

Wirtschaftspartner im Land der Rosen. Bulgarien ist als Wirtschaftspartner für Schweizer Firmen noch wenig bekannt. Eine Initiative mit verschiedenen Foren und Wirtschaftsbesuchen in beiden Ländern ist auf dem Weg, dies zu ändern. Wird Bulgarien als Wirtschaftspartner zur Alternative für China?



Impression von den Wirtschaftstreffen zwischen Unternehmen aus Bulgarien und der Schweiz.

VON FABRICE MÜLLER, JOURNALISTENBUERO.CH

«Der Besuch in Sofia war sehr spannend und hat mich beeindruckt. Ich denke, dass es sicher die eine oder andere Möglichkeit für uns geben wird, mit Firmen aus Bulgarien zusammenzuarbeiten. Aus meiner Sicht sind die bulgarischen Unternehmen sehr gut aufgestellt, was die Dokumentation, Rückverfolgbarkeit, Messmittelüberwachung usw. betrifft. Für mich persönlich war dieser Austausch schliesslich eine gute Möglichkeit, wieder mal den Horizont zu erweitern», zieht Daniel Schellenberg, verantwortlich für den strategischen Einkauf der Firma Curtiss-Wright Antriebstechnik GmbH in Neuhausen am Rheinfall, Bilanz nach dem einwöchigen Besuch von Schweizer Unternehmensvertretern in Bulgarien anfangs April. Insgesamt nutzten gegen 15 Firmen aus der Schweiz die Gelegenheit, die Maschinenbauindustrie in Bulgarien vor Ort kennenzulernen und Kontakte zu bulgarischen Unternehmern zu knüpfen. Im Gegenzug waren rund 20 Firmen aus Bulgarien in der Schweiz zu Gast, um sich ein Bild der hiesigen Maschinenbau- und Metallbearbeitungsbranche zu machen. Organisiert wurde dieser Wirtschaftsaustausch von der bulgarischen Botschaft und der Agentur für KMU, zusammen mit Thomas H. Dalla Vecchia, Geschäftsführer der OBAL AG in Bern, Partner für globale Geschäftsaktivitäten mit Schwerpunkt Osteuropa, in Zusammenarbeit mit Switzerland Global Enterprise (S-GE).

Potenzial wenig bekannt. Seit zwei Jahren werden die Wirtschaftskontakte zwischen der Schweiz und Bulgarien über die bulgarische Botschaft in Bern mit der Unterstützung von

Thomas H. Dalla Vecchia intensiviert. Im Rahmen von Austausch- und B2B-Programmen hat man interessierte Unternehmer aus beiden Ländern zusammengeführt. «Bisher war Bulgarien als potenzieller Wirtschaftspartner in der Schweiz nur wenig bekannt», berichtet die Botschafterin Meglena Plugtschieva. Nach einer Analyse des Potenzials einer engeren Zusammenarbeit habe man bewusst den Schritt zu den Firmen gewagt, um die Vorteile eines engeren Austausches und einer Kooperation hervorzuheben. Mit Informationsveranstaltungen und Besuchen vor Ort werden Vertreterinnen und Vertreter von ausgewählten Branchen angesprochen. Zum Auftakt der dreiteiligen Kontaktanlässe wurden im Dezember 2013 die Vertreter der Maschinenbaubranche beider Länder zu einem gemeinsamen Forum eingeladen, mit dabei auch Hans Hess, Präsident des Branchenverbandes Swissmem und Vizepräsident im Wirtschaftsdachverband Economie-suisse, sowie der Vizewirtschaftsminister von Bulgarien.

Warum Bulgarien? Welche Möglichkeiten bieten sich für Schweizer Firmen durch die engere Zusammenarbeit mit der bulgarischen Wirtschaft? Als neues EU-Mitglied wies Bulgarien vor der Währungskrise ein Wirtschaftswachstum von 6,0 Prozent auf. Das Land steht mit zwei Prozent Budgetdefizit, 17 Prozent Staatsverschuldung (Schweiz: 35 Prozent) und einer hohen Finanzdisziplin im Vergleich zu anderen EU-Ländern sehr gut da, wie Meglena Plugtschieva betont. Für ausländische Unternehmen bietet Bulgarien mit zehn Prozent Unternehmens- sowie Einkommenssteuer attraktive Rahmenbedingungen. «Wir verfügen über gut ausge-

bildete Fachkräfte und sind daran, ein Berufsbildungssystem nach dem Vorbild der Schweiz aufzubauen, bei dem auch Schweizer Firmen beteiligt sein werden», so Meglena Plugtschieva. Neben der Maschinenbaubranche als Schwerpunkt sei Bulgarien stark im Dienstleistungsbereich mit Informatik und Tourismus, gefolgt von Landwirt-

und Informationslücken füllen.» Bulgarien steht als Wirtschaftsstandort in Konkurrenz mit dem asiatischen Raum. Für viele Firmen sei es einfach «sexy», nach China zu expandieren und dort Geschäftskontakte zu pflegen. Mittlerweile kehren aber offenbar immer mehr Firmen China den Rücken und versuchen ihr Glück in Mittel- und Osteuropa. Grund: Die Mentalität der Osteuropäer liegt vielen europäischen Unternehmen näher. Ein kleines, aber nicht unwichtiges Detail für die schwierige Zusammenarbeit mit Asien ist die Zeitverschiebung zwischen China und Europa: «Den Schweizer Firmen bleiben meist nur zwei Stunden am Tag, in denen sie mit ihren chinesischen Partnern am Arbeitsplatz kommunizieren können. Oder sie müssen ihre Mitarbeitenden dazu verknurren, ausserhalb der Büroarbeitszeiten präsent zu sein», erzählt Thomas H. Dalla Vecchia.

Partnerschaft aufbauen. Was müssen Schweizer Firmen beachten, wenn sie mit der Wirtschaft in Bulgarien zusammenarbeiten wollen? Besonders für die Maschinenbauindustrie sei Bulgarien ein interessanter Partner, weil das Land in diesem Bereich über eine lange Tradition mit viel Erfahrung und Kompetenzen verfüge. Trotz der kurzen Flugdistanz zwischen der Schweiz und Bulgarien sollten sich Schweizer Unternehmen jedoch der Mentalitätsunterschiede bewusst sein. «Der Bulgare ist ein Beziehungsmensch und weniger rational ausgerichtet als wir Schweizer. Deshalb ist es wichtig, dass eine Beziehung zwischen den beiden Firmen aufgebaut wird, um das gegenseitige Denken besser zu verstehen», rät Thomas H. Dalla Vecchia. Einfach nur Pläne nach Bulgarien zu schicken und eine Offerte zu verlangen, funktioniert in den seltensten Fällen. Vielmehr gelte es, den Kontakt zu Partnern in Bulgarien in mehreren Schritten aufzubauen und sich gegenseitig anzunähern. «Bulgarien ist nicht für alle Unternehmen die richtige Lösung, doch für viele eine Chance, die eigene Position zu stärken und in neue Märkte zu investieren», betont Thomas H. Dalla Vecchia.

schaft und der Lebensmittelindustrie. «Schweizer Firmen können in Bulgarien für viele Fertigungsprozesse 20 bis 50 Prozent günstiger produzieren als hierzulande. Auf diese Weise sind sie auf dem internationalen Markt konkurrenzfähiger und können sich erfolgreicher positionieren», informiert Thomas H. Dalla Vecchia. Dass dadurch Arbeitsplätze in der Schweiz verschwinden könnten, lässt er nicht gelten: «Bulgarische Partnerbetriebe übernehmen jene Arbeiten, die in der Schweiz nicht mehr konkurrenzfähig produziert werden können. In diesem Sinne stärkt diese Kooperation sogar den Wirtschaftsstandort Schweiz.»

Zurück nach Europa. Die Bestrebungen, Bulgarien als attraktiven Wirtschaftspartner für Schweizer Unternehmen zu positionieren, sind für Thomas H. Dalla Vecchia vor allem eine kommunikative Herausforderung. «Bulgarien genießt hierzulande kein besonders gutes Image. Grund dafür ist ein Mangel an Informationen über das Land. Mit unseren Foren und Vernetzungen wollen wir die Vorurteile aus dem Weg räumen

WEITERE INFORMATIONEN:
www.obal.ch (OBAL AG, Bern/Wien,
Thomas H. Dalla Vecchia)