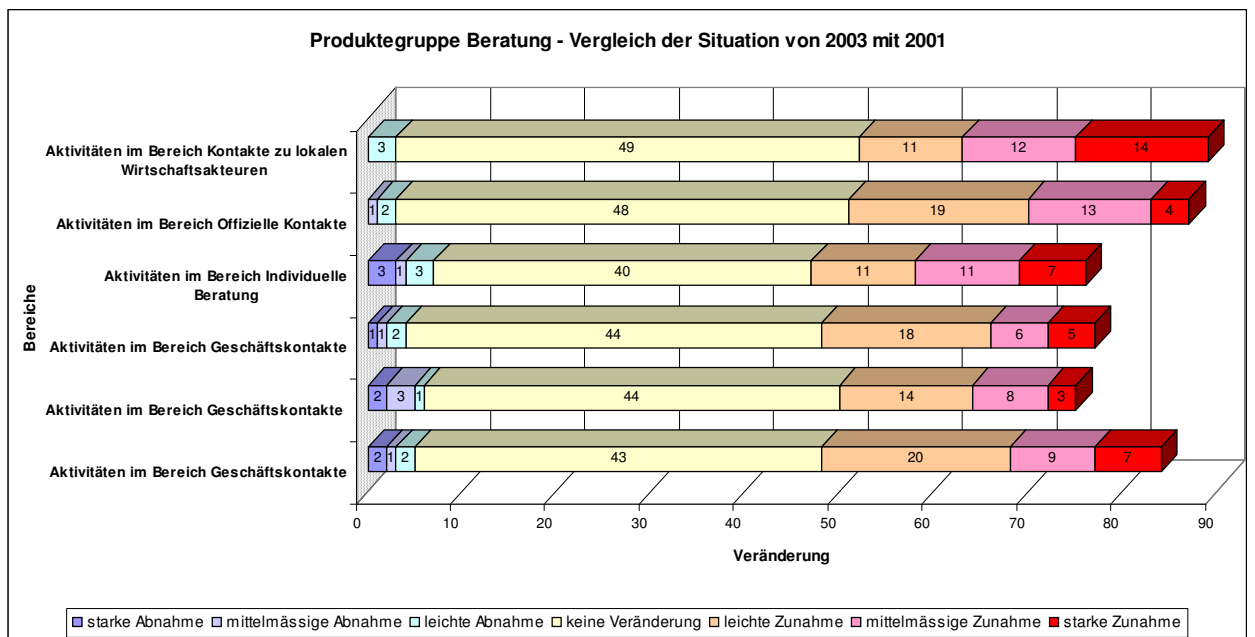
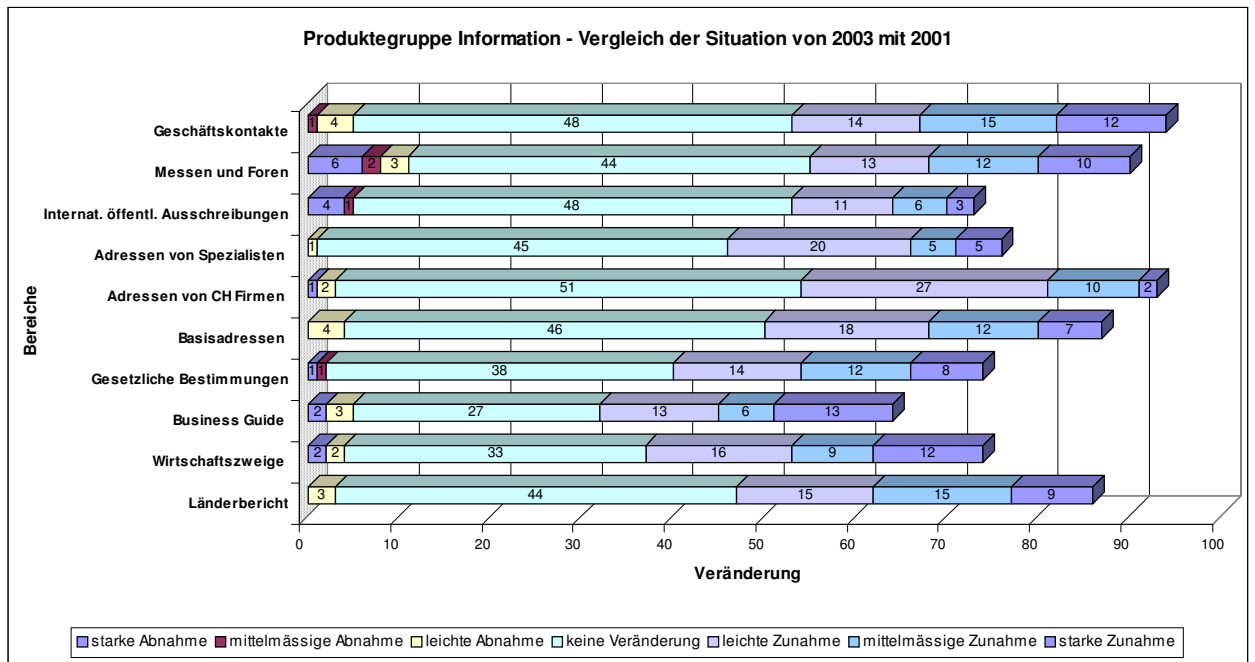
² Für das Jahr 2003 wurden die Angaben für die ersten 8 Monate auf 12 Monate hochgerechnet
gedruckt am: 14.02.2005 - K:\Sclal\Assistenz\Veröffentlichung\Berichte\saem\BE_3259\3259BE-Aussenvert.doc (SCLA)

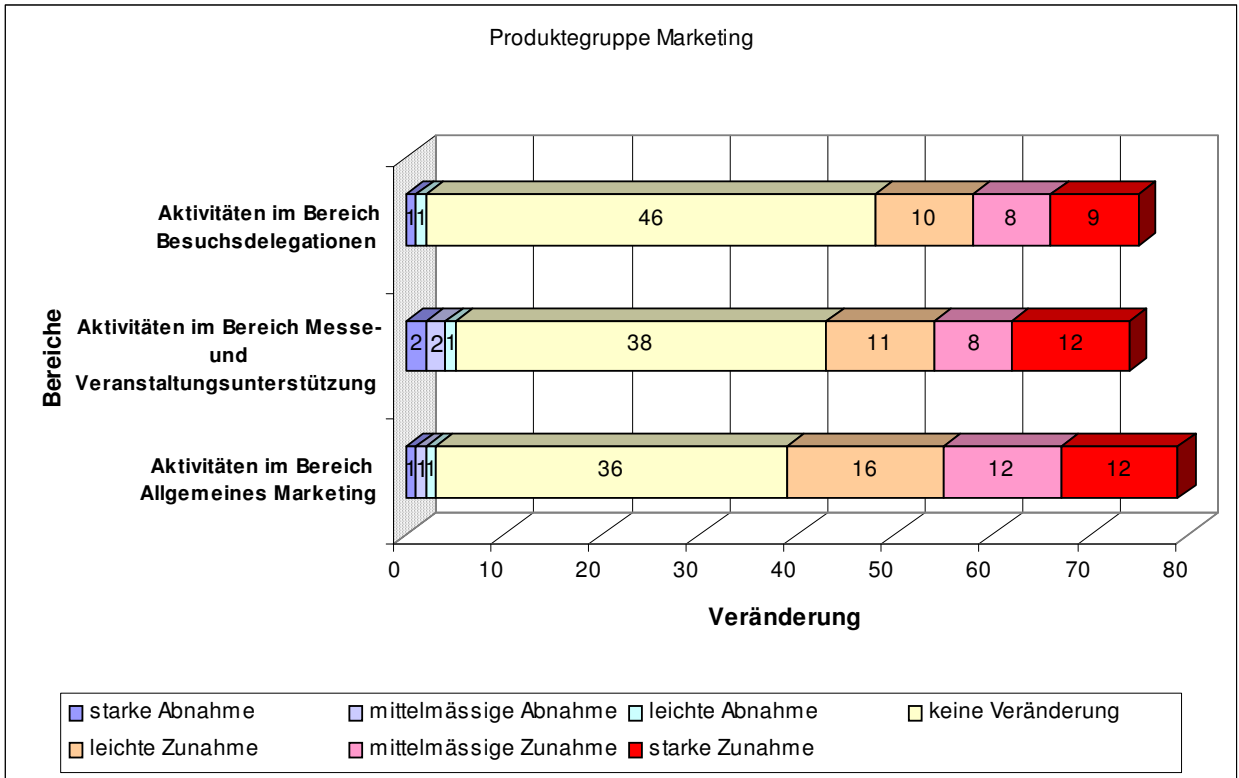


4.11 Seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetz erfolgte Entwicklungen

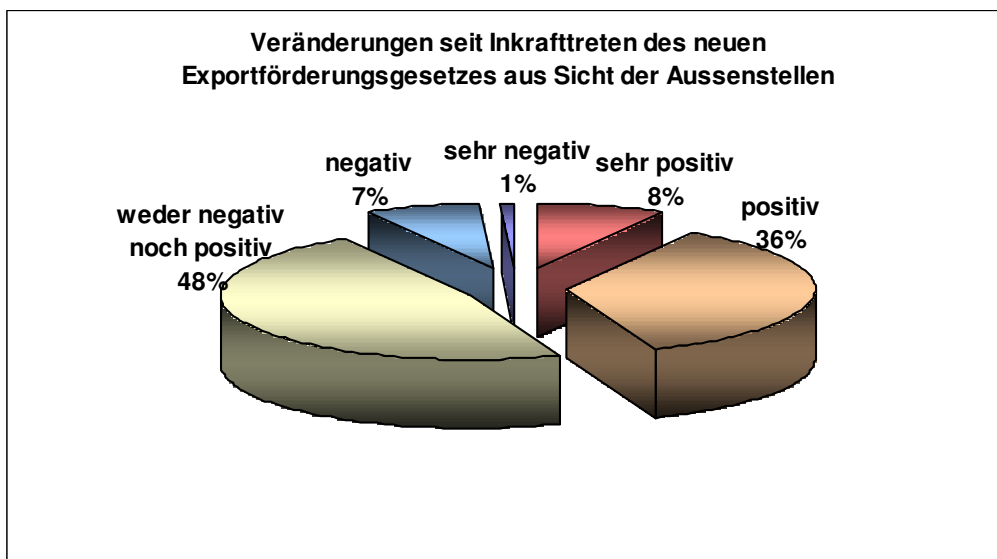
Seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes ist bei einem Grossteil der Aussenstellen eine Zunahme sowohl des Arbeitsvolumens als auch der Aufgabenbereiche bei der Exportförderung festzustellen. Dies trifft auch bei den Anfragen der OSEC und der Firmen im Gastland zu. Anfragen der anderen in der Exportförderung tätigen Akteure haben indes nur leicht zugenommen. Eine ähnliche Tendenz ist bei den drei Produktgruppen Information, Beratung und Marketing im Ausland festzustellen. (Siehe auch die folgenden Grafiken.)







Die im Anschluss an das neue Exportförderungsgesetz erfolgten Veränderungen bei der schweizerischen Exportförderung werden von 48 Aussenstellen als „positiv“ oder „sehr positiv“ beurteilt. 52 Aussenstellen erachten die erfolgten Veränderungen „weder als negativ noch positiv“ und lediglich aus der Sicht von 9 Aussenstellen sind sie „negativ“ oder „sehr negativ“ (siehe Grafik unten).



Beilage 1

**Liste der Aussenstellen die von Januar 2000 bis August 2003
> SFr. 1'000 fakturiert haben, und der Auslandvertretungen, die
im Bereich Expotförderung über Stellen $\geq 0,90$ Einheiten verfügen.**

Fakturierungen > SFr. 1'000

Lissabon
Prag
Rabat
Sao Paulo, SBH
Wien, SBH bei HK
Stuttgart, SBH
Madrid, SBH
Atlanta
Chicago, SBH
Mumbai, SBH
London, SBH
Mailand, SBH bei HK
Peking, SBH
Houston
Berlin
Paris, SBH
Los Angeles
Warschau, SBH
Moskau, SBH
Tokio, SBH
Istanbul
Dubai
Seoul
Shanghai
Lagos
Stockholm
Amsterdam
Algier
Santiago de Chile
Dar es Salaam
Budapest
Hong Kong
Djeddah
Abu Dhabi

Stellen $\geq 0,90$ Einheiten

Moskau, SBH
Chicago, SBH
London, SBH
Paris, SBH
Stuttgart, SBH
Peking, SBH
Madrid, SBH
Sao Paulo, SBH
Tokio, SBH
Shanghai
Warschau, SBH
Hong Kong
Dubai
Mumbai, SBH
Berlin
Pretoria
Kairo
New Delhi
Djeddah
Santiago de Chile
Lagos
Seoul
Ankara
Budapest
Kuwait
Lima
Stockholm
Tunis
Amsterdam
Manila
Riad
Algier
Athen
Belgrad
Ljubljana
Mexico City
Tripolis
Barcelona
Abu Dhabi
Atlanta
Houston
Los Angeles
New York

Hellblau hinterlegt sind diejenigen Aussenstellen, die Personal von $\geq 0,90$ Stellen bei der Expotförderung beschäftigen und mehr als SFr. 1'000 fakturiert haben.



Beilage 2

Fragebogen an die Schweiz. Auslandsvertretungen für die Evaluation der Exportförderung

Bitte beachten: Dringend

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Abteilung Wirtschaft und Finanzfragen des Eidg. Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA) hat Sie mit Mail vom 11. September 2003 orientiert, dass die Eidg. Finanzkontrolle (EFK) eine Evaluation der Exportförderung durchführt und sich in diesem Zusammenhang mit einem ausführlichen Fragebogen an Sie wenden wird.

Mit Entscheid vom 4. Juni 2003 hat der Nationalrat (NR) beschlossen, für die Finanzierung der Exportförderung und die Ausbildung der Aussenstellen sowie von Leistungsaufträgen zwischen dem Exportförderer und den Exportstützpunkten nicht die beantragten 68 Mio. Franken für 4 Jahre, sondern vorerst nur einen Zahlungsrahmen für ein Jahr von 17 Mio. Franken zu bewilligen. Der NR beauftragte gleichzeitig den Bundesrat, bis Ende März 2004 für die Weiterführung der Exportförderung ab 2005 Entscheidungsgrundlagen vorzulegen. Der Entscheid des NR sieht vor, sechs Fragen in einem Evaluationsbericht zu klären. Vorgeesehen ist nun, den Hauptteil der Evaluation durch die EFK durchzuführen. Ein entsprechender Bundesratsbeschluss ist zur Zeit in Ausarbeitung. Das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement (EVD) wünscht den Evaluationsbericht auf Ende Februar 2004, erwartet indes, dass die EFK bereits Ende November 2003 einen ersten Zwischenbericht vorlegt. Die Fristen sind entsprechend kurz, was uns veranlasst, bereits jetzt mit der Datenerhebung zu beginnen und mit einem Fragebogen an alle Auslandsvertretungen des EDA zu gelangen. Die Beantwortung der Fragen erfolgt direkt auf dem Bildschirm. Abgesehen von wenigen offenen Fragen, bei denen ein Text eingegeben werden muss (bitte benützen Sie am Ende der Zeile die Enter-Taste, sonst wird die Tabelle verzerrt), können Sie die meisten Antworten mit Anklicken eingeben.

Die Erhebung bei den Aussenstellen des EDA hat zum Ziel, Grundlagen zu beschaffen für die Evaluation der Exportförderung. Zudem sollen Informationen gewonnen werden, wie die Schweizerischen Botschaften und Generalkonsulate ihre Aufgaben im Bereich Exportförderung wahrnehmen. Der Fragebogen ist in Absprache mit Mitarbeitenden der Abteilung Wirtschaft und Finanzfragen des EDA und des seco erstellt worden. **Wir möchten Sie insbesondere darauf hinweisen, dass vorgesehen ist, sämtliche während den Wochen 38 und 39, d.h. vom 15. bis 26. September 2003, im Bereich Exportförderung zu verzeichnenden Aktivitäten zu dokumentieren und auszuwerten** (siehe dazu Frage 19).

Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie den Fragebogen bis zum **3. Oktober 2003** auf elektronischem Weg direkt an die Eidg. Finanzkontrolle, z.Hd. von unserem Mitarbeiter Herrn Franz Schnyder (franz.schnyder@efk.admin.ch) senden könnten. Herr Schnyder (Tel. 031 323 10 44) steht Ihnen für Auskünfte gerne zur Verfügung. Für Ihre Unterstützung danken wir Ihnen bestens.

Mit freundlichen Grüssen

Eidg. Finanzkontrolle

sig. Emmanuel Sangra
Leiter des Fachbereichs Evaluation und Wirtschaftlichkeitsprüfungen

1. Geben Sie bitte die Bezeichnung Ihrer Auslandsvertretung an (z.B. Schweizerische Botschaft in x):

2. Welcher Gruppe von Auslandsvertretung gehören Sie an?

- Botschaft mit angegliedertem Swiss Business Hub (SBH)
- Botschaft in einem Land mit SBH (SBH ist einem Generalkonsulat angegliedert)
- Botschaft in einem Land mit SBH (SBH ist einer bilateralen Handelskammer angegliedert)
- Botschaft in einem Land ohne SBH

- Generalkonsulat mit SBH
- Generalkonsulat in einem Land mit SBH (SBH ist einer anderen Vertretung angegliedert)
- Generalkonsulat in einem Land mit SBH (SBH ist einer bilateralen Handelskammer angegliedert)
- Generalkonsulat in einem Land ohne SBH
- Konsulat

Mitarbeitende im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst)

Der Begriff "Wirtschaftsdienst" wird in Teil C des Manual / Online Guide Basic Services by Network Abroad Published by DFA/seco/OSEC work group (Seite 4/23) in folgendem Zusammenhang erwähnt: "Outside Switzerland, OSEC coordinates an external network, consisting of "Swiss Business Hubs" in ten key markets (normally at the headquarters of the Swiss representative presence) and commercial offices at Swiss missions throughout the world."

Um feststellen zu können, wie hoch sich die Personal- und Infrastrukturkosten der SBH und der Wirtschaftsdienste der Schweizerischen Vertretungen weltweit belaufen (siehe Frage 8), benötigen wir folgende Angaben, unterteilt in Karriere- und Lokalpersonal:

- je Anzahl für die Exportförderung tätigen Personen (bei Teilpensen auch den Prozentsatz des Anteils für die Exportförderung angeben);
- Karrierepersonal namentlich auflisten und bei Teilpensen für Exportförderung auch den Prozentsatz angeben,

damit wir mit Unterstützung der Zentrale in Bern die Lohnkosten des für die Exportförderung tätigen Karriere-Personals ermitteln können.

3. Wieviele Mitarbeitende sind bei Ihnen im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätig?

a1) Anzahl der versetzbaren Mitarbeitenden im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst):

a2) Total Stellenprozente versetzbare Personal im Bereich Exportförderung, in %:

a3) Bitte führen Sie das versetzbare Personal namentlich und mit Lohnklasse auf und geben sie zudem in

Prozenten an, ob die Person zu 100 % oder mit einem Teilpensum für die Exportförderung tätig ist:

Geben Sie zudem bitte noch den Gesamtbestand des versetzbaren Personals Ihrer Vertretung an:

b1) Anzahl Lokalangestellte im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst):

b2) Total Stellenprozente Lokalpersonal im Bereich Exportförderung, in %:

Geben Sie zudem bitte noch den Gesamtbestand des Lokalpersonals Ihrer Vertretung an:

4. **Seit wann** sind die im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden **in dieser Funktion** an Ihrer Vertretung tätig?

Karrierepersonal

a) Hochschulabschluss: bitte auswählen b) kaufm. Ausb.: bitte auswählen c) andere Ausb.: bitte auswählen

Lokalpersonal

a) Hochschulabschluss: bitte auswählen b) kaufm. Ausb.: bitte auswählen c) andere Ausb.: bitte auswählen

Hinweis: Sollte ein Fall auftreten, bei dem mehrere Mitarbeitenden in der selben Kategorie einzufügen wären, ist der Durchschnittswert anzugeben.

5. Mit welcher Zeitdauer ist zu rechnen, bis sich eine der Vertretung neu zugeteilte Person im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) Ihrer Vertretung eingearbeitet hat?

bitte auswählen

Sehen Sie Vorteile, die sich durch den Einsatz von vermehrtem Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) ergeben könnten?

Ja **Nein**

Im bejahenden Fall führen Sie diese bitte auf.

Sehen Sie Nachteile, die sich durch den Einsatz von vermehrtem Lokalpersonal an Stelle von Karrierepersonal im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) ergeben könnten?

Ja **Nein**

Im bejahenden Fall führen Sie diese bitte auf.

6. Über welche Ausbildung und Erfahrung verfügen die im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen versetzbaren Mitarbeitenden ?		
	Stand: Sept. 2003	Dez. 2000
a) Anzahl Mitarbeitende mit Hochschulabschluss, HWV oder gleichwertigem Abschluss		
a1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b) Anzahl Mitarbeitende mit kaufmännischer Ausbildung, Handelsschule oder gleichwertigem Abschluss		
b1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c) Anzahl Mitarbeitende mit einer anderen als der oben erwähnten Abschlüssen		
c1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
7. Über welche Ausbildung und Erfahrung verfügen die im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Lokalangestellten ?		
	Stand: Sept. 2003	Dez. 2000
a) Anzahl Mitarbeitende mit Hochschulabschluss, HWV oder gleichwertigem Abschluss		
a1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
a4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b) Anzahl Mitarbeitende mit kaufmännischer Ausbildung, Handelsschule oder gleichwertigem Abschluss		
b1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
b4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c) Anzahl Mitarbeitende mit einer anderen als der oben erwähnten Abschlüssen		
c1) mit weniger als 1 Jahr Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c2) mit zwischen 1 und 3 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c3) mit zwischen 3 und 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0
c4) mit über 5 Jahren Erfahrung im Bereich Exportförderung	0	0

Kosten

8. Wie hoch sind die Lohnkosten inkl. Sozialabgaben des im Bereich Exportförderung beschäftigten Lokalpersonals im Bereich Exportförderung? Die Lohnkosten des versetzbaren Personals werden wir aufgrund der Angaben unter Frage 3 in Zusammenarbeit mit der Zentrale des EDA berechnen.

a) Lohnkosten des Lokalpersonals vom 1.9.2002 bis 31.8.2003 in SFr.

Ausbildung durch die OSEC			
9. Haben seit 2001 im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätige Mitarbeitende an einer Ausbildung der OSEC teilgenommen?			
Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			
Im bejahenden Fall, bitte folgende Spalten ausfüllen:			
	2001	2002	2003 (Jan. bis Ende August)
a) der Versetzungspflicht unterstehende Mitarbeitende			
b) Lokalpersonal			
10. Auswirkungen der OSEC-Ausbildung			
<i>Hinweis: Nur auszufüllen, wenn Sie Frage 10 mit Ja beantwortet haben:</i>			
a) Haben sich diese Ausbildungen direkt auf die tägliche Arbeit im Handel ausgewirkt?			
Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			
Falls ja, wie und in welchen Bereichen?			
b) Konnte durch die Ausbildung das Beziehungsnetz erweitert werden? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			
Falls Ja, hat sich dies positiv auf die Tätigkeit im Bereich Handel ausgewirkt? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			
Nennen Sie bitte einige Beispiele:			
c) Hat sich im Anschluss an die Ausbildung durch die OSEC die Zusammenarbeit mit der OSEC verändert?			
Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			
Falls ja, wie?			

11. Weitere Kurse

Haben Mitarbeitende des im Bereich Exportförderung tätigen Karriere- oder Lokalpersonals **andere** Aus- und/oder Weiterbildung (d.h. **nicht von der OSEC** durchgeführte Ausbildungskurse) und/oder Praktika im Bereich Exportförderung absolviert? Ja Nein

Falls Ja, welche Aus- / und Weiterbildungen oder Praktika und wann?

Wahrnehmung der Exportförderung durch die Auslandsvertretungen

Gegenstand der Exportförderung gemäss Art. 2 a, b und c des Bundesgesetzes über die Förderung des Exports sind insbesondere die Bereiche Information, Beratung und Marketing.

12. Welchen Anteil der zeitlichen Beanspruchung - über das Jahr 2003 gesehen - des im Bereich Exportförderung tätigen Personals entfällt auf:

a) Information bitte auswählen b) Beratung bitte auswählen c) Marketing bitte auswählen

13. Die Produktegruppe Information ist im Manual Aussennetz / Grundversorgung in folgende Module unterteilt: Bei welchen Modulen waren bei Ihrer Vertretung im Jahre 2003 Aktivitäten zu verzeichnen?

I 1) Länderbericht: **Ja** **Nein**

I 2) Wirtschaftszweige: **Ja** **Nein**

(Auf Informationsplattform hinterlegter, kurzgefasster Bericht mit Schilderung der wirtschaftlichen Lage der wichtigsten Branchen)

I 3) Business Guide: **Ja** **Nein**

I 4) Gesetzliche Bestimmungen: **Ja** **Nein**

I 5) Basisadressen: **Ja** **Nein**

I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandvertretungen: **Ja** **Nein**
(VSA-on-line-Datenbank)

I 7) Adressen von Spezialisten **Ja** **Nein**
(Know-how-Pool)

I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen **Ja** **Nein**

I 9) Messen und Foren **Ja** **Nein**
(Events)

I 10) Geschäftskontakte: **Ja** **Nein**
(Adressauskünfte und Informationen zum Wirtschaftspartner Schweiz bezüglich: i) klar definierte Produkte/Dienstleistungen; ii) Anbahnung von längerfristigen Geschäftsbeziehungen; i-ii) Exportmöglichkeiten nach der Schweiz und unklar definierte Produkthanfragen)

I 10 A) Geschäftskontakte **Ja** **Nein**
(Anfragen von ausländischen Firmen)

Welchen Anteil der zeitlichen Beanspruchung - über das Jahr 2003 gesehen - des im Bereich Exportförderung tätigen Personals entfällt innerhalb der Produktegruppe Information auf:

In %:

- a) I 1) Länderbericht: 0
- b) I 2) Wirtschaftszweige: 0
- c) I 3) Business Guide: 0
- d) I 4) Gesetzliche Bestimmungen: 0
- e) I 5) Basisadressen: 0
- f) I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandvertretungen: 0
- g) I 7) Adressen von Spezialisten: 0
- h) I 8) Internat. öffentl. Ausschreibungen: 0
- i) I 9) Messen und Foren: 0
- k) I 10 A) Geschäftskontakte (Anfragen von ausländischen Firmen): 0

Waren im Jahre 2003 bei der Produktegruppe Information wichtige Vorkommnisse zu verzeichnen?

Ja **Nein**

Im bejahenden Fall, nennen Sie die wichtigsten Aktivitäten:

14. Die Produktgruppe Beratung ist in folgende Module unterteilt: Bei welchen Modulen waren bei Ihrer Vertretung im Jahre 2003 Aktivitäten zu verzeichnen?

I 10 B.1) Geschäftskontakte **Ja** **Nein**

(Anfragen von Firmen aus Schweiz/FL über Geschäftsmöglichkeiten und Zusammenarbeit im Zielland)

I 10 B.2) Geschäftskontakte **Ja** **Nein**

(Anfragen aus der Schweiz nach Bonitätsauskünften und Referenzen etc.)

I 10 B.3) Geschäftskontakte **Ja** **Nein**

(Anfragen aus der Schweiz nach über klar definierte Produkte/Dienstleistungen)

B 1 Individuelle Beratung **Ja** **Nein**

Falls 2003 mindestens eine der vier oben aufgeführten Aktivitäten zu verzeichnen war:

- Wie häufig war der Klient eine kleine Firma (bis 5 Mitarbeiter): bitte auswählen
- Wie häufig war der Klient eine mittelgrosse Firma (6 bis 100 Mitarbeiter): bitte auswählen
- Wie häufig war der Klient eine grosse Firma (über 100 Mitarbeiter): bitte auswählen
- Über wieviel Exporterfahrung verfügten diese Firmen normalerweise: bitte auswählen

B 2 Offizielle Kontakte **Ja** **Nein**

(Türöffnerdienst zu offiziellen Stellen leisten, Weiterempfehlung, Besuchsbegleitung)

B 3 Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren **Ja** **Nein**

(Beziehungsnetz)

Welchen Anteil der zeitlichen Beanspruchung - über das Jahr 2003 gesehen - des im Bereich Exportförderung tätigen Personals entfällt innerhalb der Produktgruppe Beratung auf:

In %:

a) I 10 B.1) Geschäftskontakte (Anfragen von Firmen aus Schweiz/FL über Geschäftsmöglichkeiten und Zusammenarbeit im Zielland): 0

b) I 10 B.2) Geschäftskontakte (Anfragen aus der Schweiz nach Bonitätsauskünften und Referenzen etc.): 0

c) I 10 B.3) Geschäftskontakte (Anfragen aus der Schweiz über klar definierte Produkte/Dienstleistungen): 0

d) B 1) Individuelle Beratung: 0

e) B 2) Offizielle Kontakte: 0

f) B 3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren (Beziehungsnetz): 0

Waren im Jahre 2003 bei der Produktgruppe Beratung wichtige Vorkommnisse zu verzeichnen?

Ja Nein

Im bejahenden Fall, nennen Sie die wichtigsten Aktivitäten:

15. Die Produktgruppe Marketing ist in folgende Module unterteilt: Bei welchen Modulen waren bei Ihrer Vertretung im Jahre 2003 Aktivitäten zu verzeichnen?

M 1) Allgemeines Marketing Ja Nein

Unterstützung der allgemeinen Promotion der Schweiz als Wirtschaftspartner der Promotion des Messeplatzes Schweiz

M 2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung Ja Nein

Hilfestellung bei offiziellen schweiz. Gemeinschaftsbeteiligungen und Informationsständen an Messen, Unterstützung von individuellen Messebeteiligungen von Unternehmen

M 3) Besuchsdelegationen Ja Nein

Organisation der Reise einer offiziellen Schweizer Besuchsdelegation Organisation von Delegationsreisen der Privatwirtschaft Unterstützung von Delegationsreisen / Gruppen aus Zielland (Gastland) in die Schweiz (z.B. Medienvertreter, Einkäufer)

Welchen Anteil der zeitlichen Beanspruchung - über das Jahr 2003 gesehen - des im Bereich Exportförderung tätigen Personals entfällt innerhalb der Produktgruppe Marketing auf:

In %:

a) M 1) Allgemeines Marketing: 0

b) M 2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung: 0

c) M 3) Besuchsdelegationen: 0

Waren im Jahre 2003 bei der Produktgruppe Marketing wichtige Vorkommnisse zu verzeichnen?

Ja Nein

Im bejahenden Fall, nennen Sie die wichtigsten Aktivitäten:

Hinweis: Die folgende Frage ist nur von den Vertretungen mit SBH zu beantworten.

16. OSEC hat mit den SBH spezielle Leistungsvereinbarungen abgeschlossen. Diese beinhalten zusätzliche Aufgaben, die im Manual nicht speziell aufgeführt sind (beispielsweise allgemeine Kommunikationsaufgaben und -tätigkeiten (Artikelschreiben, Präsentationen halten/vorbereiten, Gespräche mit/Auskünfte an Journalisten, Organisation von Events).

Bei welchen dieser Zusatzleistungen waren 2003 Aktivitäten zu verzeichnen? Bitte nennen Sie detailliert die entsprechenden Aktivitäten mit Angabe über das Produkt, Anzahl und aufgewendete Zeit. Sollten Sie diese Angaben bereits in einem Bericht an die OSEC geliefert haben, genügt uns ein entsprechender Hinweis. In solchen Fällen werden die OSEC um Zustellung der Berichte ersuchen.

17. Wieviele gebührenpflichtigen Tätigkeiten konnten Sie in den folgenden Jahren fakturieren?

	2000	2001	2002	2003 (Jan. bis Ende August)
a) Anzahl fakturierte Auskünfte				
b) Einkassierte Beträge				

Bemerkungen (optional):

18. In welchen der folgenden Situationen sind die bei Ihrer Vertretung im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden auf eine Zusammenarbeit mit der OSEC angewiesen?

1. Anfrage einer im Gastland domizilierten Firma für den Import von gewissen Schweizer Produkten?

Ja Nein

Wie oft kommen solche Anfragen bei Ihrer Vertretung vor? bitte auswählen

2. Anfrage einer ausländischen Firma, die an längerfristiger Zusammenarbeit mit der Schweiz interessiert ist?

Ja Nein

Wie oft kommen solche Anfragen bei Ihrer Vertretung vor? bitte auswählen

3. Schweizer Firma, die eine längerfristige Zusammenarbeit im Zielland sucht, um i) Vertretungen für das Zielland zu vergeben; ii) Partner für Joint Ventures, Lizenznehmer, Lohnarbeit etc. zu finden? Ja Nein

Wie oft kommen solche Anfragen bei Ihrer Vertretung vor? bitte auswählen

4. Schweizer Firma, die eine Marktstudie im Zielland erstellt haben möchte?

Ja Nein

Wie oft kommen solche Anfragen bei Ihrer Vertretung vor? bitte auswählen

In welchen der unter den Punkten 1 - 4 aufgeführten Fällen ist der Wirtschaftsdienst der Vertretung:

a) auf die Unterstützung der OSEC angewiesen? 1 2 3 4

b) auf die Unterstützung der Handelskammer Gastland/Schweiz angewiesen? 1 2 3 4

c) auf die Unterstützung privater Beratungsfirmen angewiesen? 1 2 3 4

In welchen der unter den Punkten 1 - 4 aufgeführten Fällen:

d) ist die OSEC auf die Unterstützung des Wirtschaftsdienstes der Vertretung angewiesen? 1 2 3 4

e) ist die Handelskammer Gastland/Schweiz auf die Unterstützung des Wirtschaftsdienstes der Vertretung angewiesen? 1 2 3 4

f) sind private Beratungsfirmen auf die Unterstützung des Wirtschaftsdienstes der Vertretung angewiesen? 1 2 3 4

Wie oft konnte eine Anfrage an die OSEC weitergeleitet werden? bitte auswählen

19. Um eine Vorstellung zu bekommen, in welcher Grössenordnung sich der Arbeitsanfall bei Ihrer Vertretung im Bereich Exportförderung etwa bewegt, wären wir Ihnen sehr dankbar, wenn Ihre im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden den in den Wochen 38 und 39 d.h. in der Zeit vom 15. bis 26. September zu bewältigenden Arbeitsanfall dokumentieren und uns darüber folgende Informationen liefern könnten:

	Anzahl Tätigkeiten (u.a. telefonische Auskünfte, Eintragungen, Briefe, Berichte, Besuche) mit einem Zeitaufwand von:			Totalaufwand in Minuten
	< 30 Minuten	30 bis 60 Minuten	> 60 Minuten	
<i>Produktgruppe Information</i>				
I 1) Länderbericht:				
I 2) Wirtschaftszweige:				
I 3) Business Guide:				
I 4) Gesetzliche Bestimmungen:				
I 5) Basisadressen:				
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandsvertretungen:				
I 7) Adressen von Spezialisten				
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen				
I 9) Messen und Foren				
I 10) Geschäftskontakte				
<i>Produktgruppe Beratung</i>				
I 10 B.1) Geschäftskontakte				
I 10 B.2) Geschäftskontakte				
I 10 B.3) Geschäftskontakte				
B1) Individuelle Beratung				
B2) Offizielle Kontakte				
B3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren				
<i>Produktgruppe Marketing</i>				
M1) Allgemeines Marketing				
M2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung				
M3) Besuchsdelegationen				

<i>Woher stammen die Anfragen?</i>							
Anzahl Tätigkeiten im Bereich Exportförderung, die im Zusammenhang mit Anfragen (gesamthaft über die Wochen 38 und 39; gleiche wie oben), hier aufgeführt nach von oder an:							
EDA	seco	OSEC	Handelskammern Gastland/Schweiz	kantonale Handelskammern	Firmen im Gastland	Unternehmen in der Schweiz	
<i>Produktegruppe Information</i>							
I 1) Länderbericht:							
I 2) Wirtschaftszweige:							
I 3) Business Guide:							
I 4) Gesetzliche Bestimmungen:							
I 5) Basisadressen:							
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandsvertretungen:							
I 7) Adressen von Spezialisten							
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen							
I 9) Messen und Foren							
I 10) Geschäftskontakte							
<i>Produktegruppe Beratung</i>							
I 10 B.1) Geschäftskontakte							
I 10 B.2) Geschäftskontakte							
I 10 B.3) Geschäftskontakte							
B1) Individuelle Beratung							
B2) Offizielle Kontakte							
B3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren							
<i>Produktegruppe Marketing</i>							
M1) Allgemeines Marketing							
M2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung							
M3) Besuchsdelegationen							
20. Wie häufig haben Sie durchschnittlich Kontakt zur OSEC? <i>bitte auswählen</i>							

21. Welcher war im Jahre 2003 der häufigste Grund, mit der OSEC in Kontakt zu treten oder sich die OSEC an Sie gewendet hat? *bitte auswählen*

Nennen Sie wie viel mal der häufigste Grund im Jahre 2003 vorgekommen ist:

Welcher war im Jahre 2003 der zweithäufigste Grund? *bitte auswählen*

wie viel mal vorgekommen?

Welcher war im Jahre 2003 der dritthäufigste Grund? *bitte auswählen*

wie viel mal vorgekommen?

Welcher war im Jahre 2003 der vierthäufigste Grund? *bitte auswählen*

wie viel mal vorgekommen?

22. Kontakt zu privaten Beratungsfirmen

In welchen der folgenden Situationen sind die bei Ihrer Vertretung im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden auf die Unterstützung von privaten Beratungsfirmen angewiesen?

- Anfrage einer ausländischen Firma, die an längerfristiger Zusammenarbeit mit der Schweiz interessiert ist? Ja Nein
- Schweizer Firma, die eine längerfristige Zusammenarbeit im Zielland sucht, um - Vertretungen für das Zielland zu vergeben - Partner für Joint Ventures, Lizenznehmer, Lohnarbeit etc. zu finden? Ja Nein
- Schweizer Firma, die eine Marktstudie im Zielland erstellt haben möchte? Ja Nein
- Wie häufig war der Kontakt zwischen den im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden zu privaten Beratungsfirmen im Jahr 2003?
bitte auswählen
- Wie oft konnte eine Anfrage an private Beratungsfirmen weitergeleitet werden?
bitte auswählen

Welche Anfragen?

Berührungspunkte zu anderen Instrumenten der Exportförderung

23. Bildeten folgende andere Instrumente und Organisationen der Exportförderung sowie Bundesstellen, die sich mit der Exportförderung befassen, im Jahre 2003 Gegenstand der Tätigkeit der im Bereich Handelsförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden?

Swiss Organisation for Facilitating Investments – SOFI?

Ja Nein

Falls Ja:

a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen

c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein

d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Swiss Import Promotion Programme – SIPPO?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Standort: Schweiz?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Mischkredite?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Exportrisikogarantie?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Osthilfemassnahmen?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Schweiz Tourismus?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Präsenz Schweiz?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Harmonisierung von Normen?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Weitere Bundesstellen (Landwirtschaft, Umwelt, Energie)?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Verband Schweizer Aussenwirtschaftskammern?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Vereinigung der Schweizer Industrie- und Handelskammern?Ja Nein

Falls Ja:

- a) wie häufig? bitte auswählen b) wie war die Qualität der Informationen? bitte auswählen
c) Konnten die Anfragen fristgerecht beantwortet werden? Ja Nein
d) Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Handelskammer Gastland/Schweiz?Ja Nein Falls Ja, wie häufig? bitte auswählen

Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Kantonalen Handelskammern?Ja Nein Falls Ja, wie häufig? bitte auswählen

Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Verband SWISS EXPORT?Ja Nein Falls Ja, wie häufig? bitte auswählen

Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Pro Helvetia?Ja Nein Falls Ja, wie häufig? bitte auswählen

Beschreiben Sie im bejahenden Fall kurz die Zusammenarbeit.

Welche Entwicklung stellen Ihre im Bereich Exportförderung tätigen Mitarbeitenden seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes fest?

24. Haben sich die Kontakte der im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden zur OSEC seit Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes intensiviert?

Ja Nein

Im bejahenden Fall, geben Sie bitte an, in welchen Bereichen dies zutrifft:

25. Wie haben sich die seit dem Inkrafttreten des neuen Exportförderungsgesetzes festzustellenden Veränderungen auf die Arbeitsweise der im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden ausgewirkt?

Aufgabenbereiche: bitte auswählen

Arbeitslast: bitte auswählen

- a) Anfragen der OSEC: bitte auswählen
- b) Anfragen anderer Bundes-Stellen (EDA, seco u.a.m.): bitte auswählen
- c) Anfragen von Firmen im Gastland: bitte auswählen
- d) Anfragen von Schweizer Firmen, die über die OSEC an die Vertretung gelangen:
bitte auswählen
- e) Anfragen von Schweizer Firmen, die direkt an die Vertretung gelangen: bitte auswählen
- f) Anfragen von Handelskammer Gastland/Schweiz: bitte auswählen
- g) Anfragen von privaten Konsulentenfirmer: bitte auswählen

In welcher Reihenfolge würden Ihre im Bereich Exportförderung tätigen Mitarbeitenden die obigen unter a bis g aufgeführten gleichzeitig eingehenden Anfragen erledigen?

Bitte teilen Sie den Anfragen eine Rangnummer von 1 – 7 zu:

- a) Anfragen der OSEC: bitte auswählen
- b) Anfragen anderer Bundes-Stellen (EDA, seco u.a.m.): bitte auswählen
- c) Anfragen von Firmen im Gastland: bitte auswählen
- d) Anfragen von Schweizer Firmen, die über die OSEC an die Vertretung gelangen:
bitte auswählen
- e) Anfragen von Schweizer Firmen, die direkt an die Vertretung gelangen: bitte auswählen
- f) Anfragen von Handelskammer Gastland/Schweiz: bitte auswählen
- g) Anfragen von privaten Konsulentenfirmer: bitte auswählen

<i>26. Wie ist die Situation heute im Vergleich zur Situation vor 2001?</i>		
Hinweis: Die Grundversorgung war bereits vor 2001 Aufgabe der Auslandsvertretungen des EDA, allerdings nicht näher spezifiziert. Sie wurde von den verschiedenen Vertretungen denn auch in sehr unterschiedlicher Form, Struktur, Vollständigkeit, Periodizität etc. erbracht. Das heute existierende Manual „Basic Services“ hat u.a. die einheitliche Erbringung der Grundversorgungsdienstleistungen zum Zweck. Wir möchten nun erfahren, wieweit bereits früher diese im Manual einzeln aufgeführten Dienstleistungen erbracht wurden.		
	Waren bereits vor 2001 Aktivitäten zu verzeichnen? Falls Ja, bitte ankreuzen	Situation heute im Vergleich zur Situation vor 2001
<i>Produktegruppe Information</i>		
I 1) Länderbericht:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 2) Wirtschaftszweige:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 3) Business Guide:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 4) Gesetzliche Bestimmungen:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 5) Basisadressen:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 6) Adressen von CH Firmen und ihren Auslandsvertretungen:	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 7) Adressen von Spezialisten	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 8) Internationale öffentliche Ausschreibungen	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 9) Messen und Foren	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 10) Geschäftskontakte	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
<i>Produktegruppe Beratung</i>		
I 10 B.1) Geschäftskontakte	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 10 B.2) Geschäftskontakte	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
I 10 B.3) Geschäftskontakte	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
B1) Individuelle Beratung	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
B2) Offizielle Kontakte	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
B3) Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
<i>Produktegruppe Marketing</i>		
M1) Allgemeines Marketing	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
M2) Messe- und Veranstaltungsunterstützung	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
M3) Besuchsdelegationen	<input type="checkbox"/>	bitte auswählen
27. Wie beurteilen Sie die im Anschluss an das neue Exportförderungsgesetz erfolgten Veränderungen der schweizerischen Exportförderung aus Sicht Ihrer Vertretung? bitte auswählen		
Optional: Weitere Bemerkungen		

28. *Wie hat sich – aus Ihrer Sicht – die anfangs 2001 mit dem neuen Exportförderungsgesetz vom 6. Oktober 2000 eingeleitete Neuausrichtung der schweizerischen Exportförderung hinsichtlich der folgenden Aspekte ausgewirkt?*

Netzwerk­tätigkeit der in der Exportförderung tätigen Institutionen: *bitte auswählen*

Netzwerk­tätigkeit des EDA im Bereich Exportförderung: *bitte auswählen*

Rolle der Aussenvertretungen im Bereich Exportförderung: *bitte auswählen*

Position der Aussenvertretungen im Bereich Exportförderung: *bitte auswählen*

Netzwerk­tätigkeit der OSEC: *bitte auswählen*

Rolle der OSEC im Bereich Exportförderung: *bitte auswählen*

Position der OSEC im Bereich Exportförderung: *bitte auswählen*

29. *Wie beurteilen Sie die Nützlich­keit des Manuals Aussennetz / Grundversorgung für die Tätigkeit der im Bereich Exportförderung (Wirtschaftsdienst) tätigen Mitarbeitenden Ihrer Vertretung?*

bitte auswählen

Wie beurteilen Sie die Nützlich­keit der vom seco mit dem EDA ausgehandelten Rahmenvereinbarung zur Exportförderung?

bitte auswählen

Wie beurteilen Sie die Nützlich­keit der vom EDA mit dem seco und der Osec ausgehandelten Modell­Leistungsvereinbarung?

bitte auswählen

Folgende Frage ist nur von den Vertretungen zu beantworten, denen ein SBH angeschlossen ist.

Wie beurteilen Sie die Nützlich­keit der Leistungsvereinbarung mit der OSEC?

bitte auswählen

30. Wir möchten gerne Ideen sammeln, wie aus Ihrer Sicht die Exportförderung verbessert werden könnte. Besteht Reformbedarf und falls Ja, wo?

In der strategischen Ausrichtung?

Im operationellen Bereich?