

Auf ins Ausland! : Exportförderung & Commercial Diplomacy

Autor(en): **Renninger, Suzann-Viola**

Objektyp: **Preface**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **89 (2009)**

Heft 973

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

- 1 Eine Forderung, viele Deutungen
- 2 Eine Plattform wie E-Bay
- 3 Unternehmen wissen, was sie wollen
- 4 Handelsfragen haben Priorität
- 5 Was ein guter Wirtschaftsdiplomate alles können muss
- 6 Aussenwirtschaftspolitik ohne Führung
- 7 Olet?

Auf ins Ausland!

Exportförderung & Commercial Diplomacy

«Commercial Diplomacy». Ein schillernder Begriff, nicht nur weil die Diplomatie mit im Spiel ist, deren Protagonisten sich kaum je in die Karten schauen lassen. Eine gängige Definition gibt das amerikanische Institute for Trade & Commercial Diplomacy. Commercial Diplomacy sei Diplomatie mit einem kommerziellen Drall und beeinflusse all die regulatorischen Entscheide sowie Aspekte der Aussenpolitik, die den globalen Handel und globale Investitionen betreffen. Das ist hohe Politik. Im Fall der Schweiz die Mitgliedschaft bei EFTA, Gatt, OECD und WTO, oder die neuen Freihandelsabkommen, etwa mit Japan, Kanada, den Arabischen Golfstaaten oder Peru. So verstanden, müsste «Commercial Diplomacy» mit «Handelsdiplomatie» übersetzt werden.

Ein Blick auf die Beiträge der folgenden Seiten macht jedoch rasch deutlich, dass bei dieser Übersetzung wesentliche Aspekte nicht berücksichtigt wären. All die handfesteren Voraussetzungen kämen zu kurz, die gegeben sein müssen, damit gerade die kleinen und mittleren Unternehmen der Schweiz erfolgreich in neue Märkte vordringen können. Es ist ein erster Schritt, ein geeignetes Exportland zu finden; doch will man dort auch wirklich Fuss fassen, sind Informationen aus erster Hand erforderlich. Es braucht jemand an Ort, der den Boden bereitet, Türen öffnet – ein Aspekt der Commercial Diplomacy, der im Deutschen wohl am besten mit dem Begriff «Wirtschaftsdiplomatie» erfasst wird.

Es ist der Export, der die Schweiz wirtschaftlich vorantreibt. Sie hat weltweit einen der höchsten Anteile des Aussenhandels am Bruttoinlandprodukt: er liegt bei fast 50 Prozent. Dazu tragen massgeblich auch die kleineren Firmen bei. Exportiert werden vor allem Chemikalien, Maschinen, Elektronik, Uhren. Das alles ist so wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg und damit den Wohlstand der Schweiz, dass auch der Staat dabei Hilfestellung bietet, obwohl dies ordnungspolitisch einen durchaus kritischen Punkt darstellt.

Was in Zukunft von Politik, Auslandsvertretungen und diplomatischem Personal im Dienst der Commercial Diplomacy erwartet wird, wurde in einem vom Think Tank Avenir Suisse durchgeführten Seminar diskutiert. Die Beiträge dieses Dossiers führen die Debatte fort.

Suzann-Viola Renninger