

Gattikon Claudia Moerker leitet den grössten privaten Schweizer Exportverband

«Export ist eine aberkannte Wissenschaft»



Die in Adliswil aufgewachsene und heute in Gattikon lebende Claudia Moerker versucht als Leiterin des grössten privaten Exportverbandes der Schweiz ständig, noch unbetretene Pfade einzuschlagen. (André Springer)

Um die Schweizer Exportwirtschaft ist es zurzeit nicht gut bestellt – der starke Franken lässt grüssen. Das Telefon bei Claudia Moerker, Geschäftsleiterin vom Verband swiss export, läuft heiss.

Interview Marianne Bosshard

Claudia Moerker, als Geschäftsleiterin von swiss export müssen Sie den wirtschaftlichen Trends immer eine Nasenlänge voraus sein. Wohin zielen die aktuellen Trends im Schweizer Export?

Aufgrund des aktuell niedrigen Euro-Kurses geht der Trend klar dahin, neue Märkte weltweit und zusätzliche Nischen im für die Schweiz wichtigen EU-Raum zu finden, denn 70 Prozent aller Schweizer Exporte fließen dahin. Als Faustregel gilt, bis 1.45 Franken ist der Euro-Kurs passabel. Nun liegt er bei unter 1.35! Das tut weh. Dieser Entwicklung wird das eine oder andere Unternehmen nicht standhalten. Geschäftsleiter kontaktieren uns deshalb wieder vermehrt. Sie wollen wissen, in welche Richtung es geht – gerade nach dem verunsichernden letzten Jahr. Was macht der andere? Geht er eher in den asiatischen Raum oder versucht er die Währung abzusichern?

Neue Ideen sind also gefragt...

Ganz sicher. Der wirtschaftliche Aufschwung hat im zweiten Quartal zwar über die Erwartungen zugenommen, das sorgt kurzfristig für einen guten Absatz. Aber wie lange dies anhält, weiss niemand. Also muss man zum Beispiel versuchen, in dem jeweiligen Bereich – KMUs sind oft qualitativ hochstehend in einer Nische tätig – neue Anwendungen für ein Produkt zu finden.

Als Verband des Schweizer Exportes springen Sie hier in die Bresche? Kurbeln die Ideenmaschinerie an?

Das würde ich sagen, ja, gerade weil wir branchenübergreifend arbeiten. Denn, was macht ein KMU? Es verteidigt seine Position und schützt seine Patente. Mit einem Patentschutz erzeugt man zwar eine gewisse Wettbewerbsan-kurbelung. Aber in so hoch entwickelten Märkten, wie wir sie in der Schweiz haben, braucht es branchenübergreifenden frischen Wind. Und wir bringen verschiedenste Unternehmer in unterschiedlichen Plattformen wie etwa dem «swiss export tag» zusammen. Geben Möglichkeiten, neue Wege und Anwendungen und Inspiration zu finden, etwa in einem absoluten Top-Unternehmen. Denn jetzt sind neue Wege gefragt.

Was macht für Sie denn das Faszinosum Export aus?

Export – fest in Frauenhand

Gegründet wurde swiss export 1973. Nachdem die Geschäftsstelle, die mit der Führung betraut war, nach drei Jahrzehnten Konkurs anmeldete, verhalf Jungunternehmerin Claudia Moerker als Geschäftsleiterin dem Verband mit einem komplett neuen Design zur zweiten Blüte: Er zählt heute 300 Schweizer Unternehmen zu seinen aktiven Mitgliedern sowie 1200 Kunden aus den verschiedensten Branchen. In nur sieben Jahren schaffte es Claudia Moerker zudem, das ehemalige Verbandsblättchen «Swiss Export Journal» zu dem Fachmagazin der Schweizer Aussenwirtschaft schlechthin zu machen.

Der Verband, dessen Geschäftsstelle am ehemaligen Güterum-

schlagsplatz Zürich Binz stationiert ist, vermittelt in Seminaren und Kursen aktuelles Exportwissen und gibt an Fachveranstaltungen insbesondere KMUs exportbezogene Denkanstösse. Zudem berät und unterstützt er Firmen bei Fragen rund um den Auf- und Ausbau von Auslandsmärkten. Dem Unterhalten eines internationalen wie auch schweizerweiten Netzwerkes gilt daher das Hauptaugenmerk des Verbandes.

Sie sind seit 2003 als Geschäftsführerin von swiss export tätig. Was hat Sie an dieser Position gereizt?

Schon vorher war ich im internationalen Bereich tätig, im Handel und in der Medizin. Bei der 3M (Schweiz) AG leitete ich die Dentalabteilung. Was mich aber immer stärker zu interessieren anfang, war, mit dem Rückgrat der Schweizer Wirtschaft zu arbeiten, mit den Produktionsunternehmen und KMUs. Diese machen 80 Prozent der Schweizer Wirtschaft aus. Die Anfrage des swiss export Verbandes, den Verband neu zu gründen und die Leitung zu übernehmen, kam deshalb genau zum richtigen Zeitpunkt. Mit fünf Ordnern, 30 000 Franken und der Chance, klare Weichen zu stellen, fing ich an.

Dem Verband verhalfen Sie zu neuem Glanz – nicht nur als Herausgeberin des Fachjournals Numero 1 der Schweizer Aussenwirtschaft. Verraten Sie Ihr Erfolgsrezept?

Als Frau ist man nicht die, die extrem investiert und risikofreudig ist. Ich glaube, das ist typisch, Frauen sind eher vorsichtig. Dafür ist die Chance, langfristig erfolgreicher zu sein, viel höher. Das darf ich auch von mir sagen, ich bin sehr kreativ und versuche immer etwas Neues, aber immer unter dem Faktor Sicherheit. Genauso wichtig ist es, sich hohe Ziele zu stecken, denn der Weg dorthin ist nie geradlinig, man geht ihn über verschiedene Stufen. Aber ohne hohe Ziele gibt man schnell auf. Man muss die Beste sein wollen.

Sie haben den Faktor Gender angesprochen. Ein Thema, das bezogen auf führende Positionen immer wieder medial aufgerollt wird. Macht sich da bei Ihnen schon das Gähnen breit?

Nein, gar nicht. Ich habe das selber miterlebt, bei 3M war ich die erste Frau, die einen eigenen Bereich übernahm. Eine leitende Funktion liegt mir, das ist meine Welt. Als ich mich dafür ent-

schied, war ich sehr jung. In meinem heutigen Geschäftsalltag bin ich gleichfalls oft die einzige Frau, doch ich werde nie darauf angesprochen. Solange man seine Ideen verkörpert, funktioniert es. Egal ob Frau oder Mann. Ich glaube, die Generation vor mir – die emanzipierten Frauen in ihren grauen Hosenanzügen – versuchten sich gleich zu bewähren wie ein Mann. Meine Generation hingegen suchte eher einen eigenen Weg. In Zukunft wird es wohl so sein, dass die Frage: Karriere oder Familie? gar nicht mehr gestellt werden muss.

Zurück zu Ihrer Tätigkeit: Wo geht die Reise von swiss export hin? Welche Ziele verfolgen Sie noch?

Wir möchten kleinere und mittlere Unternehmen noch stärker motivieren, in den Export zu gehen. Von den rund 300 000 KMUs in der Schweiz sind vielleicht 30 000 wirkliche Exportunternehmen. Das heisst, über zwei Drittel ihres Umsatzes liegt im Export. Da ist noch extrem viel möglich, und das beginnt schon im Kleinen, etwa in der stärkeren Grenzgebietnutzung eines Kantons wie zum Beispiel Schaffhausen.

Gleichzeitig möchten wir unseren Verband noch stärker als Ort, wo Unternehmen fachliche Informationen holen können, etablieren.

Sie sind stark in der Region verwurzelt, ich denke da an den Rotary Club Thalwil. Ist dies das Stück Bodenhaftung, das in einem international ausgerichteten Job unabdingbar ist?

Wahrscheinlich. Eigentlich wollte ich immer im Ausland leben und arbeiten, habe es aber aus x-welchen Gründen nur von Adliswil nach Gattikon geschafft (schmunzelt). Mir ist es enorm wichtig, etwas zu bewegen, auch regional.

Also eine Frau der Gegenpole, könnte man sagen...

Ja (lacht). Ich möchte den Fokus nicht nur auf etwas legen. Denn meine Interessen sind breit, ich will Neues kennenlernen und meinen Weg, aus allen Möglichkeiten, die es gibt, immer wieder neu finden.

Zur Person

Die 47-jährige Claudia Moerker absolvierte eine Lehre als Pharma-Assistentin. Nach verschiedenen Fremdsprachenaufenthalten entschloss sie sich für die Ausbildung zur Marketingplanerin und absolvierte ein Nachdiplomstudium in Unternehmens- und Personalführung. Es folgten 20 Jahre internationale Tätigkeit unter anderem im Grosskonzern 3M, bevor sie zu swiss export wechselte. Die Business-Frau wuchs in Adliswil auf und lebt heute mit ihrem Partner in Gattikon. (mab)

Impressum

Burghaldenstrasse 4, 8810 Horgen, Tel: 044 718 10 20, Fax: 044 718 10 25, redaktion.horgen@zsz.ch

Redaktionsleitung: Benjamin Geiger (Chefredaktor), Michael Kaspar (stv. Chefredaktor), Andreas Schürer (stv. Chefredaktor), Lukas Matt (Leiter Regionalredaktion), Peter Hasler (Sportchef)

Produktion / Druck
Leitung: Samuel Bachmann, Telefon 044 928 54 15, sbachmann@zsz.ch. Druck: DZO Druck Oetwil a. S. AG

Verlag
Zürichsee Presse AG, Seestrasse 86, 8712 Stäfa, Verlagsleitung: Barbara Tudor. Abonnement: Telefon: 0848 805 521, Fax: 0848 805 520. abo@zsz.ch. Preis: Fr. 318.– pro Jahr; E-Paper Fr. 159.– pro Jahr.

Inserate
Publicitas AG, Burghaldenstrasse 4, 8810 Horgen, Telefon: 044 718 10 10, Fax: 044 718 10 19. horgen@publicitas.com

Die irgendwie geartete Verwertung von in diesem Titel abgedruckten Texten, Bildern und Inseraten oder Teilen davon, insbesondere durch Einspeisung in einen Online-Dienst, durch dazu nicht autorisierte Dritte ist untersagt. Jeder Verstoß wird gerichtlich verfolgt.