



Medienkonferenz Forum der Schweizer Aussenwirtschaft

Zürich, 27. März 2007





Agenda

Rolf Jeker	(10‘)
● <i>Osec im Spannungsfeld zwischen Politik und Wirtschaft</i>	
Daniel Küng	(15‘)
● <i>Internationalisierung</i>	
● <i>Ergebnisse aus der Marktanalyse von Osec</i>	
● <i>Die Plattformstrategie von Osec und die Dienstleistungen</i>	
Fragen & Antworten	(10‘)
John Naisbitt	(10‘)
● <i>Wirtschaftliche Trends & Zukunftsgedanken</i>	
Fragen & Antworten	(15‘)



Rolf Jeker

- Osec im Spannungsfeld zwischen Politik und Wirtschaft



Osec als Netzwerkkordinator und Kompetenzzentrum in der Exportförderung

Erfolgreiche Anpassung an politische und wirtschaftliche Verhältnisse:

- Rückführung zur Subsidiarität
 - ... Plattformstrategie
 - ... Messestrategie
- Verstärkung der Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern und privaten Anbietern
- Ausbau und Professionalisierung des Aussennetzes
- Erhöhte Effektivität und Effizienz der Organisation



Auswirkungen der neuen Ausrichtung

- Erhöhte Effizienz:
 - mehr Mandate mit 15% weniger Belegschaft
- Erhöhte Kundenzufriedenheit

Aber:

- Weniger Einnahmen und reduziertes Einnahmepotenzial und damit Einschränkung der Verstärkung wichtiger bestehender und neuer Tätigkeiten



Neue prioritäre Initiativen

- Aktive Unterstützung zur verbesserten Ausnutzung neuer Freihandelsabkommen
- Fokussierte Förderung von Gütern und Dienstleistungen im Umwelt- und Energiesektor



Veränderte aussenwirtschaftliche Gegebenheiten

- Internationalisierung verwischt Grenzen zwischen Export, Import und Investition. Die Folge ist eine Überlappung der Kunden.
- Das Parlament wünscht auch entsprechend eine Zusammenführung von Förderungsinstrumenten (SOFI, SIPPO, LOCATION Switzerland)



Daniel Küng

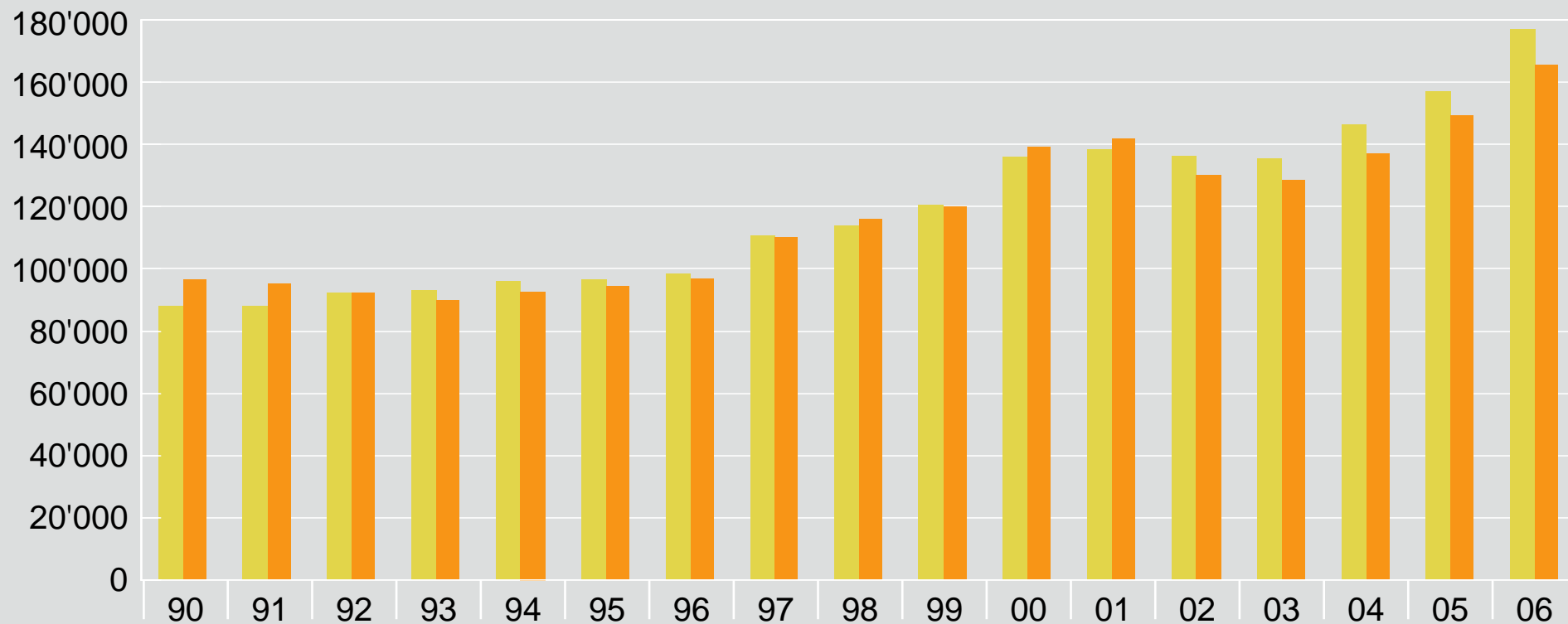
- Internationalisierung



Entwicklung des Schweizer Aussenhandels

Schweizer Aussenhandel seit 1990 in Mio. CHF

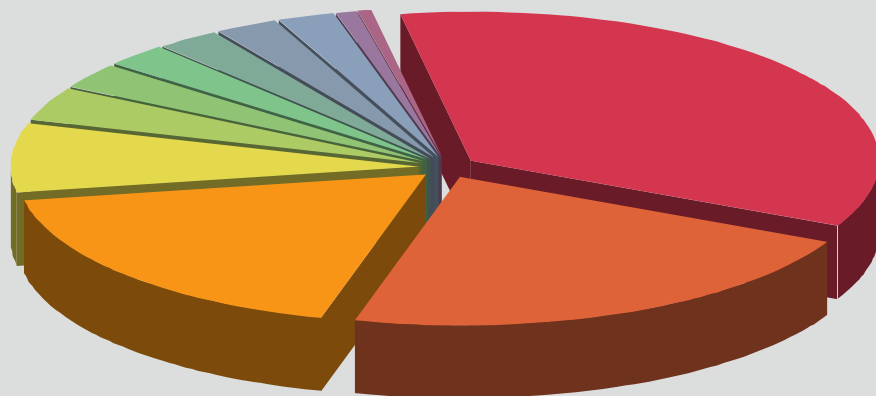
■ Exporte
■ Importe





Internationalisierung: Fakten

Exporte nach Branchen 2006



- 35 % Chemikalien und Pharmazeutika
- 22 % Maschinen, Elektronik
- 18 % Präzisionsinstrumente, Uhren, Schmuck
- 7.6 % Metalle
- 3.5 % Nahrungsmittel, landwirtsch. Produkte
- 2.8 % Fahrzeuge
- 2.6 % Leder, Kautschuk, Kunststoffe
- 2.5 % Textilien, Bekleidung, Schuhe
- 2.5 % Energieträger
- 2.0 % Papier und graphische Produkte
- 1.0 % Wohneinrichtungen, Spielzeuge
- 0.5 % Steine und Erden



Internationalisierung: Fakten

Wohin wird exportiert? 2006



- 68 % Europa**
 - 20 % Deutschland
 - 9 % Italien
 - 9 % Frankreich
 - 5 % Grossbritannien
- 16 % Asien**
 - 4 % Japan
 - 2 % China
- 14 % Amerika**
 - 10 % USA
- 2 % Afrika / Ozeanien**



Internationalisierung: Fakten

Wer exportiert überhaupt ?

Total Unternehmen in der Schweiz ca.	300'000	
● davon Grossunternehmen mit > 250 Mitarbeitenden	1'028	(0,3%)
● davon KMU mit < 250 Mitarbeitenden	297,692	(99,7%)
Exportierende Unternehmen	36,750	(12,3%)
● davon < 1/3 des Umsatzes in die Exporte	21,344	(7,2%)
● davon zwischen 1/3 und 2/3 des Umsatzes in die Exporte	6,568	(2,2%)
● davon > 2/3 des Umsatzes in die Exporte	8,677	(2,9%)



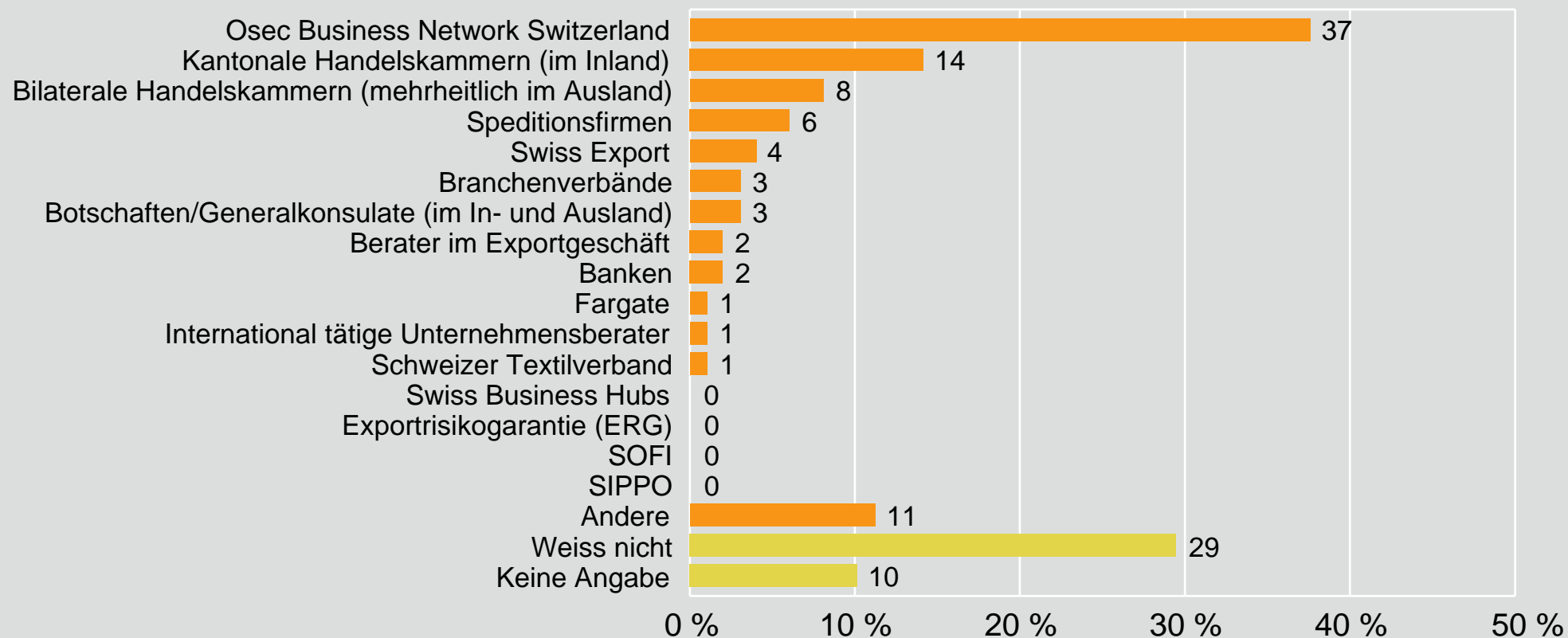
Daniel Küng

- Internationalisierung
- Ergebnisse aus der Marktanalyse von Osec



Ungestützte Bekanntheit Beratungsanbieter

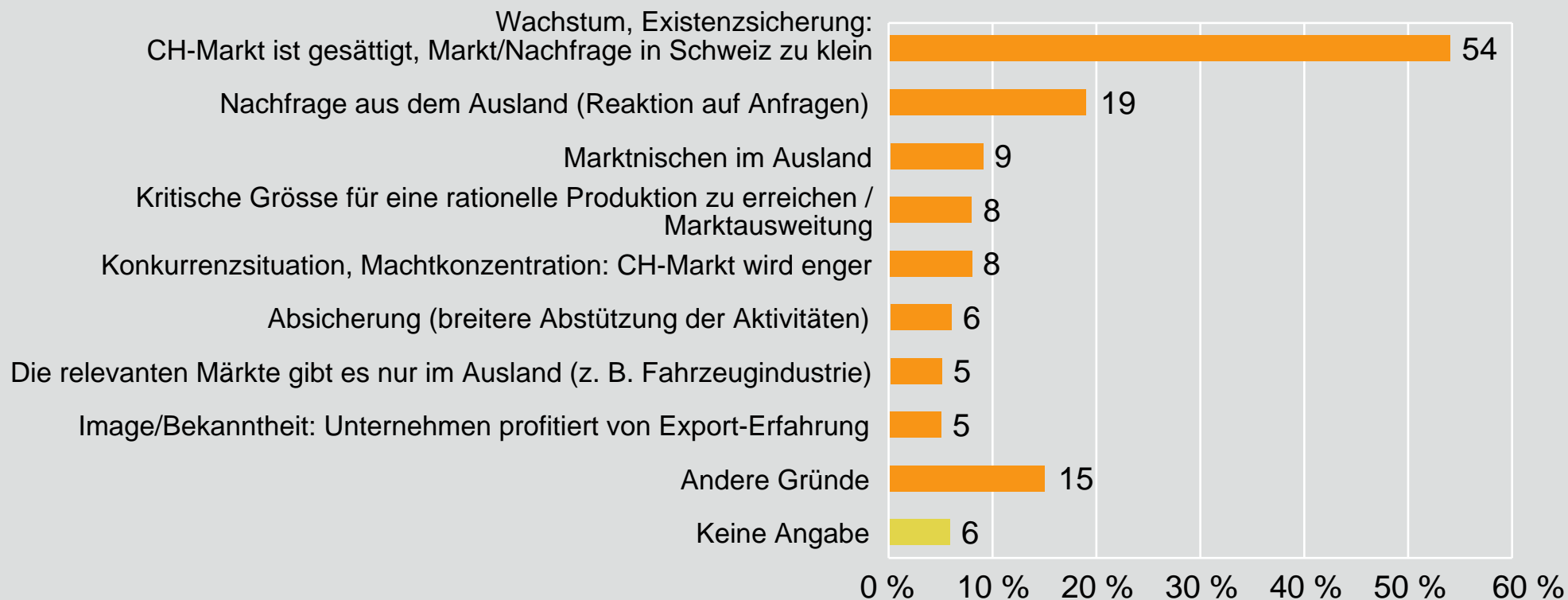
Frage: Was für Anbieter von Beratungsdiensten im Export- bzw. Auslandsgeschäft kennen Sie?





Motivation – Die 8 wichtigsten Gründe

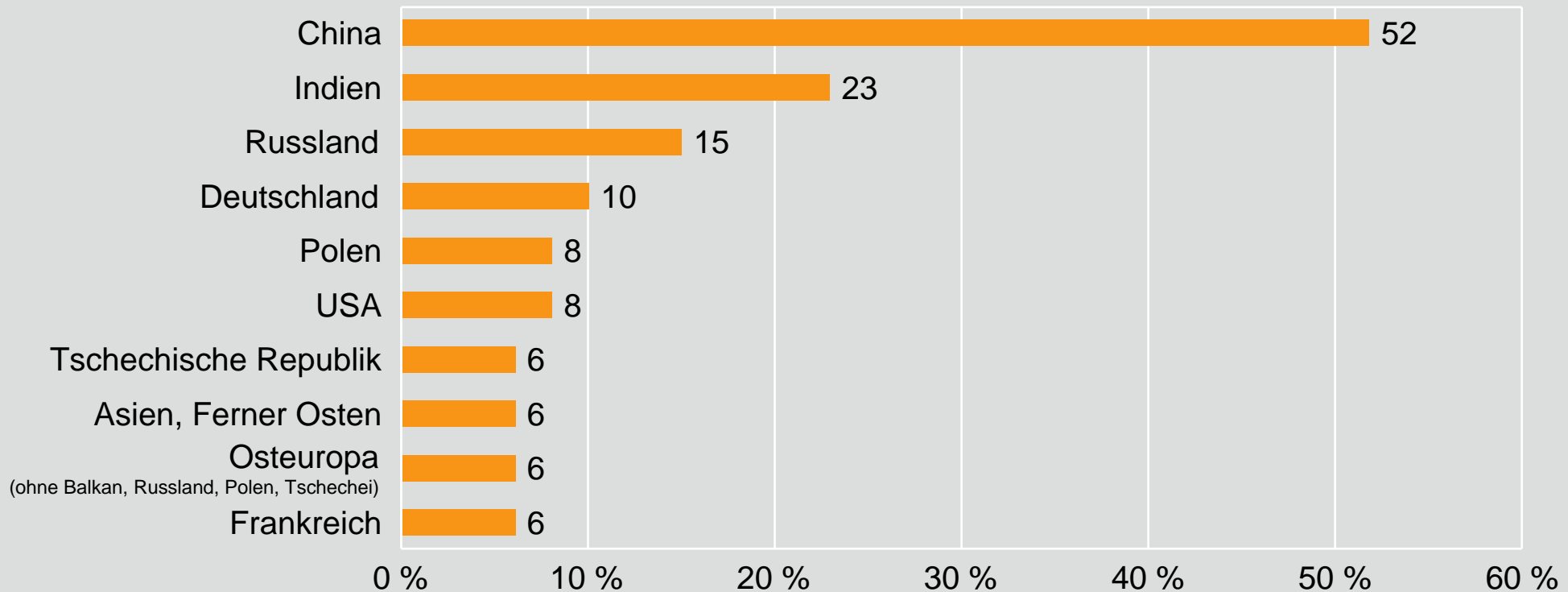
Frage: Was sind die Gründe / Motivationen von Ihrem Unternehmen, im Export/Auslandsgeschäft tätig zu sein?





Zukunftsperspektive allgemein – Die 10 wichtigsten Länder

Frage: Wenn Sie ganz generell denken, welche Länder werden in den nächsten zwei Jahren als Exportmärkte überproportional an Bedeutung gewinnen? Bitte denken Sie ganz allgemein an das Exportgeschäft und nicht speziell an Ihr Unternehmen.





Auswirkungen des Export- / Auslandsgeschäfts auf das Unternehmen

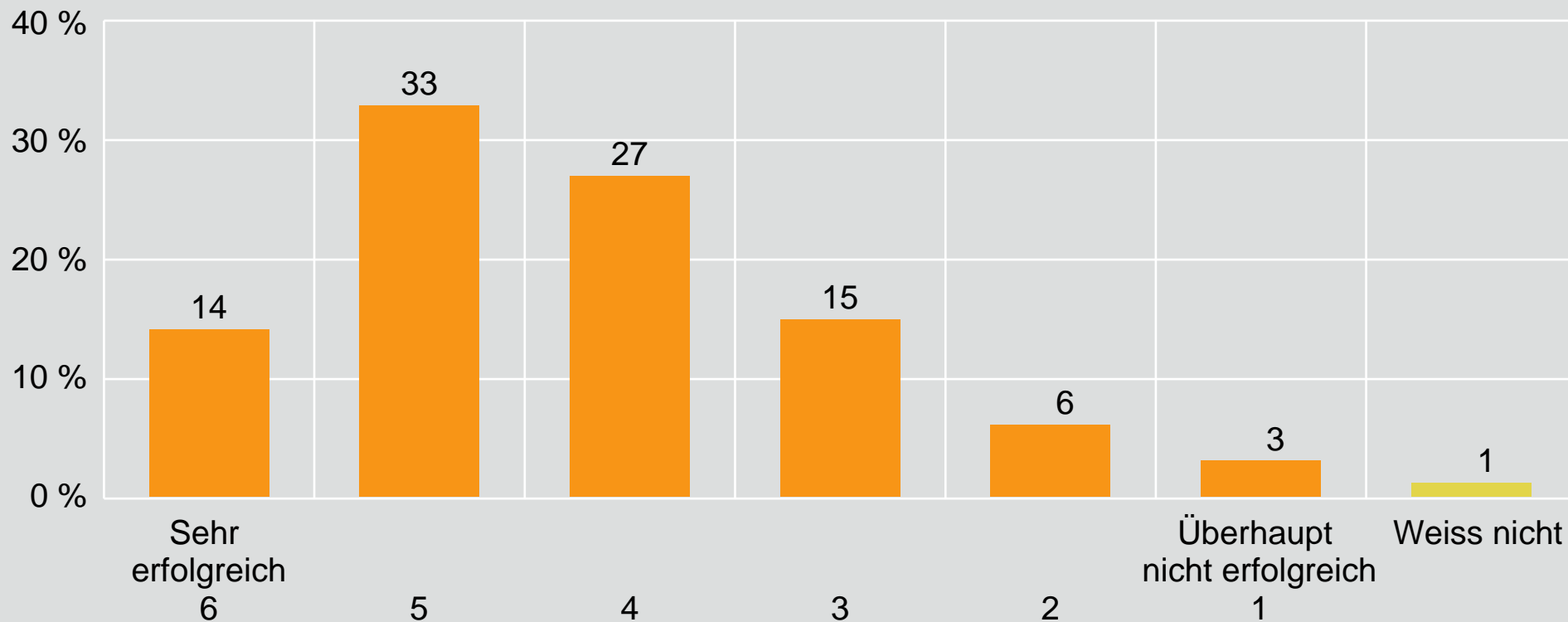
Frage: Wenn Sie ganz allgemein an den Export von Ihrem Unternehmen denken. Welche Auswirkungen hat der Export/ das Auslandsgeschäft auf Ihr Unternehmen?





Erfolgseinschätzung

Frage: **Ganz allgemein, wie erfolgreich schätzen Sie Ihr Unternehmen im Export-/Auslandsgeschäft ein?**

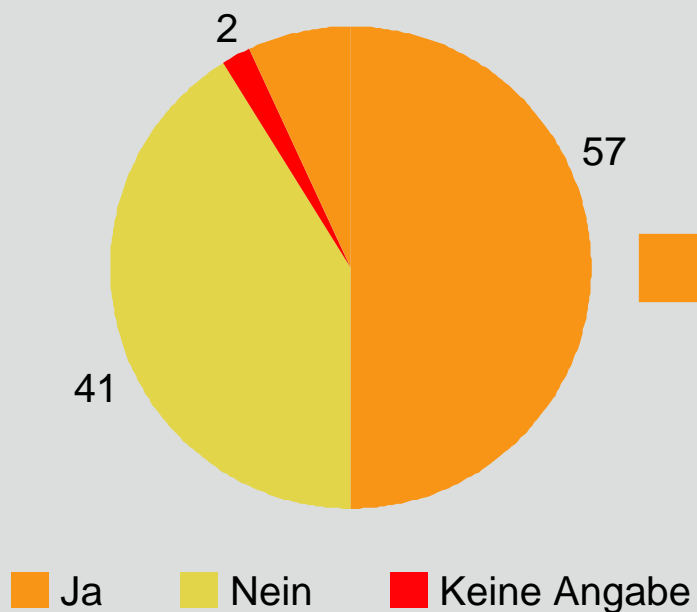




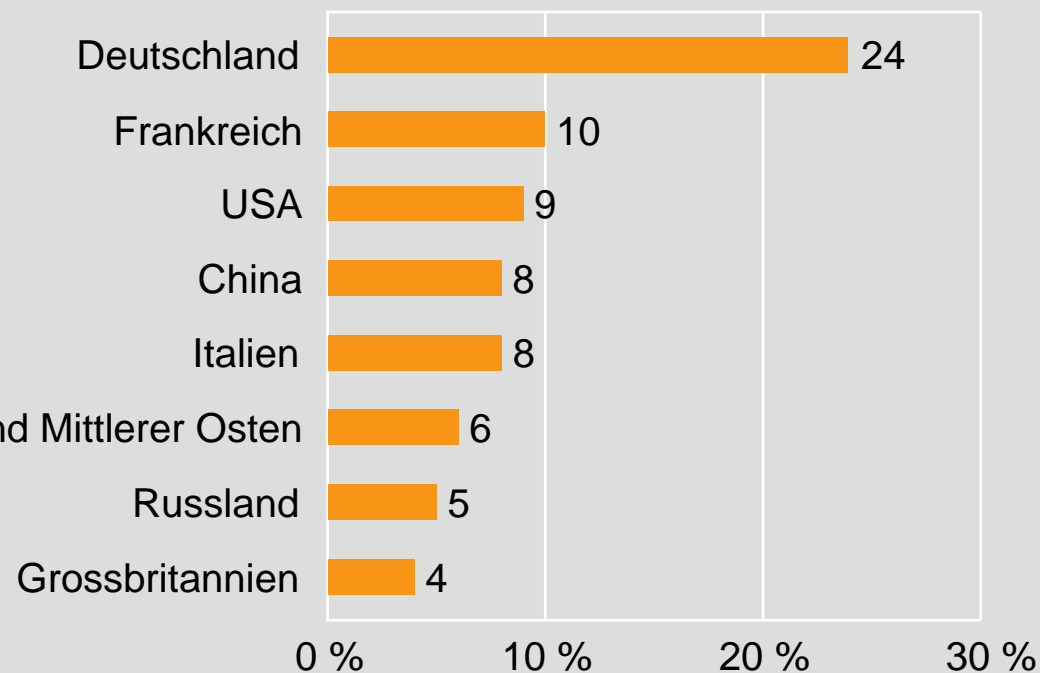
Erfolg / Misserfolg

Frage: Hat Ihr Unternehmen schon einmal einen Misserfolg beim Export erleben müssen?

Frage: In welchem Land/Ländern hat Ihr Unternehmen den Misserfolg beim Export erlebt?



Naher- und Mittlerer Osten





Daniel Küng

- Internationalisierung & Kooperationsmodelle
- Ergebnisse aus der Marktanalyse von Osec
- Die Plattformstrategie und die Dienstleistungen



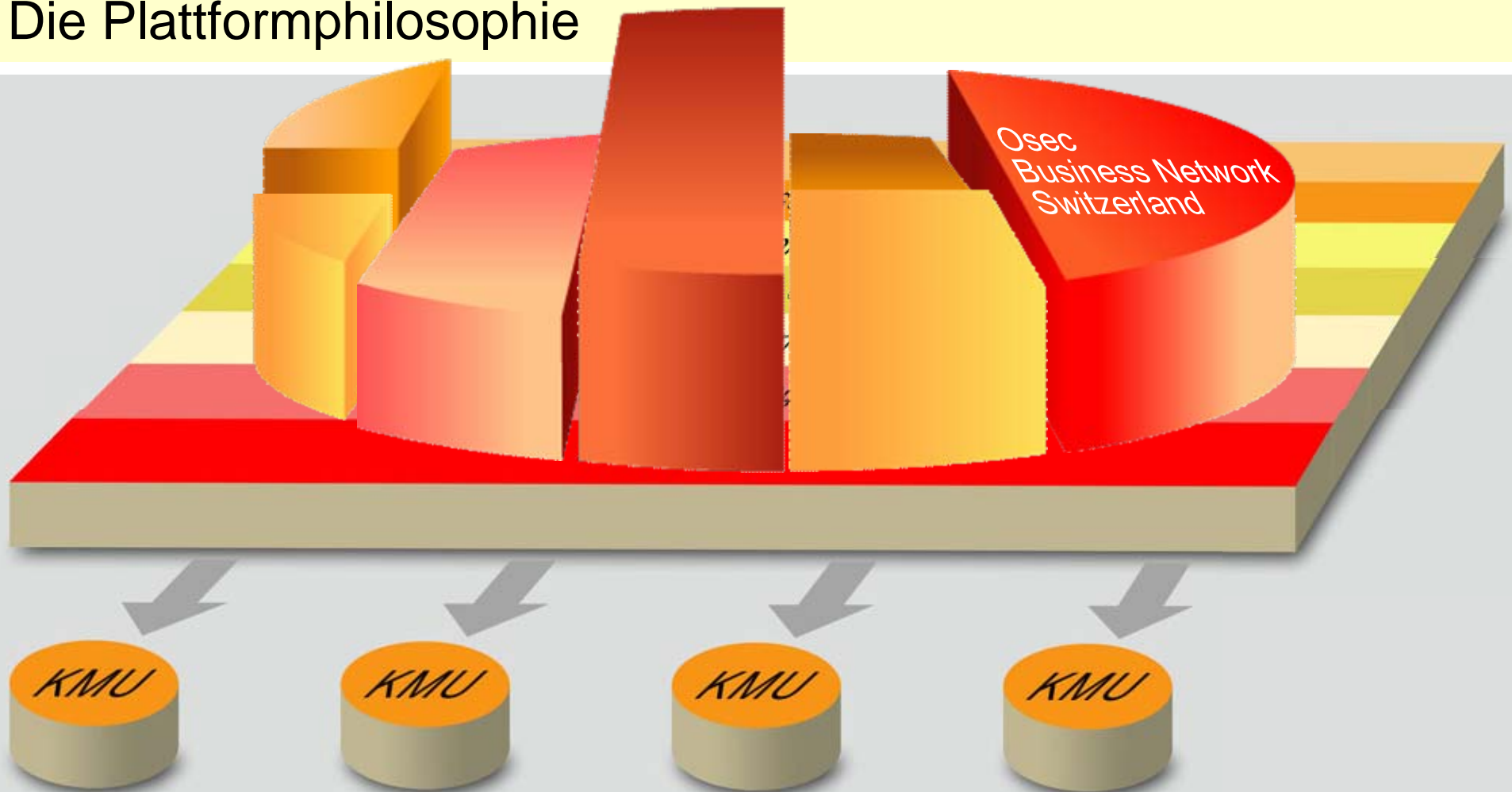
Die Netzwerkphilosophie

Die Förderinstrumente, die besser zusammen spielen müssen ...





Die Plattformphilosophie





Kundenorientierung

Kundensegmente

Starters

- Exportrate <5% des aktuellen Umsatzes
- Keine oder sehr limitierte vergangene Exporterfahrung
- Keine vollen Ressourcen dem Export gewidmet
- Keine Exportstrategie
- Keine fest etablierten direkten oder indirekten Repräsentationen ausserhalb der Schweiz

Expanders

- Bereits Geschäftsaktivitäten in mindestens einem Markt – vor allem in Nachbarländern
- Exportrate zwischen 10 und 30% des aktuellen Umsatzes und Wachstums
- Gewisse Exportspezialisation innerhalb des Unternehmens
- Exportstrategie zum Teil fest verankert
- Keine direkte Repräsentation ausserhalb der Schweiz

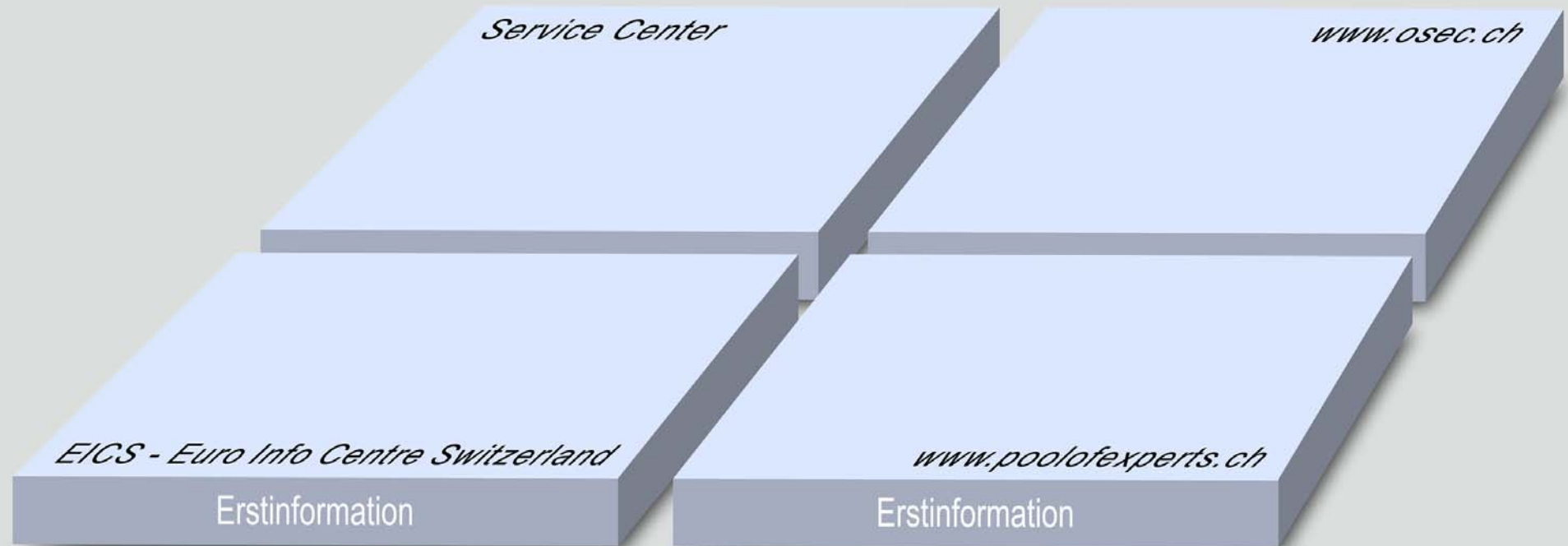
Optimizers

- Signifikante Export-Umsatzrate (>30%)
- Interne Ressourcen voll dem Export gewidmet
- Fest verankerte Exportstrategie
- Mehrere direkte und indirekte Repräsentationen in verschiedenen Ländern



Kundenorientierung

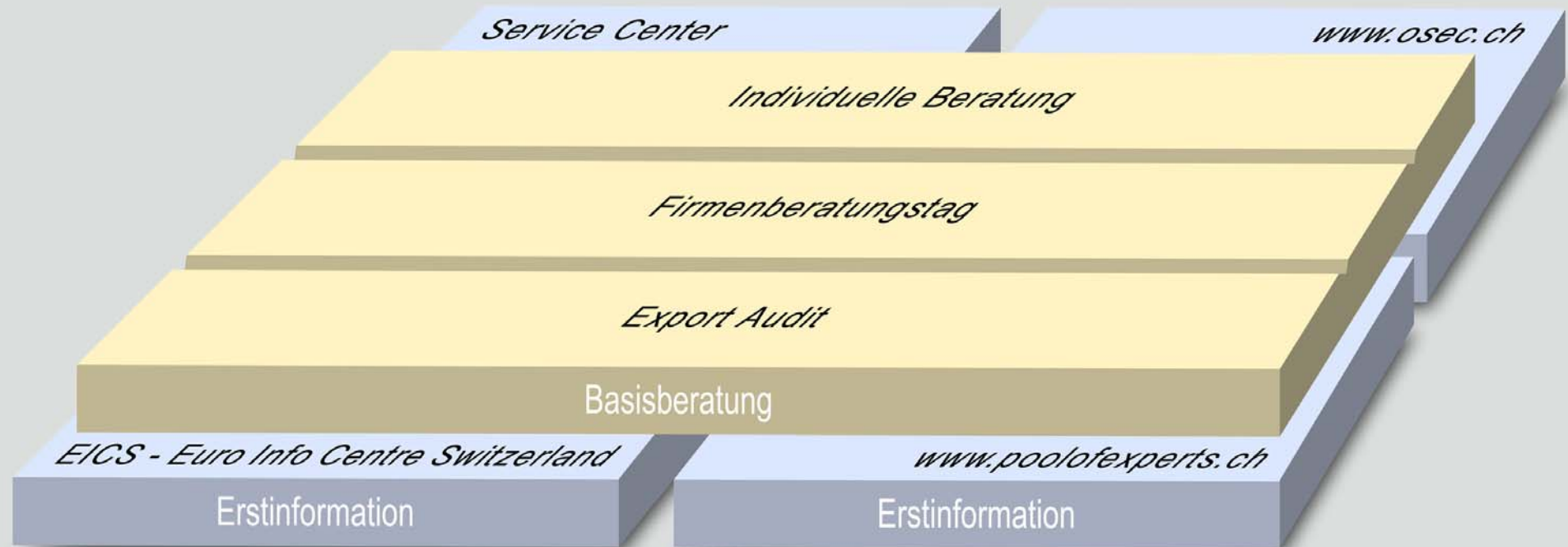
... deshalb offerieren wir Ihnen





Kundenorientierung

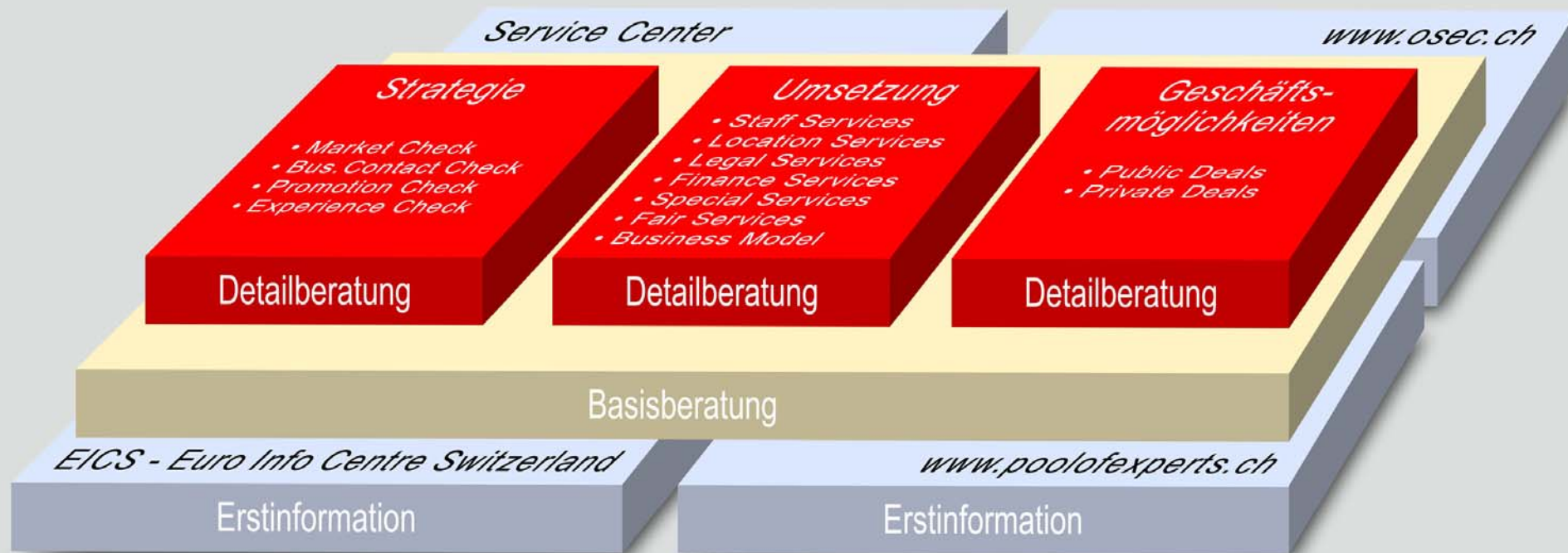
... deshalb offerieren wir Ihnen





Kundenorientierung

... deshalb offerieren wir Ihnen





Messen

Rückblick 2006

- Öffnung des Messewesens (über 50% der Osec-Messeprojekte in Kooperation mit Partnern)
- Einsetzung einer neutralen Messe- und Projektkommission
- Einheitliches Erscheinungsbild (Design) der Dachmarke Schweiz
- Organisation von «SWISS Pavilion» an 24 internationalen Leitmessen (mit 229 Ausstellern)
- Kundenzufriedenheit liegt bei 90%





Subsidiarität (1)

Pool of Experts

„Die gelben Seiten“ von internationalen Business-Experten

Jointly operated by: **Swiss-American Chamber of Commerce** **FARGATE SWISS EXPORT NETWORK** **Flare International** **osec business network switzerland**

Pool of Experts Find International Business Experts

[About Us](#) [FAQ](#) [Login](#) [Expert Directory](#) [Find an Expert](#) [Ask us for an Expert](#)

Site Sponsors

UBS

Expert Spotlight

Dmitri Ambartsumov

The Russian, Moscow based consulting agency, working with the Swiss companies for a long period of time. Special programs for SME support.

[More >](#)

Welcome To Pool of Experts

NEW MARKETS

Pool of Experts
Find International Business Experts

SME
Small and Medium Business Enterprises

We support Swiss companies to expand their business into international markets. Therefore we provide the leading matchmaking database with international Swiss business experts featuring three main modules:

Gemeinschaftsprojekt zwischen:



Swiss-American Chamber of Commerce



Fargate AG



Flare International



Osec Business Network Switzerland



Subsidiarität (1)

Pool of Experts

- Rasche und einfache Unterstützung für KMU bei der Suche nach Spezialisten fürs Auslandsgeschäft
- Online-Datenbank von Internationalisierungs-Experten aus verschiedensten Bereichen
- Offene, transparente Strukturen auf einer Internet-Plattform
(*www.poolofexperts.ch*)
- Kostenloser Zugriff für KMU



Subsidiarität (2)

Weiterer Schritt bei der Umsetzung der Plattformstrategie...

Einbindung von privaten Anbietern:

Osec übergibt Datenbank mit Informationen zu internationalen Geschäftsmöglichkeiten, die weltweit aus verschiedenen Quellen gesammelt werden, per 1. April 2007 an privates Unternehmen (Eurospider)

Bei den Geschäftsmöglichkeiten handelt es sich um:

- Internationale öffentliche Beschaffungen (Public Deals)
- Private Geschäftsmöglichkeiten (Private Deals)



Wohin führt unser Weg?

Ein Ausblick für 2007

- Fusion von Osec mit Sippo, SOFI und Location Switzerland
- Eröffnung des Swiss Business Hubs in Südafrika
- Verfeinerung des Business Network Switzerland
- Optimierung der Partnerstrukturen und -beziehungen
- Erneuerung der Kundendatenbank und Internetplattform
- Auslagerung der Datenbank für Geschäftsmöglichkeiten an privates Unternehmen (Eurospider)



Zur Erinnerung:

Das Service Center Business Network Switzerland:

0844 811 812

Forum der Schweizer Aussenwirtschaft

Rolf Jeker und Daniel Küng, Osec Business Network Switzerland