

Agenturressort/Redaktion	Wirtschaft	HuGO Pub ID	348553676
Veröffentlichung	28.01.2020 00:00:00	Gesperrt	Nicht gesperrt
Notiz	keine Angabe		

NZZ - Neue Zürcher Zeitung • 28.01.2020 00:00:00 • Seite: 28

Die Nachfrage nach Industriemessen ist ungebrochen gross

Der Schweizer Exportförderer S-GE unterstützt Startups und kleinere Unternehmen, sich im rechten Licht zu präsentieren

Gerald Hosp

Alljährlich im Januar zieht die amerikanische Wüstenstadt Las Vegas mit der Consumer Electronics Show (CES) auch die Grössen der Elektronikbranche an. Die Ausstellung gilt als eine der bedeutendsten Technologie-Messen weltweit und ist ein wichtiger Indikator für Trends in der Elektronikwelt und für bahnbrechende Innovationen.

Wichtig für den Erstkontakt

Mittendrin, bereits zum zweiten Mal in Folge, steht der Swiss Pavilion, eine Plattform für Schweizer Startups und KMU. Mancherorts wird zwar bereits ein Abgesang auf Publikums- und Fachmessen angestimmt, weil mithilfe der Digitalisierung Unternehmen effizientere Marketing- und Kommunikationsinstrumente hätten. «Für uns sind Messen vor allem wichtig für Erstkontakte mit möglichen Kunden, Geschäftspartnern und Investoren», sagt hingegen Joel Roos vom Schweizer Startup Vay Sports, einer der Aussteller im Swiss Pavilion war.

Das Unternehmen hat eine Technologie entwickelt, mit deren Hilfe Bewegungsabläufe von Menschen analysiert werden können und die Tipps für Verbesserungen geben kann. Die erste Anwendung ist eine Fitness-App. Die Zürcher suchen nach weiteren Einsatzmöglichkeiten.

Der Swiss Pavilion in Las Vegas wurde gemeinsam von Präsenz Schweiz und von Switzerland Global Enterprise (S-GE), der vom Bund mandatierten Organisation für Exportförderung und Standortpromotion, organisiert. Standflächen wurden dabei an rund 30 Schweizer Startups nicht gewinnorientiert zur Verfügung gestellt.

Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass gerade in der Technologiebranche weiterhin stark auf eine jahrhundertealte Methode der Geschäftsanbahnung gesetzt wird: auf die Messe. «Wir sind selber überrascht, dass die Nachfrage nach Messen ungebrochen gross ist», sagt Simone Wyss Fedele, die seit Oktober Chefin von S-GE ist und in Las Vegas mit dabei war. «Solange unsere Kunden Interesse an diesen Veranstaltungen haben, werden wir solche Dienste auch anbieten.»

Roos schätzt auch Messeauftritte, weil sie die Möglichkeit bieten, unmittelbare Reaktionen auf die Technologie einzuholen. Zudem hätten die Leute bei solchen Ausstellungen ihre Zeit dafür eingeplant, Kontakte zu knüpfen. Sich mit anderen Schweizer Unternehmen präsentieren zu können, sei hilfreich gewesen, so der Chef von Vay Sports.

Vom Telefon ins Internet

Jedes Jahr klärt die S-GE bei ihren Kunden ab, ob bestimmte Messen noch relevant sind. Für dieses Jahr plant die Organisation Stände für 27 Messen in den Bereichen Technologie, Verpackungen, Lebensmittel, Pharma und Medizinaltechnologie.

Moderne Zeiten haben dennoch in der Exportförderung Einzug gehalten. Im Aussenwirtschaftsbericht des Bundes wird festgehalten, dass die S-GE Exporteuren durch Online-Angebote einen noch schnelleren Zugriff auf Marktinformationen bieten könne. So werden etwa in einer Datenbank Zölle und Importbedingungen übersichtlich aufgelistet. Für solche Informationen hätte man früher zum Telefon greifen müssen.

Simone Wyss Fedele referiert am Mittwoch, 29. Januar 2020, vor der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft zum Thema «Volatile Zeiten: Eine Chance für die Schweizer Wirtschaft». Die Veranstaltung findet im Landesmuseum, Museumstrasse 2, 8001 Zürich, Auditorium Willy G. S. Hirzel, statt; Beginn ist um 18 Uhr.

Copyright NZZ | alle Rechte vorbehalten
