

Medienkonferenz: Exportplattformen für Schweizer KMU – Export-Indikator.

Eric Scheidegger (SECO), Rolf Jeker (VR-Präsident Osec), Daniel Küng (CEO Osec),
Nelly Wenger, Uwe Krüger, Martin Neff (Credit Suisse), Urs Müller (BAK Basel Economics)
Zürich, 15. April 2010



Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft **Eric Scheidegger**
- Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Herausforderungen an die Exportwirtschaft.

Eric Scheidegger, Botschafter, Stellvertretender Direktor des SECO

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft Eric Scheidegger
- **Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng**
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Die Exportplattformen.



Potenzial	Cleantech	Architektur, Engineering & Design	Medtech	Swiss Health
Schweiz / Ausland	<ul style="list-style-type: none"> 160'000 Beschäftigte 4,5% aller Beschäftigten Umsatz CHF 18-20 Mrd. = 3,5% des CH-BIP Geschätztes weltweites Volumen bis 2020: CHF 3'352 Mrd. CHF 524 Mrd. aus weltweit 20 Konjunkturpaketen 2009 für Treibhausgasmassnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> 90'000 Beschäftigte 19'000 Unternehmen Umsatz ca. CHF 20 Mia. Potenzial von mittelfristig ca. 8 Mia. CHF im Ausland für Schweizer Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> 45'000 Beschäftigte 1,2% aller Beschäftigten 700 Unternehmen Umsatz CHF 20 Mrd. = 3,5% des CH-BIP globales Marktvolumen 2008: ca. CHF 300 Mrd. (+ 6,5%) 	<ul style="list-style-type: none"> 40'000 ausländische Patienten Anzahl Pflergetage: 345'000 Zusätzliches Potenzial mit ausländischen Patienten 3 Mrd. CHF p.a. in CH Globales Volumen „Gesundheitstourismus“ USD 60 Mrd.
Status	<ul style="list-style-type: none"> Business Case genehmigt Präsident: Uwe Krüger Geschäftsstelle: Generis Verein in Gründung Umsetzung ab April 2010 	<ul style="list-style-type: none"> Business Case in Arbeit Präsidentin: Nelly Wenger Desig. G'stelle: offen Umsetzung ab Mai 2010 	<ul style="list-style-type: none"> Business Case in Arbeit Präsident: Erwin Locher Desig. Geschäftsstelle: Medical Cluster Umsetzung ab Juni 2010 	<ul style="list-style-type: none"> Plattform bereits operativ Präsident: Daniel Küng Geschäftsstelle a.i.: Swixmed Finanzierung ausserhalb Stabilisierungspaket III.

Wie funktionieren die Exportplattformen?

- Exportplattformen als eigenständige Vereine
- Vereinsorgane:
 - Mitgliederversammlung
 - Vorstand / Präsident
 - Geschäftsstelle
- Vereine werden mittels Leistungsvereinbarung über KPI und Budget gesteuert
- Philosophie:
 - Anschubfinanzierung durch die Osec
 - mittelfristig Übernahme der Exportplattformen durch Privatwirtschaft

Die Logos der neuen Exportplattformen.

cleantech
switzerland 
Innovative. Reliable. Precise.

ingenious
switzerland 
Architecture. Engineering. Design.

medtech
switzerland 

swisshealth 
Quality & Hospitality

Nutzen der Exportplattformen.

- Bündelung des fragmentierten Angebots in der Schweiz
- Identifikation der Nachfrage in den Exportmärkten
- Vermittlung von konkreten Geschäftsmöglichkeiten im Ausland über die Exportplattformen
- Aufmerksamkeit und Bekanntheit im Ausland erhöhen bezüglich definierten Branchen mit entsprechenden Exportplattformen

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft Eric Scheidegger
- Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng
- **Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger**
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Exportplattform: Cleantech Switzerland.

Dr. Uwe Krüger, Präsident

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft Eric Scheidegger
- Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger
- **Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger**
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Exportplattform: Ingenious Switzerland.

Nelly Wenger, Präsidentin

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft Eric Scheidegger
- Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Exportplattform: Medtech Switzerland.

Erwin Locher, Präsident

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft Eric Scheidegger
- Neue Exportplattformen im Überblick Daniel Küng
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“ Uwe Krüger
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“ Nelly Wenger
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“ Erwin Locher
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer Martin Neff
- Wie der Export-Indikator funktioniert Urs Müller
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie.

Rolf Jeker, Verwaltungsratspräsident der Osec

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft
- Neue Exportplattformen im Überblick
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie

Eric Scheidegger
Daniel Küng
Uwe Krüger
Nelly Wenger
Erwin Locher
Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- **Credit Suisse Exportbarometer**
- Wie der Export-Indikator funktioniert
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz

Martin Neff
Urs Müller
Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Credit Suisse Exportbarometer

15. April 2010

Martin Neff

Credit Suisse Economic Research

Was folgt auf die Stabilisierung?

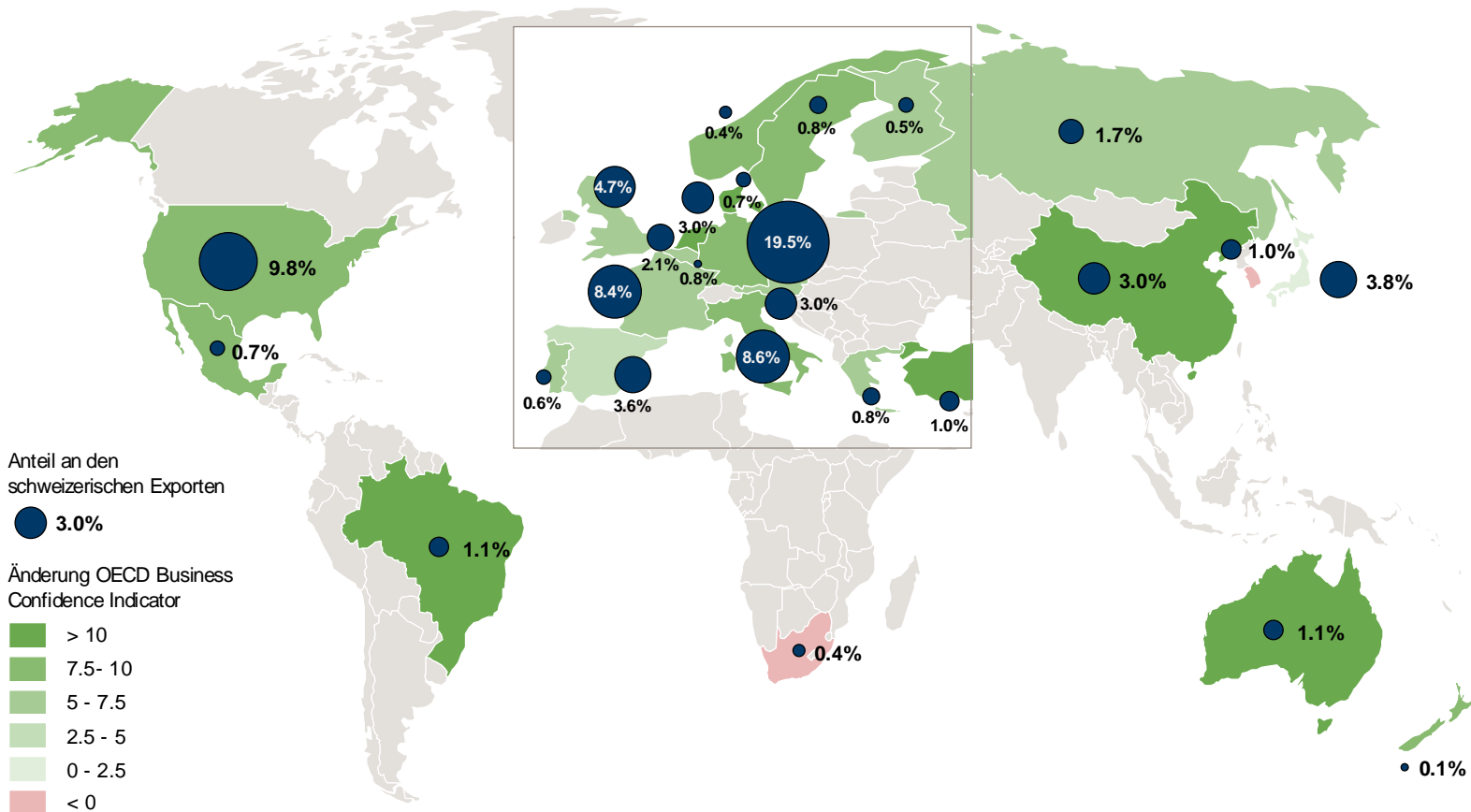
In Mio. CHF



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse Economic Research

Wichtiger Faktor ausländische Nachfrage hellt sich auf

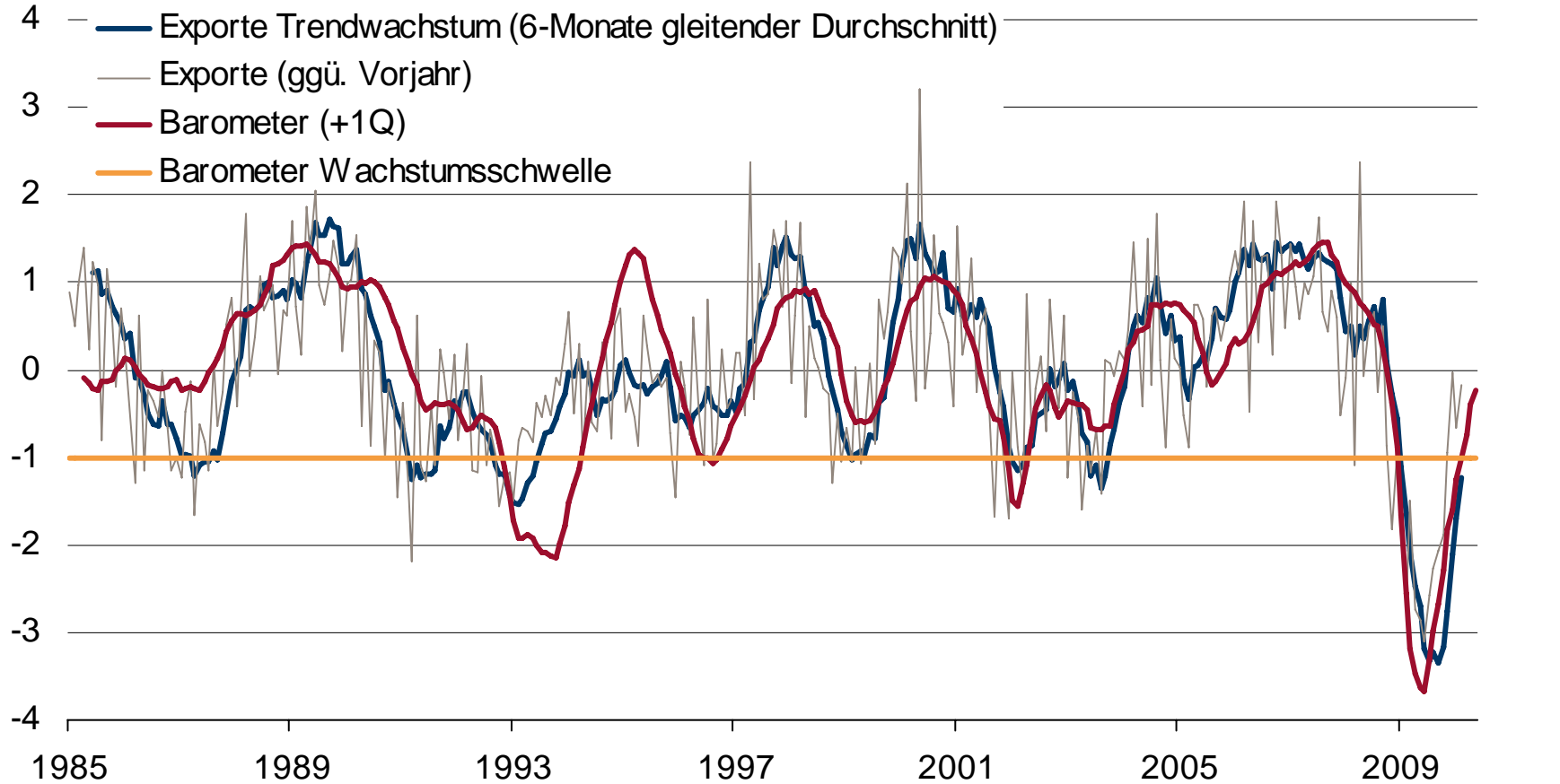
OECD Confidence Indicators: Veränderung in Indexpunkten Februar 2009-2010



Quelle: OECD, Datastream, Credit Suisse Economic Research

Ausländische Nachfrage: Credit Suisse Exportbarometer

In Standardabweichungen



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, OECD, Credit Suisse Economic Research

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft
- Neue Exportplattformen im Überblick
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie

Eric Scheidegger
Daniel Küng
Uwe Krüger
Nelly Wenger
Erwin Locher
Rolf Jeker

2. Export-Indikator

- Credit Suisse Exportbarometer
- Wie der Export-Indikator funktioniert
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz

Martin Neff
Urs Müller
Daniel Küng

3. Fragen & Antworten

Umfrage-Methodik

Zürich, 15. April 2010

Prof. Dr. Urs Müller
Direktor BAKBASEL

Aufgabenstellung und Anforderungen

Aufgabenstellung:

Entwicklung einer Messgrösse für die Exportaktivitäten und die Exportstimmung der Schweizer KMU.

Anforderungen:

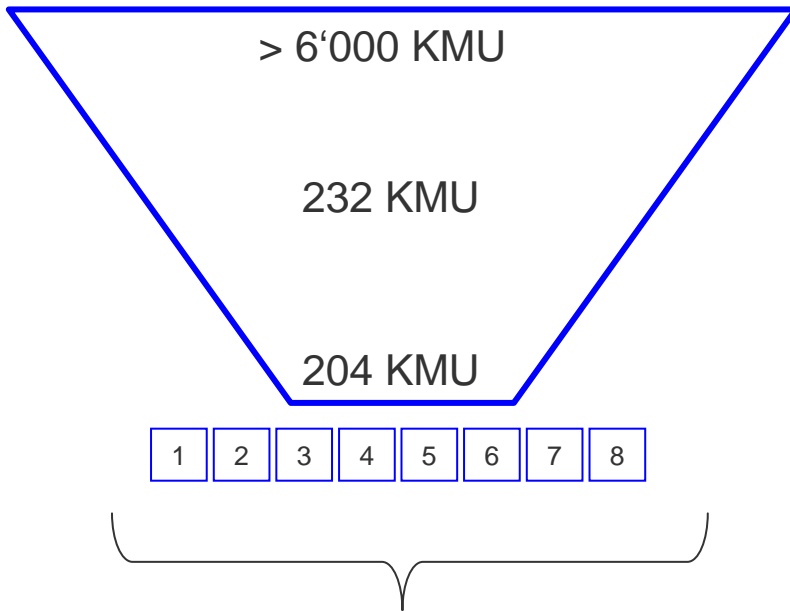
- Keine Verzerrung durch Einfluss von Grossunternehmen
- Vergleichbarkeit über die Zeit
- Vergangenheits- und Zukunftsbetrachtung
- Statistisch robust

Konzept und Vorgehen

- regelmässige internetgestützte Befragungen (vierteljährlich)
- nur KMUs (weniger als 250 Beschäftigte)
- rund 200 Firmen aus 8 Branchengruppen
- gleich bleibendes Panel (Befragung immer der gleichen Firmen)
- Befragung über effektive Exporte
- Befragung über Exporterwartungen

- Berechnung eines Indexwertes
- Abfrage nach „besser , gleich , schlechter“
- Saldomethode: Anteil „besser“ + Anteil „gleich“ / 2
- Aggregation: 40% effektiv + 60% Erwartung
- gleich bleibende Methodik über die Zeit

Aufbau des Exportindex



> 6'000 KMU aus der Osec-Datenbank angefragt

232 KMU haben sich bereit erklärt, quartalsweise an der Umfrage teilzunehmen

mind. 200 Unternehmen in die Umfrage einschliessen für statistische Signifikanz

8 Sektoren: Pharma/Chemie, Maschinenbau, Konsumgüter, Dienstleistungen, Metallindustrie, Papier, Elektrotechnik und Präzisionsindustrie

1. Stimmungsindikator
2. KMU Exportperspektiven
3. Wichtige Daten für Osec betreffend Exportverhalten

Ergebnis

Berechnung eines Indexwertes basierend auf einer regelmässigen Befragung eines festen Panels von Schweizer KMU über effektive Exporte und Exporterwartungen:

- Keine Verzerrung durch Einfluss von Grossunternehmen
- Vergleichbar über die Zeit
- Vergangenheits- und Zukunftsbetrachtung
- Statistisch robust (nicht verzerrt)

Agenda.

1. Die Exportplattformen

- Herausforderungen an die Exportwirtschaft
- Neue Exportplattformen im Überblick
- Exportplattform: „Cleantech Switzerland“
- Exportplattform: „Ingenious Switzerland“
- Exportplattform: „Medtech Switzerland“
- Die Plattformen als Teil der Osec-Strategie

Eric Scheidegger
Daniel Küng
Uwe Krüger
Nelly Wenger
Erwin Locher
Rolf Jeker

2. Export-Indikator

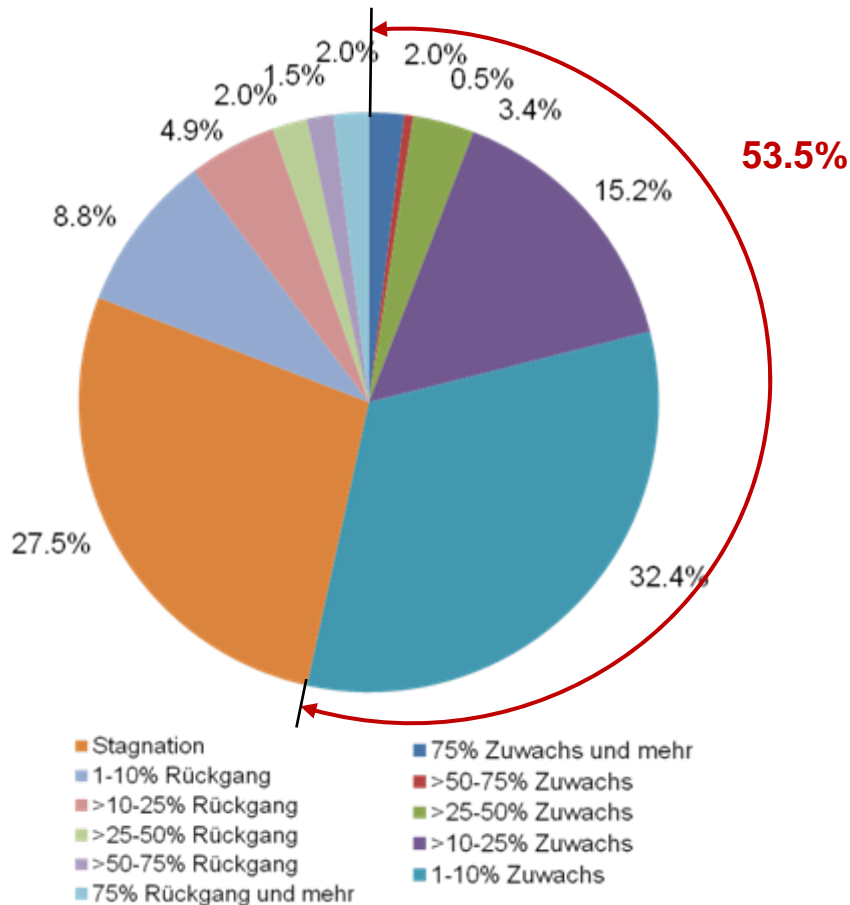
- Credit Suisse Exportbarometer
- Wie der Export-Indikator funktioniert
- Ergebnisse der KMU-Befragung in der Schweiz

Martin Neff
Urs Müller
Daniel Küng

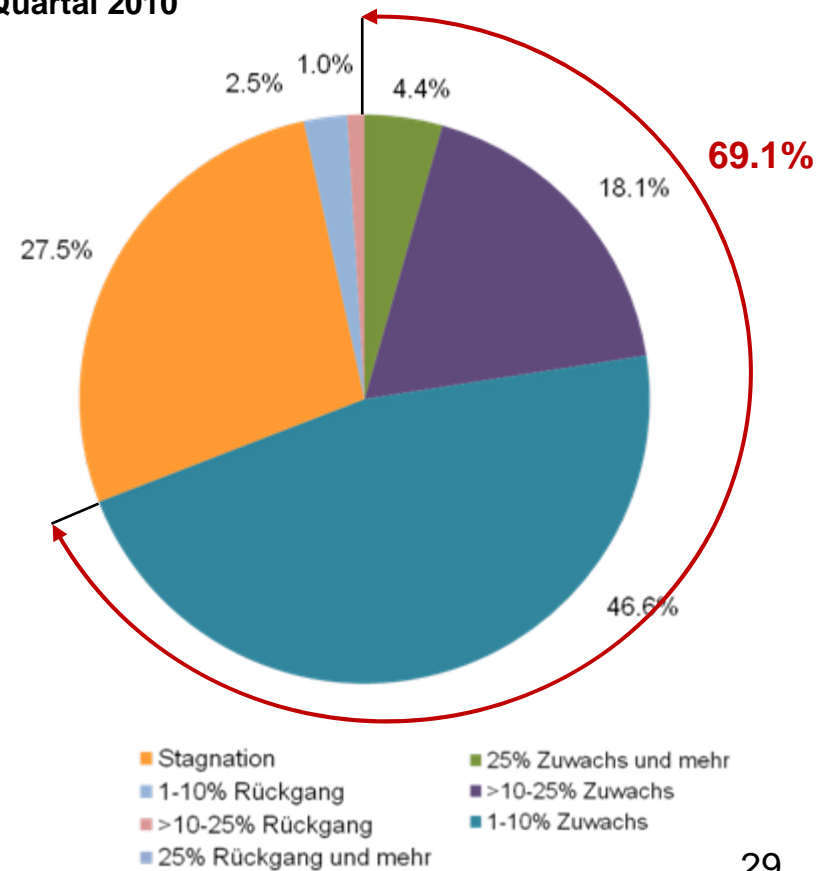
3. Fragen & Antworten

Positive Entwicklung der Exporte.

Exportentwicklung im ersten Quartal 2010



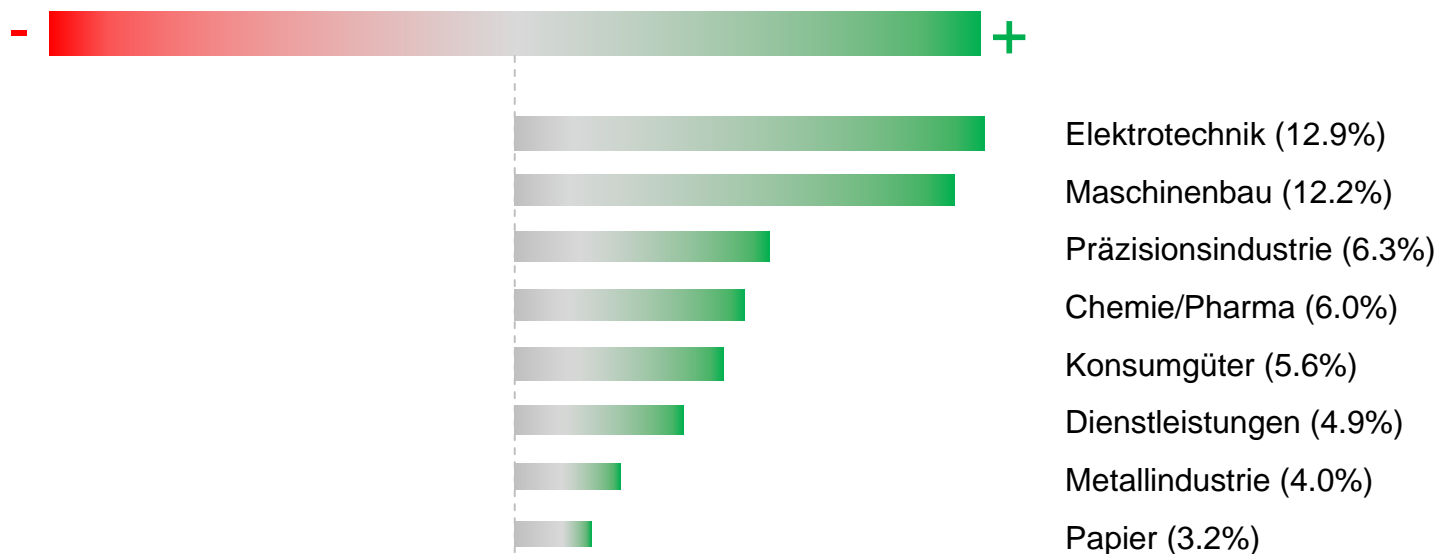
Erwartung für die Exportentwicklung im zweiten Quartal 2010



Steigende Exportvolumen in allen Sektoren.

KMU Exportperspektiven	76.8
Werte für Q1/2010: 67.1 / Q2/2010: 83.3	
Werte > 50 = Erwartete Expansion (max. Wert: 100)	

Veränderung nach Sektoren



KMU-Exportindikator: Vier Schlüsselergebnisse.

- Die anziehende Auslandskonjunktur ist bei den Schweizer KMU angekommen.
- Die Erholung ist nachhaltig.
- Die Schweizer Exporteure nutzen die ausländischen Wachstumsimpulse.
- Faktoren der positiven Exporterwartungen:
 - 56% „Verbesserung der Konjunktur“
 - 43% „Produktinnovationen“
 - 43% „verstärktes Marketing“

Fragen & Antworten.

-
-
-

Bei Fragen zur Internationalisierung:

0844 811 812

Exportplattformen für Schweizer KMU – Export-Indikator
Zürich, 15. April 2010