



Dossier

Christian D. Watts, EDA Wirtschafts- und Exportförderung Regionaldirektor IMEA

Freitag, 23. Juli 2010



Christian D. Watts, EDA Wirtschafts- und Exportförderung Regionaldirektor IMEA

"Das Kunststück ist, abzuwägen, was die Schweiz kann und was hier in der Region nachgefragt wird. Wir möchten insbesondere helvetische Firmen aus den

Bereichen Cleantech und Medtech in ihren Bemühungen unterstützen, ihre Produkte und Services am Golf zu vermarkten."

Von Gérard Al-Fil

Moneycab: Herr Watts, haben Sie das Gefühl, dass man in der Schweiz Libyen und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) über einen Kamm schert?

Christian D. Watts: Die Vereinigten Arabischen Emirate haben ihr Profil in der Schweiz. In den VAE leben 2'000 Schweizer/innen, die Exporte in die VAE sind sehr hoch und viele Wirtschaftsdelegationen besuchen die die Emirate.

"Neu ist vor allem auch das besondere Interesse für die grossen Projekte wie zum Beispiel die CO2 neutrale Stadt Masdar und die grossen Infrastrukturprojekte in Abu Dhabi." Christian D. Watts, EDA Wirtschafts- und Exportförderung Regionaldirektor IMEA

Hat die Strahlkraft aufgrund der Krise nicht etwas nachgelassen?

Wir beobachten eher, dass gewisse Medienberichte, welche die VAE einseitig als Krisenpatienten darstellten, das Interesse an dem Golf-Emirat erhöht haben. Konkret habe ich das persönlich auf der letzten Aussenwirtschaftsveranstaltung der OSEC in der Schweiz im April erfahren. Ich möchte ihnen keine Zahlen nennen, sondern anhand der folgenden Vergleiche die Bedeutung der Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) aufzeigen: Die VAE haben einen höheren Exportanteil für die Schweiz als Russland oder Brasilien, oder anders ausgedrückt: Die Schweiz exportiert in etwa gleich viel nach Mainland China wie in die Golfstaaten. Die VAE sind dabei mit Abstand der grösste Handelspartner der Schweiz im ganzen Mittleren Osten und den Golfstaaten.

Welche Informationen wollten die Teilnehmer dort von Ihnen erhalten?

Die häufigste Frage war, wie kann ich mich am besten in den VAE niederlassen? Dies gilt sowohl für die VAE als Zielort, als auch als Ausgangsbasis für die gesamte Golfregion. Neu ist vor allem auch das besondere Interesse für die grossen Projekte wie zum Beispiel die CO2 neutrale Stadt Masdar und die grossen Infrastrukturprojekte in Abu Dhabi.

Welchen „added value“ kann der Swiss Business Hub (SBH) bei einem solchen Schritt leisten?

Unsere Beratungsleistungen kann man in drei Phasen unterteilen. Der SBH ist in der Region mit vier Niederlassungen fest verankert. Neben dem Sitz hier in Dubai verfügen wir noch über weitere Büros in Riad, Dschiddah und in Kuwait und eine Zweigstelle in Abu Dhabi. Diese sind jeweils in die Schweizer Botschaften oder den Generalkonsulaten eingebunden. Wir berichten fachlich direkt ans Hauptquartier der OSEC in Zürich. Dadurch sind wir in der Lage Marktentwicklungen zu antizipieren und gemeinsam mit der OSEC entsprechende Marketing-Massnahmen für den Schweizer Markt zu entwickeln und einzusetzen. Dies ist der erste Schritt. Zudem organisieren wir in einem zweiten Schritt sogenannte Country Consulting Days. Dies sind Beratungsgespräche, bei denen die Berater für die Region und Vertreter des Hubs sich mit einer Firma zusammensetzen. Die Meetings finden in Zürich, Lausanne oder Lugano statt. Das Ziel der Treffen, die etwa eine Stunde dauern, ist es, abzuklären welche Schritte für eine Expansion in die Region am sinnvollsten sind. Es kann aber auch bedeuten, dass wir einem Unternehmen von solch einem Schritt abraten, da es dazu nicht richtig aufgestellt ist.

"Für die ganze Region IMEA stehen insgesamt 20 Personen zur Verfügung, die aber nicht alle zu 100% arbeiten. Dies ist ein Bruchteil dessen, was unsere Konkurrenten aus anderen OECD Ländern einsetzen. Die Maxime der Schweiz, kleine Strukturen mit grosser Wirkung zu implementieren, gilt also auch für die Swiss Business Hubs"

Wie geht es weiter, wenn ich mich als Unternehmer für den Schritt in Richtung Mittleren Osten entschieden habe?

Besteht das Interesse an einer Zusammenarbeit mit dem SBH, so unterbreiten wir ein konkretes Angebot. Dabei werden unsere externen Berater eingebunden, sei es als Personalfachleute, Branchenspezialisten, Anwälte oder Distributionsexperten. Diese Experten sind alle in unserer Datenbank, dem "Pool of Experts" aufgeführt (www.poolofexperts.ch). Dieser Pool ist im Sinne einer "open-source" Datenbank für jedermann auf dem Internet zugänglich. Weitere wichtige Informationen zu einem Markteintritt findet man auch auf der Homepage der Osec, der staatlich mandatierten Export- und Investitionsförderorganisation (www.osec.ch) der Schweiz. Aufgrund der konkreten Vereinbarungen mit dem Kunden entwerfen wir dann einen Vorgehensplan, eine Art "Strassenkarte" für den Markteintritt. Die Kosten der Hubs sind bewusst moderat und entsprechen den allgemein gültigen Tarifen der öffentlichen Verwaltung.

Über welches Netzwerk verfügen Sie?

Neben unserem Beraternetzwerk sind in Abu Dhabi und Dubai die Swiss Business Councils (SBC) alt eingesessene Netzwerke, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Sollte die Firma zu einem späteren Zeitpunkt Dubai oder Abu Dhabi als Sprungbrett für eine regionale Expansion nutzen wollen, dann können wir den Planungsprozess hier noch einmal durchspielen. Der Unternehmer muss also nicht noch einmal in die Schweiz zurück und an den erwähnten Meetings teilnehmen. Zudem pflegen wir natürlich enge Kontakte mit der lokalen Business Community und den Behörden in allen Märkten.

Wie gross ist eigentlich das Swiss Business Hub-Team?

Der SBH in Dubai ist mit dem Hauptquartier zuständig für die Golfregion, den Mittleren Osten, Afrika und Indien. Ich habe insgesamt drei Mitarbeiter in Dubai, eine Stellvertreterin für die Region, einen Stellvertreter für die VAE und eine Assistentin. Der Swiss Business Hub GCC hat zudem noch je ein Büro in Jeddah, Ryadh und Kuwait und eine Zweigstelle in Abu Dhabi. Darüber hinaus verfügen wir in Indien über zwei Teams mit Büros in Mumbai und New Delhi und in Südafrika über ein Team in Pretoria. Das Team in der Schweiz umfasst je einen Senior Consultant für Middle East/Africa und Indien, sowie einen Junior Consultant für Africa und eine Office Managerin. Für die ganze Region IMEA stehen insgesamt 20 Personen zur Verfügung, die aber nicht alle zu 100% arbeiten. Dies ist ein Bruchteil dessen, was unsere Konkurrenten aus anderen OECD Ländern einsetzen. Die Maxime der Schweiz, kleine Strukturen mit grosser Wirkung zu

implementieren, gilt also auch für die Swiss Business Hubs.

Der Swiss Business Hub ein "Alleskönner"?

Natürlich gibt es Dienstleistungen, die wir nicht bieten können, Rechtsberatung zum Beispiel. Wir können auch keine Büros mieten oder kaufen und diese dann weiter vermieten. Der SBH ist ebenso wenig ein Wirtschaftsprüfer oder Finanzberater. Ich gehe nie über die Bücher meiner Kunden. Aber wir können mit unserem Wissen und vor allem unseren Netzwerken Türen öffnen, so dass der Kunde darauf basierend gute Voraussetzungen vorfindet, im Markt erfolgreich zu sein. Ob er denn den Markt mit seinem Produkt oder Service überzeugt, hängt schlussendlich von seinen unternehmerischen Fähigkeiten ab.

"Die Nachfrage aus der Schweiz hat zuletzt erfreulich zugenommen. Der SBH GCC hatte im ersten Halbjahr 2010 50% mehr Anfragen als letztes Jahr."

Sprechen wir über das externe Expertennetz. Was muss ich tun, damit ich als Spezialist vor Ort in Dubai in Ihre Datenbank aufgenommen werde?

Die externen Spezialisten können sich gegen eine kostendeckende Jahresgebühr von 120 Franken in unserem Pool of Experts eintragen. In der Regel führen wir mit jedem unserer Experten vorgängig Gespräche. Wir wollen die Experten und ihre Dienstleistungen näher kennen lernen. Der Pool rundet unser Angebot ab, da wir als Generalisten wie gesagt nicht alle Dienstleistungen anbieten können. Die Plattform steht grundsätzlich jedem offen. Es gibt also kein Auswahlverfahren, dass eine Firma oder einen Experten ausschliesst, weil etwa ein Mitbewerber schon in der Liste ist. Wir sind überzeugt, dass Wettbewerb das Geschäft belebt.

Messen Sie den Erfolg der Experten?

Nicht deren Geschäftserfolg, aber wir verfolgen durchaus, wer wie oft ein positives Feedback der Kunden erhält. Die Erfahrung hat gezeigt, dass echte Spezialisten mit einem Fachgebiet mehr Feedback bekommen, als wenn ein Unternehmen sich als Generalist für sämtlich Themen präsentiert. Letztere bleiben im Ranking oft wie "Kaffeesatz" unten liegen. Die Eingrenzung auf bestimmte Fachgebiete vermeidet oftmals das Konkurrenzdenken.

Sprechen wir über die Geschäftsentwicklung in Dubai und den VAE allgemein. Sie erwähnten die Wirtschaftskrise, die Dubai World-Krise und die Immobilien-Baisse sind noch nicht ganz entschärft. Sehen Sie im Swiss Business Hub Licht am Horizont in Form von höherer Nachfrage?

Ich habe, als ich Anfang 2008 in die VAE ging, die letzte Welle des Booms erlebt. Wir haben mit der Flut an Hiobsbotschaften, die im Herbst desselben Jahres infolge der Finanzkrise über die Unternehmerwelt hereinbrachen, die Lage natürlich sehr aufmerksam verfolgt. Die Mitgliederzahlen des Swiss Business Councils, der Schweizer und Freunde der Schweiz in den VAE vereint, sind stabil. Die Nachfrage aus der Schweiz hat zuletzt erfreulich zugenommen. Der SBH GCC hatte im ersten Halbjahr 2010 50% mehr Anfragen als letztes Jahr. Alles in allem kann man sagen, dass die Golfstaaten und insbesondere die VAE in der Schweizer Wirtschaft seit zwei Jahren deutlich stärker bekannt sind und das Interesse für Geschäftsmöglichkeiten auch deutlich zugenommen hat.

Waren diejenigen Medien, die Dubai als hoffnungslosen Fall abkanzeln wollten, die besten Botschafter?

Lassen Sie es mich wie folgt beschreiben: Viele Entscheidungsträger in der Schweiz haben ganz einfach die zum Teil recht pauschalen Aussagen hinterfragt. Auf der Suche nach Wachstum fiel der Mittlere Osten als Markt gerade während der Krise nie wirklich aus deren Planungen. Die Leute gingen direkt auf uns zu: „Ist die Lage wirklich so dramatisch?“, wurde gefragt. Ja, die Berichterstattung war teilweise so unsachlich, dass man eher das Interesse weckte. Die Unternehmer sagten sich mit ihrem gesunden Menschenverstand, dass da mit der Schwarzmalerei

irgendwas nicht stimmen kann.

Wie schätzen Sie die Lage momentan ein, heute im Juli 2010?

Wir sind in den ersten sechs Monaten dieses Jahres punkto Arbeitsaufwand und Umsatz stark gewachsen. Verglichen mit den ersten Halbjahren 2008 und 2009 sehen wir ein weiterhin sehr erfreuliches Momentum. Wir sind guten Mutes, dass sich dieser Trend auch im 2. Halbjahr 2010 fortsetzt.

Das Schweizer Stimmvolk hat am 29. November 2009 die Initiative zum Bauverbot von Minaretten angenommen. Hat die Schweiz damit im Hinblick auf das Geschäft in der islamischen Welt nicht ein Eigentor geschossen?

Einschätzungen zu diesem Thema sind schwierig zu machen. Einheimische aus VAE und anderen Golfstaaten haben ihre Enttäuschung über den Ausgang der Abstimmung ausgedrückt, aber uns ist keine Verbitterung begegnet.

Seite 2...

Die namhaften Banken aus der Schweiz sind fast alle in Dubai ansässig, in den Bereichen Logistik, Bijouterie und Nahrungsmittel vermisst man in Dubai und am Golf ein „Swiss Branding“. In welchen Segmenten sehen Sie noch Potenzial für Unternehmen aus der Schweiz?

Das Kunststück ist, abzuwägen, was die Schweiz kann und was hier in der Region nachgefragt wird. Wir möchten insbesondere helvetische Firmen aus den Bereichen Cleantech und Medtech in ihren Bemühungen unterstützen, ihre Produkte und Services am Golf zu vermarkten. Die Schweiz zeigt ja mit einem eigenen Swiss Village in der Umweltstadt Masdar in Abu Dhabi Flagge. Das Swiss Village ist auch ein Signal an alle Unternehmen in der Schweiz, ob Start-up oder Grossunternehmen, die Chancen hier in den Emiraten und überregional zu erkennen. Ausserdem hat die OSEC vor kurzem eine Export-Plattform im Cleantech-Bereich gegründet, um die Kompetenzen der Schweizer Firmen in diesem Bereich im Mittleren Osten und weltweit besser zu vermarkten. Bei Produkten aus dem medizinischen Bereich ist das Potenzial ebenso gross. In punkto Qualität und Innovation zählt Medtech Made in Switzerland weltweit zur Spitzengruppe. Auch hier soll eine von Osec gegründete Export Plattform der Branche im Ausland zu einer besseren Visibilität verhelfen.

Gehört als notwendige Voraussetzung für den Einsatz und die Akzeptanz von Greentech (Cleantech) Produkten und Dienstleistungen nicht auch ein Bewusstseinswandel in der Gesellschaft?

Absolut. Die Schweiz hat hier seit vielen Jahren sehr erfolgreich ein Umweltbewusstsein gefördert, das ihr jetzt bei der Bewältigung der grossen Herausforderungen sehr nützlich ist. In diesem Sinne hat der Swiss Business Council (SBC) Dubai vor wenigen Wochen in Dubai die Swiss Environment Initiative lanciert (www.swiss-environment.org). Im Rahmen des Programms werden in Broschüren Umweltthemen für Gymnasiasten aufbereitet. Der SBC möchte mit der Idee, die wir vom SBH und der Osec unterstützen, einen Beitrag zum Umweltdialog leisten. Die Broschüren werden in arabischer und englischer Sprache an Schulen in Dubai verteilt werden. Es ist geplant, diese Initiative in allen grösseren Märkten in der IMEA Region zu verbreiten.

Der Markt in den arabischen Golfstaaten gilt als datentechnisch nur mässig erfasst. Wo erhalte ich als Unternehmer möglichst aktuelle und präzise Daten?

Dazu erstellt der SBH regelmässig Marktstudien, in Zusammenarbeit mit unseren externen Partnerunternehmen und Experten. Die Studien können bei der Osec in der Schweiz oder bei uns in Dubai gegen einen Selbstkostenpreis bezogen werden. Die jüngsten Studien behandeln Themen wie "Economic Cities in Saudi Arabia", "Sustainable Construction in Southern Africa", "Medtech Business Opportunities in the GCC", "Cleantech Business Opportunities in India"

etc. Eine Übersicht ist auf der Osec Homepage ersichtlich.

"Als Hub sind die VAE ideal für die weitere Region von Indien bis Südafrika. Sie haben von Dubai aus beispielsweise im Vergleich zur Schweiz ein Mehrfaches an täglichen Verbindungen nach Afrika und Indien."

Als Regional-Direktor für den Swiss Business Hub Indien, den Mittleren Osten und Afrika sind Sie viel auf Reisen?

Ja, mein Team und ich sind aber auch regelmässig Gastgeber für Fachleute aus der Schweiz, die zu einer von der OSEC organisierten Reise in den Golf kommen. Beispielsweise hatten wir in den vergangenen 8 Monaten Delegationen von Swissrail, SwissBiotech, Cleantech (so z.B. den Flugpionier Bertrand Piccard) aber auch von OPI (Office de promotion des industries et des technologies de Genève) und der Waadtländer Handelskammer (CVCI) zu Gast. Das Beispiel der Delegationsreise des Verbandes der Schweizer Eisenbahnindustrie verweist auf das grosse Investitionsvolumen in Eisenbahn- und ÖV-Projekte in den Golfstaaten in den kommenden Jahren. Der Start der Dubai Metro vor einem Jahr war in diesem Punkt nur der Anfang auf der arabischen Halbinsel. Nahezu alle Golfstaaten werden ihre Pläne für den Bau von Schienennetzen in den kommenden Jahren realisieren. Öffentliche Mobilität ist ein weiteres Thema, bei dem die Schweiz punkten kann, wobei dies auch im weiteren Sinne zum Bereich Umweltschutz gehört.

Neben der Dubai Metro gibt es ja schon konkrete Pläne für ein Tramnetz in Dubai. Werden wir bald mit dem Schweizer Cobra-Tram auch am Golf zur Arbeit fahren?

Leider können wir Einzelprojekte, die teilweise noch in der Planung sind, nicht kommentieren. Nur soviel: dass Dubai eine Traminie baut, wurde in der Schweiz aufmerksam registriert und die Entwicklung dahingehend wird genau verfolgt.

Swiss International Airlines hat ihre Flüge von Zürich nach Saudi Arabien im Frühjahr eingestellt. Ist diese Massnahme angesichts der Wachstumschance in der Region nicht erstaunlich?

Aus Sicht der Schweizer Firmen, die in Saudi Arabien tätig sind oder dorthin expandieren wollen, ist dieser Entscheid sehr zu bedauern. Das Königreich ist nach den Emiraten definitiv der zweite grosse Markt in der Region. So hoffen wir natürlich, dass bei der Swiss diesem Umstand Rechnung getragen wird und der Entscheid regelmässig überprüft wird. Ich bin überzeugt, dass der saudische Markt für Schweizer Unternehmen weiter deutlich an Bedeutung zunehmen wird. Man denke nur schon an die Milliardeninvestitionen im Rahmen des Baus der Economic Cities.

Sie sind vor drei Jahren mit der Familie nach Dubai umgezogen. Wie schätzen Sie Dubai als Ort für einen Auslandseinsatz ein? Das Bild Dubais in den Medien hat ja zuletzt gelitten.

Dasselbe hat mich vor Kurzem der Generaldirektor des Dubai Department of Economic Development gefragt, Herr Sami Al-Qamzi. Ich antwortete, dass ich die Mercer-Studie, welche die Lebensqualität der Weltstädte alljährlich bewertet, eigentlich gar nicht benötige. Als Hub sind die VAE ideal für die weitere Region von Indien bis Südafrika. Sie haben von Dubai aus beispielsweise im Vergleich zur Schweiz ein Mehrfaches an täglichen Verbindungen nach Afrika und Indien. Auch das Flugangebot in Abu Dhabi wächst ständig. Was die private Seite betrifft, so bieten sowohl Dubai als auch Abu Dhabi viel für den Ausgleich zum hektischen Alltag. Das Klima ist während 9 von 12 Monaten angenehm, die Infrastruktur ist sehr gut ausgebaut und die kosmopolitische Atmosphäre ermöglicht einen wirklich interessanten und bereichernden Aufenthalt auch für die Familie.

Der Gesprächspartner:

Christian D. Watts,

Regional Director India, Middle East, Africa (IMEA) and Head Swiss Business Hub GCC, Trade and Investment Promotion of Switzerland

Christian D. Watts moved to Dubai in January 2008 to assume his new position as Regional Director for Switzerland's Trade and Investment Promotion for the region India, Middle East and Africa (IMEA) based at the Consulate General of Switzerland in Dubai, UAE. His responsibilities cover Switzerland's promotional activities in trade and investment in seven offices based at Swiss Embassies and Consulates throughout the region.

Prior to this he served for three years as Executive Director Network and Communications of Osec Business Network Switzerland, the official trade and investment promotion agency of Switzerland. One of his priorities was to integrate private and official entities and to coordinate the activities of all stakeholders within the Business Network Switzerland - a global organization to promote Swiss economic activities abroad.

Christian D. Watts has many years of experience in international business development as well as public relations and public affairs. Before joining Osec Business Network Switzerland he worked for several years in the aviation industry with Swissair Group and Swiss International Air Lines Ltd. where he held the positions of Vice-President Network Development and Vice-President External Relations and Alliances respectively. He also gained further commercial experience as Managing Director of a SME start-up project. He began his career working for the Swiss Government as a Negotiator and Deputy Head of Bilateral Air Services.

Originally from Zurich, he has lived and studied in New Delhi, Cairo, Sydney, Bern and Geneva where he earned a Masters Degree in International Relations from the Graduate Institute for International Studies (IUHEI). He is married and father of a ten year old daughter.

Copyright © 2000-2010 by Moneycab.com / Artikel 82163 / redaktion@moneycab.com