



**ZUSAMMENARBEIT**  
 1. Auch Entwicklungs- und Schwellenländer sollen eine Chance haben, in die Schweiz zu exportieren.  
 2. und 3. Spezialwerkzeug eines ausländischen Unternehmens muss den hohen Qualitätsansprüchen der Schweiz entsprechen.  
 4. Produkte müssen exportfähig sein und den Qualitätsansprüchen der Schweizer Firmen entsprechen.  
 FOTO: ZVG

# Auch im Import muss die Qualität stimmen

■ **Frage:** Was bezweckt das SIPPO-Programm?

■ **Antwort:** Die Schweiz fördert Importe aus Schwellenländern. Diese müssen aber eine hohe Qualität aufweisen. Das SIPPO-Programm hilft, ausländische Unternehmen mit Schweizer Importeuren zusammenzubringen.

Import und Export sind heute für viele Unternehmen Routine im täglichen Geschäft. Doch nicht immer: Nach wie vor behindern Zölle, Handelsbeschränkungen und Regularien den freien Warenverkehr über Grenzen hinweg und machen so vor allem kleineren Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern das Leben schwer, wenn sie in die Schweiz exportieren wollen. Diesen leistet das Swiss Import Promotion Programme (SIPPO) wertvolle Hilfe. Das SIPPO-Programm ist nicht gewinnorientiert, weitgehend vom Staat finanziert und wird im

Rahmen der Schweizer Aussenhandels- und Entwicklungspolitik betrieben.

**Auch Import trägt zum Wohlbild bei**

Operativ umgesetzt wird es von der Osec, der Schweizer Aussenwirtschaftsförderin. Dies verwundert zunächst, besteht das angestammte Kerngeschäft der Osec doch darin, kleinen und mittleren Schweizer Unternehmen den Export zu erleichtern und sie beim Auf- und Ausbau ihrer Aktivitäten und Investitionen im Ausland zu unterstützen. Christian Bernet, Teamleader Technical Sector im SIPPO-Programm, erkennt darin jedoch keinen Widerspruch, sondern betont im Gegenteil den Nutzen der Koordination von export- und importorientierten Aktivitäten. «Eine exportorientierte Volkswirtschaft wie die der Schweiz kann den Import nicht einfach vernachlässigen, denn es ist nicht allein der Export, der zum Wohlstand unseres Landes beiträgt.» Vielmehr kann auch die Beschaffung von Rohstoffen und Produkten im Ausland für exportierende Schweizer KMU von Bedeutung sein.

**Hohe Qualitätsansprüche**

Wegleitend für die Arbeit des SIPPO-Programms ist zum einen der Auftrag

des Bundes. Dieser sieht eine Konzentration auf die Schwerpunktländer Kolumbien, Peru, Indonesien, Vietnam, Ghana, Südafrika, Ägypten und Jordanien sowie Albanien, Bosnien und Herzegowina, Serbien, Kosovo, Montenegro, die Republik Madonien und die Ukraine vor. «Unser Ziel ist es, das Angebot mit der Nachfrage zusammen zu bringen. Dabei versuchen wir, den Programmauftrag des Bundes möglichst so umzusetzen, dass sowohl die Unternehmen aus den Schwerpunktländern als auch die Schweizer Importeure einen Nutzen daraus ziehen können», betont Bernet. Aus diesem Grund orientiert sich das SIPPO-Programm auch stark an den Bedürfnissen der Schweizer Unternehmen. Denn Schweizer Importeure sind auf Qualität und Zuverlässigkeit in der Belieferung angewiesen. «Klar unterstützen wir in den Schwerpunktländern auch schwächere Unternehmen, die von den lokalen Organen keinen Support erhalten jedoch immer exportfähige Produkte haben, am Ende müssen aber deren Angebote mit den qualitativ hohen Bedürfnissen der Schweizer Firmen zusammenpassen», sagt Bernet.

**Firmen in Schwellenländern werden geprüft**

Denn genau hier sieht er den grossen Nutzen des SIPPO-Mandates: «Interessierte Firmen aus den Schwellenländern, die sich bei uns gemeldet haben, werden nach ersten Prüfungen besucht. So können wir feststellen, ob sie unseren Kriterien entsprechen. Wir wollen den Schweizer Importeuren nur Firmen präsentieren, bei denen wir davon ausgehen können, dass in einer späteren Zusammenarbeit keine bösen Überraschungen drohen. Würden die Schweizer Importeure solche Geschäfte auf eigene Faust einfädeln, wären Aufwand und vor allem Risiko wesentlich höher.» Ein Unternehmen, das von der SIPPO ausgesucht wurde und den hohen Qualitätsansprüchen der Schweiz entspricht, ist die Firma STI aus Indonesien, die mechanische Präzisionsteile nach Kundenvorgabe produziert. Dazu gehören Spezialwerkzeuge für mechanische Bearbeitungsmaschinen (Fräsen, Drehen, Bohren, Schleifen, Erodieren), Blechteile und -baugruppen (Biegen, Laserschneiden).

**Werbetouren in der Schweiz**

In einigen Ländern verfügt das SIPPO-Programm über eigene Repräsentanten. Gegenwärtig sind dies Peru, Indonesien

und die Ukraine. In allen anderen Ländern ist man mit nationalen Konsulaten vertreten. In der Regel wird mit den offiziellen örtlichen Exportförderern zusammengearbeitet. So werden interessierte Unternehmen auf das Angebot der SIPPO aufmerksam. «Mittlerweile läuft auch viel über Mund-zu-Mund-Propaganda», erläutert Bernet. Und in der Schweiz? Neben Auftritten an Industrie- und Fachmessen führt das SIPPO-Programm für verschiedene Sektoren regelmässig sogenannte Selling Missions durch. Exportwillige Unternehmen aus den Partnerländern besuchen dabei an mehreren aufeinanderfolgenden Tagen mögliche Importeure in der Schweiz und haben dabei die Gelegenheit, sich und ihre Fähigkeiten zu präsentieren. Die nächste Selling Mission findet vom 19. bis 23. November mit Unternehmen aus Indonesien, Mazedonien und der Ukraine statt. Im Zentrum stehen dabei die Sektoren Metallkomponenten, Werkzeuge und Elektroisolation. Während der Selling Mission gibt es auch die Möglichkeit, den SIPPO-Stand an der Swisstech zu besuchen und dort interessante Kontakte anzubahnen.



**Christian Bernet**  
 Teamleader  
 Technical Sector  
 Sipppo Swiss  
 Import Promotion  
 Programme