



Die neusten Trends im internationalen Geschäft

Daniel Küng, CEO Osec Business Network Switzerland
Jahresend-Anlass in Bern, 5. Dezember 2007

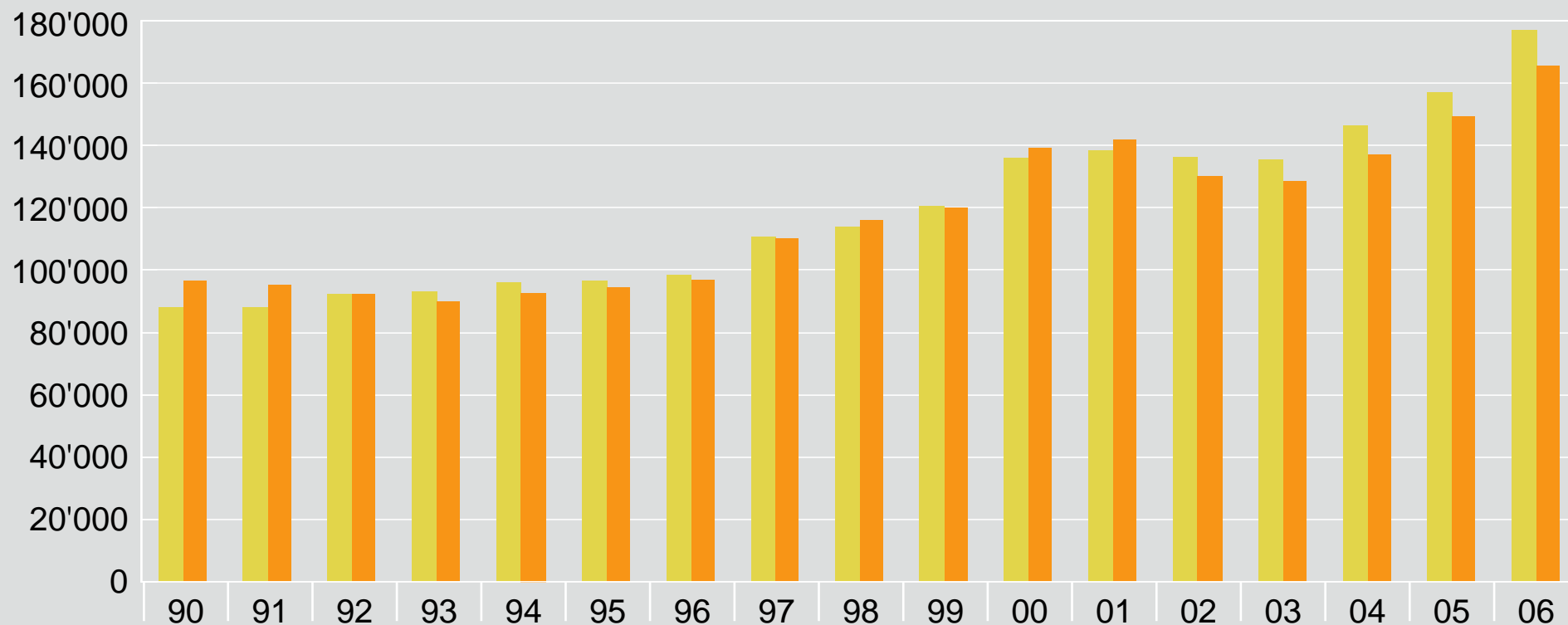




Entwicklung des Schweizer Aussenhandels

Schweizer Aussenhandel seit 1990 in Mio. CHF

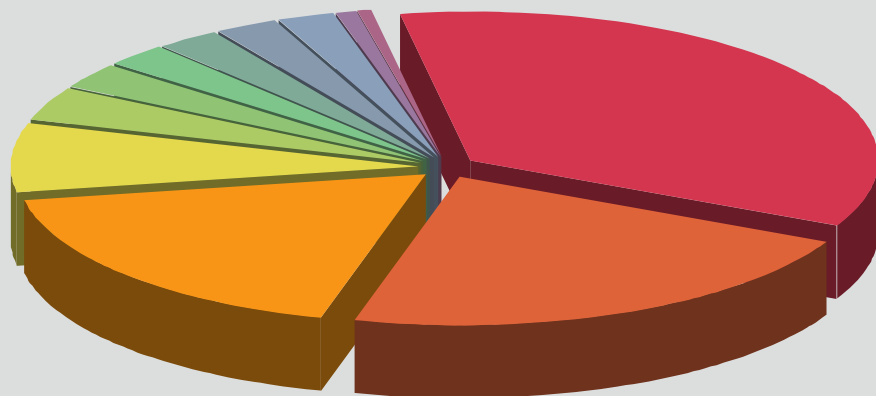
■ Exporte
■ Importe





Internationalisierung: Fakten

Exporte nach Branchen 2006

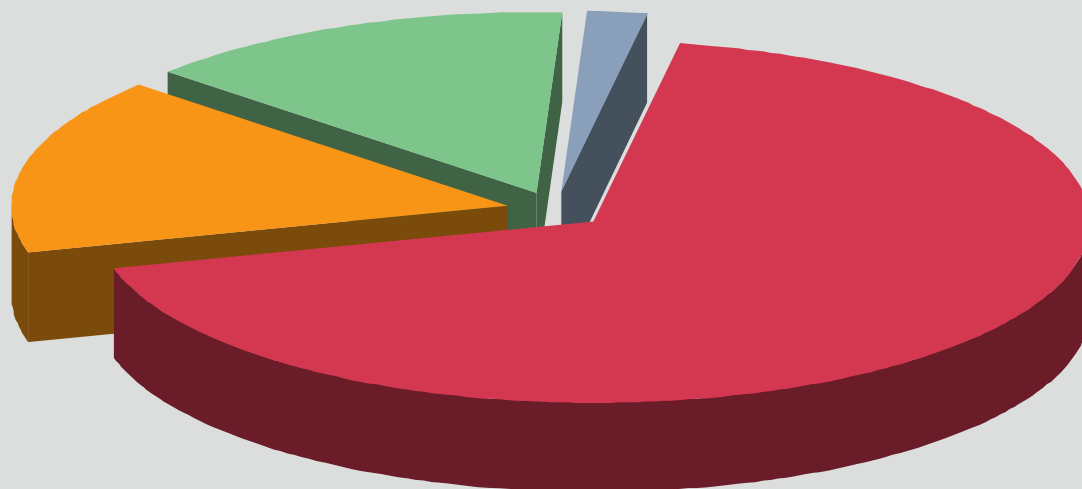


- 35 % Chemikalien und Pharmazeutika
- 22 % Maschinen, Elektronik
- 18 % Präzisionsinstrumente, Uhren, Schmuck
- 7.6 % Metalle
- 3.5 % Nahrungsmittel, landwirtsch. Produkte
- 2.8 % Fahrzeuge
- 2.6 % Leder, Kautschuk, Kunststoffe
- 2.5 % Textilien, Bekleidung, Schuhe
- 2.5 % Energieträger
- 2.0 % Papier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



Internationalisierung: Fakten

Wohin wird exportiert? 2006

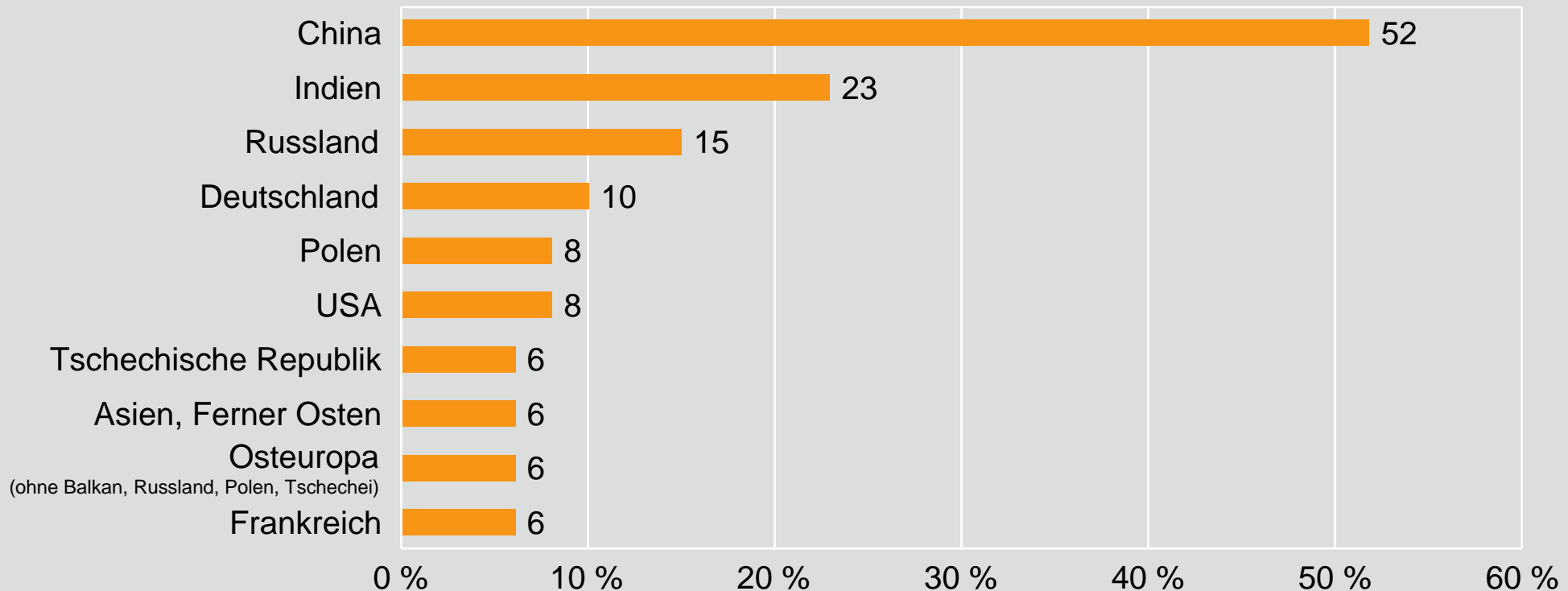


- 68 % Europa**
 - 20 % Deutschland
 - 9 % Italien
 - 9 % Frankreich
 - 5 % Grossbritannien
- 16 % Asien**
 - 4 % Japan
 - 2 % China
- 14 % Amerika**
 - 10 % USA
- 2 % Afrika / Ozeanien**



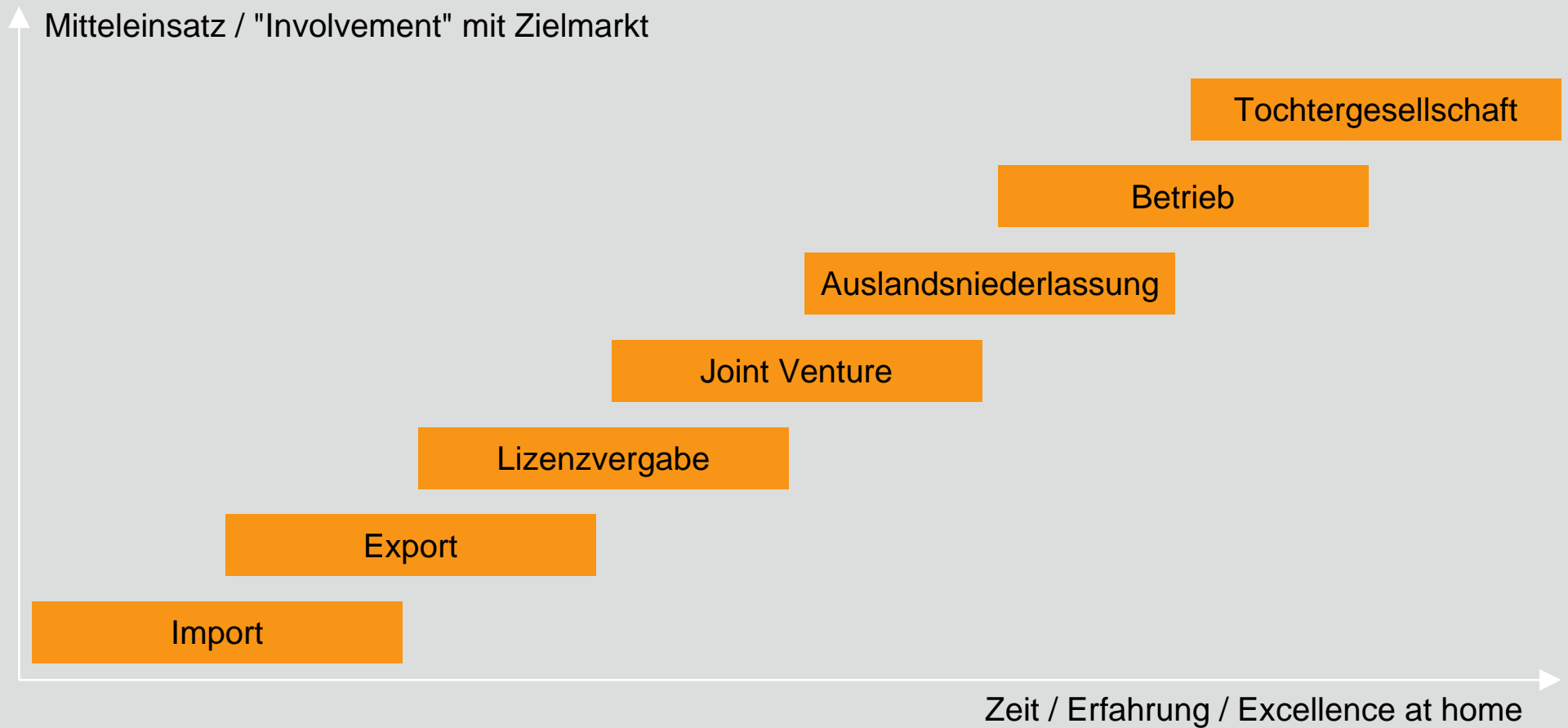
Zukunftsperspektive allgemein – Die 10 wichtigsten Länder

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.





Die klassische Stufentheorie der Internationalisierung

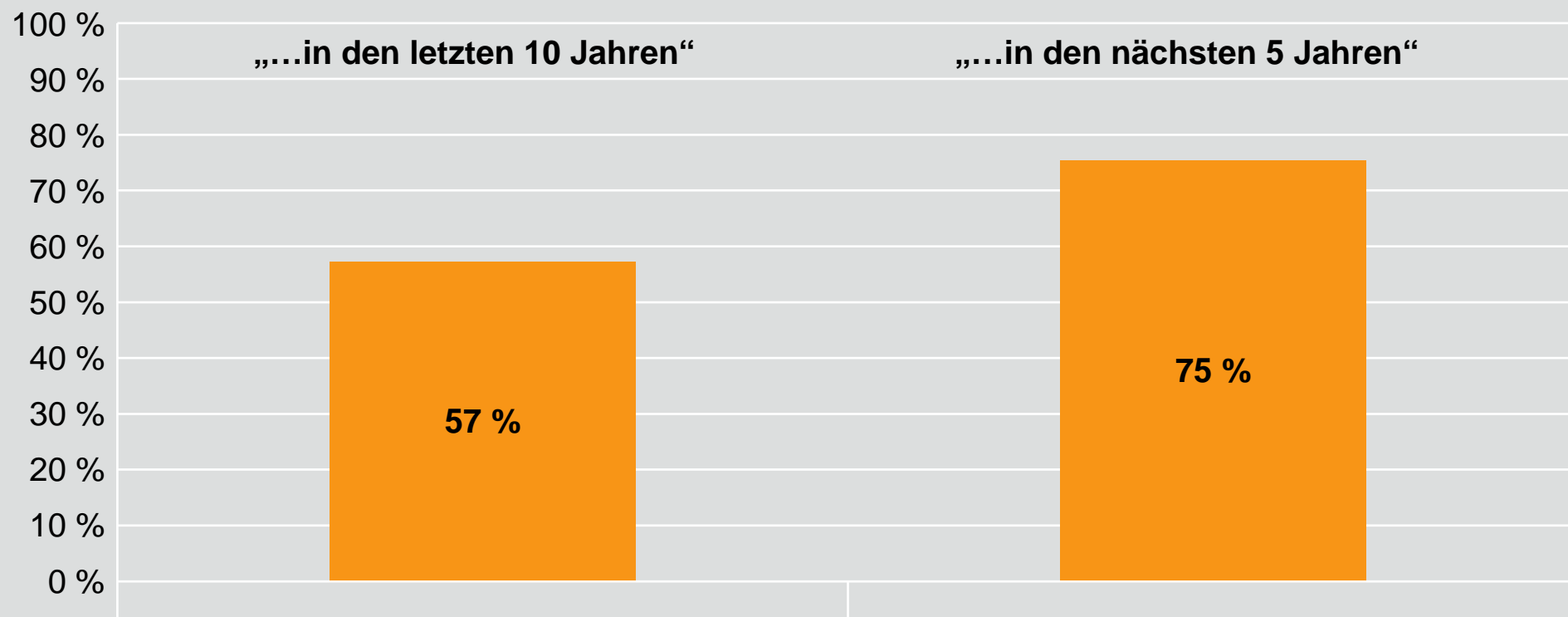




Internationalisierung: Trends

„Haben Sie in irgend einer Form im Ausland investiert?...“

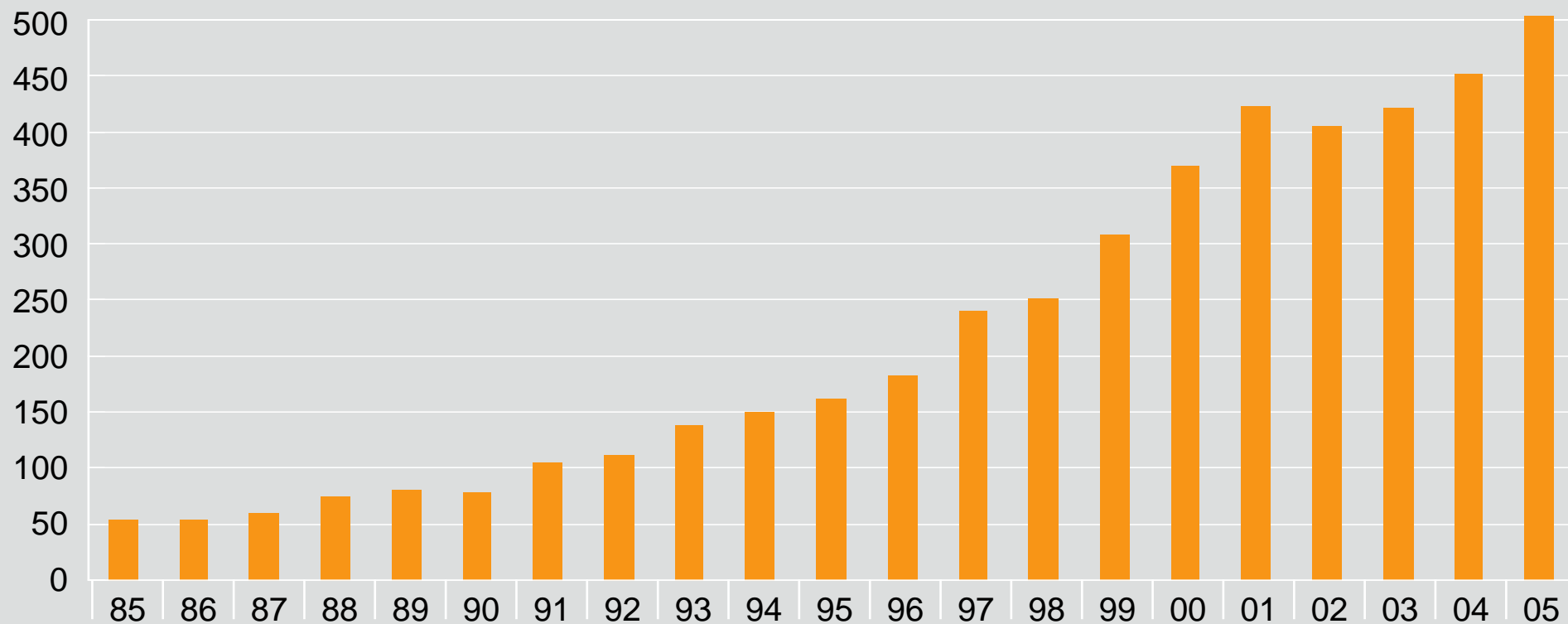
Nein
Ja





Internationalisierung: Trends

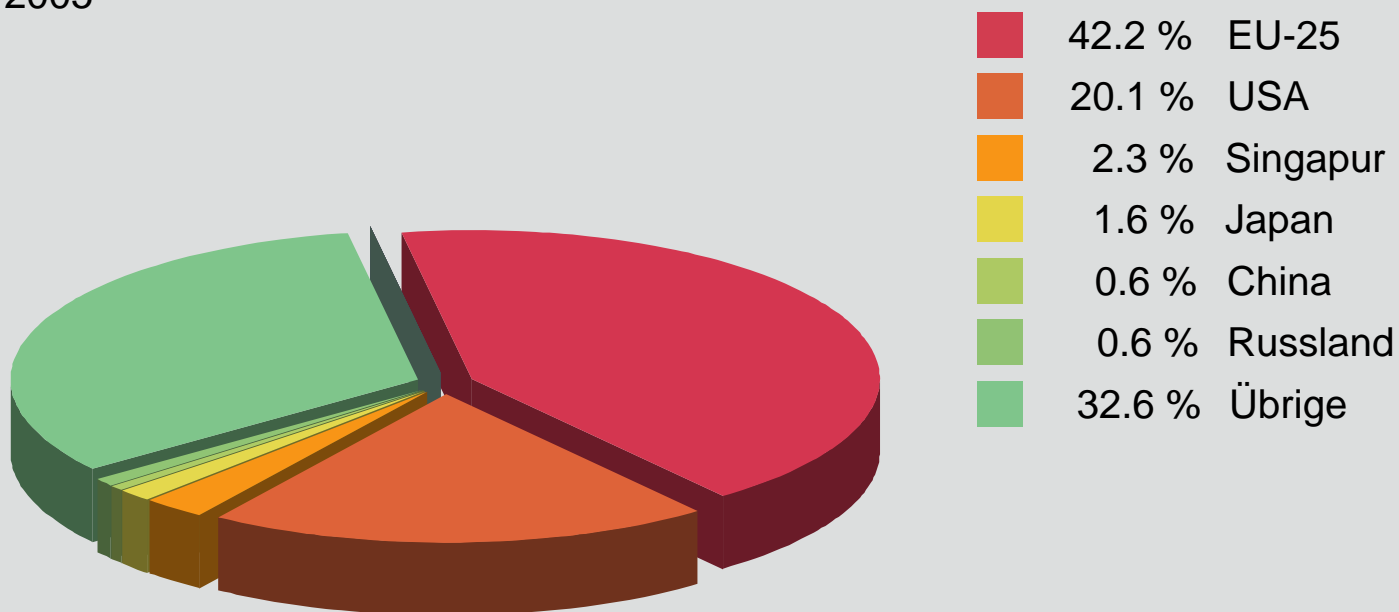
Schweizer Direktinvestitionen seit 1985 in Mrd. CHF





Internationalisierung: Trends

Schweizer Direktinvestitionen im Ausland 2005





Internationalisierung: Trends

Direktinvestitionen sind im Kommen

Verlagerungen verstärken sich

- Den Grossen folgen die Kleinen
- Den Jungen folgen die Alteingesessenen
- Der Produktion folgen Service, Admin, Marketing und Konstruktion
- Auf Ost-Europa folgen China, Indien, neue EU, ASEAN

Chancen für Unternehmen überwiegen Gefahren

Schweizer Wirtschaft wird profitieren

- Produktionskosten in der CH sinken
- Bestehende Wettbewerbsnachteile werden abgebaut
- Wettbewerbsfähigkeit sowie Wohlstand wachsen
- Qualität wird nicht beeinflusst



Ist die Schweiz noch die Nummer 1?



Quelle: AMCHAM



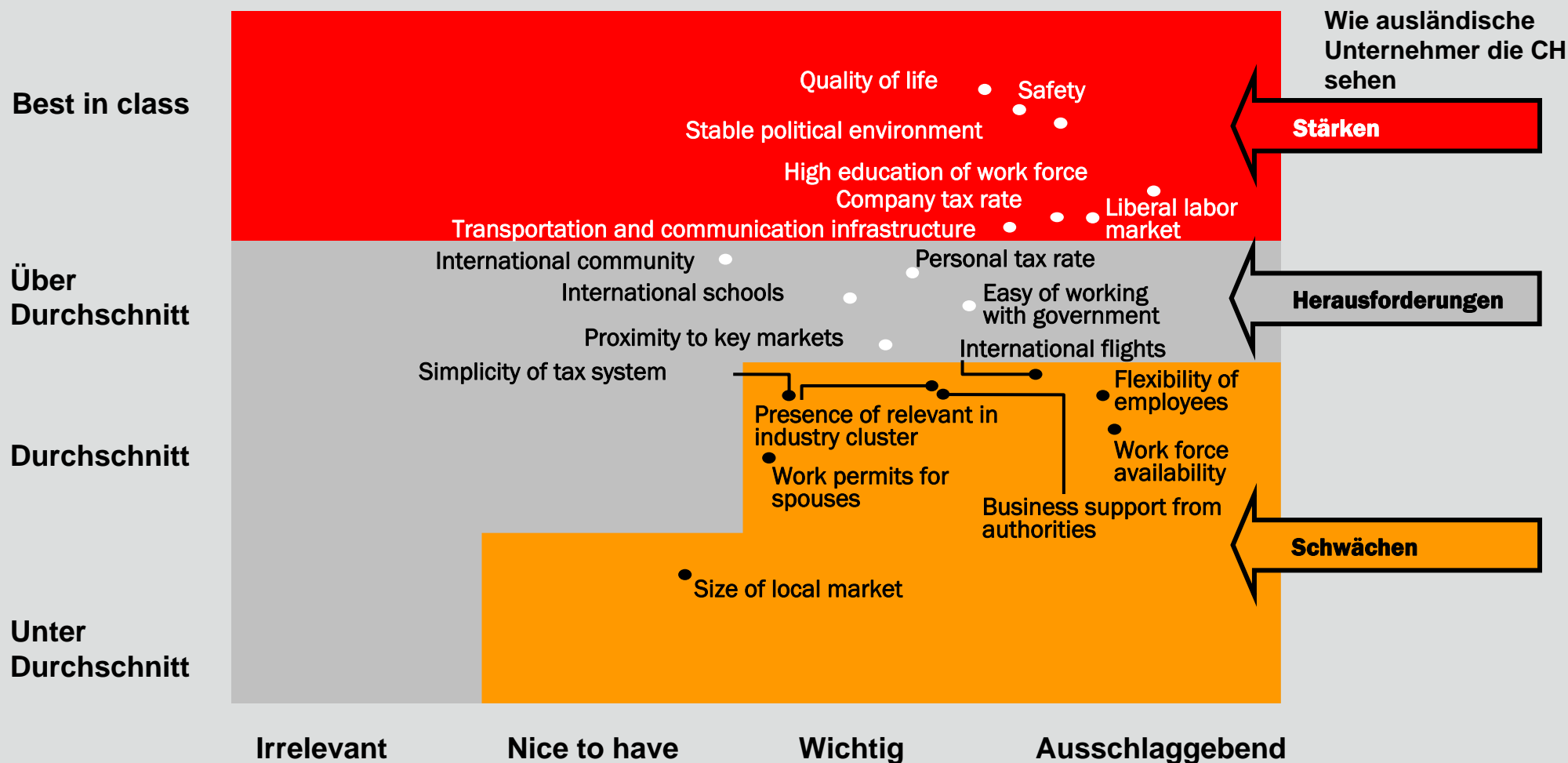
Die verschiedenen Rankings

	Schweiz
WEF (Global Competitiveness Index)	2
World Bank Group (Doing Business: Economy Rankings)	15
IMD (World Competitiveness Yearbook)	6
ETH KOF (Index of Globalization)	9
The Heritage Foundation (Index of Economic Freedom)	9

Quelle: AMCHAM; WEF GCI; World Bank Group; IMD; ETH KOF; BCG analysis
Note: Number represents absolute ranks



Stärken und Schwächen der Schweiz





So sieht es wirklich aus!



Quelle: AMCHAM

© Osec Business Network Switzerland 2007



Relative Positionierung des Wirtschafts-Standortes Schweiz

	Singapore	United Kingdom	Ireland	Switzerland	Belgium	Netherlands
Ease of doing business	+++	+++	++	++	+	+
Starting a business	++	+++	+++	+	o	o
Dealing with licenses	+++	o	+	o	o	o
Employing workers	+++	++	o	+	+	o
Registering property	++	++	o	++	—	+
Getting credit	+++	+++	+++	+	o	++
Protecting investors	+++	+++	+++	—	++	-
Paying taxes	+++	++	+++	+++	o	o
Trading across borders	+++	++	o	o	o	++
Enforcing contracts	+	+	+	+++	+	o
Closing a business	+++	++	+++	o	+++	+++
Rank	1	6	10	15	20	22

+ ease o neutral - difficult



Die CH: Heidiland oder Geschäftsland?

Gesamtausgaben von Bund, Kantonen & Gemeinden (CHF*):

Heidiland

ca. 175 Mio

**Geschäfts-
land**

ca. 30-45 Mio.

* *Schätzung Osec BNS*



Internationalisierung

- Es geht um Marktanteile an der globalen Wertschöpfung
- erfolgt nicht nur über Exporte und Direktinvestitionen und Ansiedlungen, sondern auch über Importe
- wird durch staatliche Grenzen immer weniger gebremst
- beschleunigt sich: ihre Grenzkosten nehmen mit zunehmender Globalisierung sowie jedem Grenzübertritt weiter ab
- stärkt die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft und somit nachhaltig deren Wohlstand
- kommt nicht von selber: wir müssen die Voraussetzungen schaffen und am Ball bleiben



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



«Osec hat Zugänge zu Entscheidungsträgern im Markt, die ich nicht habe.»

Anne Baltes, Geschäftsführerin Holle AG, Arlesheim



«Osec arbeitete für uns hochprofessionell und speditiv.»

Marc Schmid, CEO Fleurop-Interflora EBC



«Wir sind professionell betreut worden und konnten von profunden Marktkenntnissen profitieren. Patrice Jacquier vom SBH in Paris hat einen sehr guten Service geboten.»

Philippe Imhof, Leiter Operations & Services, JURA Elektroapparate AG, Niderbuchsiten