

# Medienkonferenz: Ausrichtung der Osec – Exportsituation („KMU-Exportindikator“)

Daniel Küng, CEO Osec

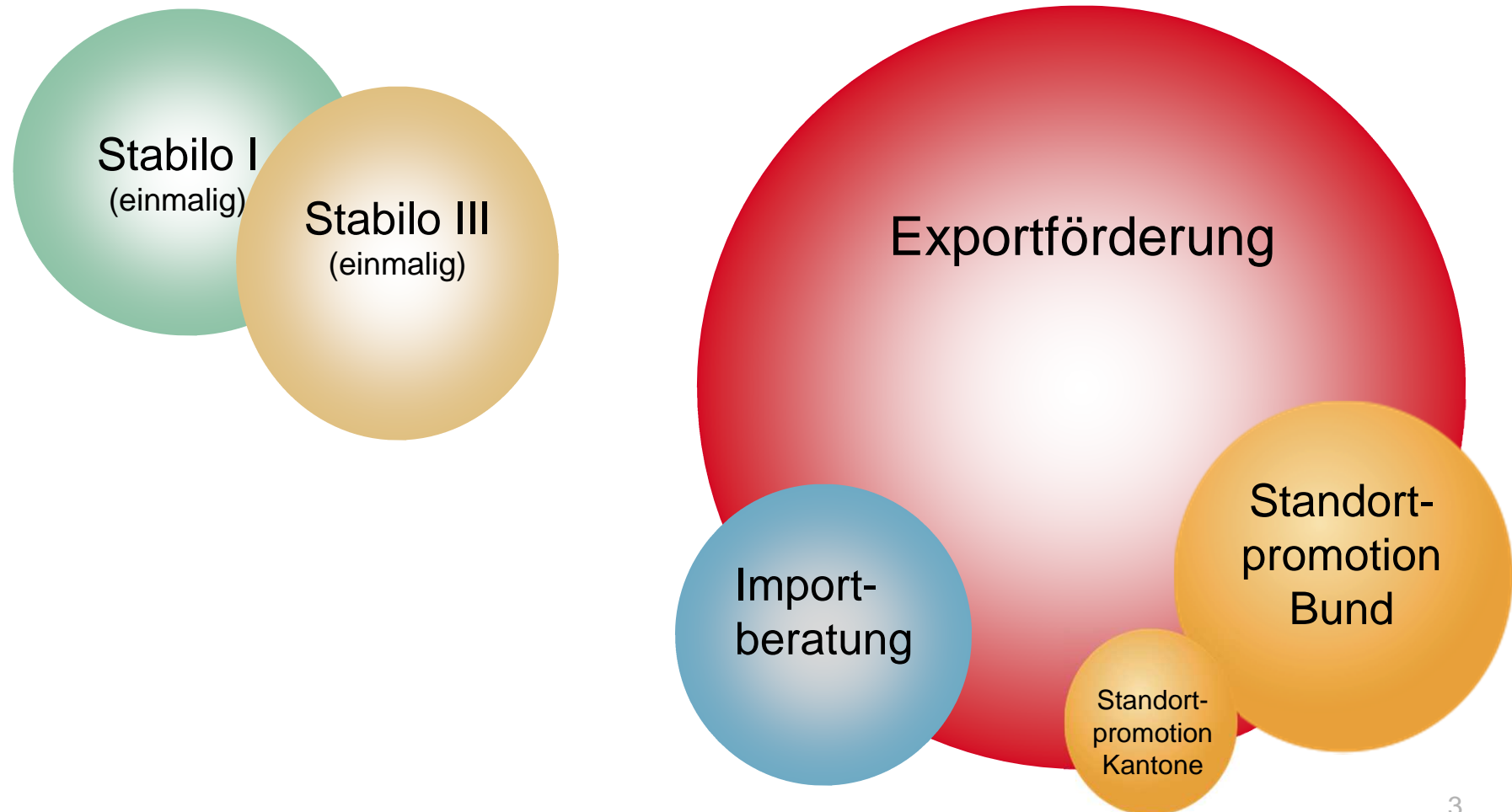
Zürich, 7. April 2011



## Agenda.

- |   |  |             |
|---|--|-------------|
| • | Schwerpunkte der Osec-Dienstleistungen | Daniel Küng |
| • | Aktuelle Exportsituation               | Daniel Küng |
| • | „KMU-Exportindikator“                  | Daniel Küng |
| • | Fragen & Antworten                     |             |

## Leistungsaufträge.



## Kennzahlen Exportförderung 2006 – 2010.



	2006	2007	2008	2009	2010
Beratungsgespräche	1'100				1'718
Mandatsleistung	360				886
Bundesmitteleinsatz	17 Mio.				17 Mio.
Mitarbeiter (Exportfö./CH)	72				79
Produktivität*	5.0				11.1

\* Mandatsleistung je Mitarbeiter

## Subsidiarität als Grundlage.

### ➔ „Pool of Experts“ mit 450 spezialisierten Beratern.

Osec bezieht wann immer möglich private Firmen in die Dienstleistungserbringung ein.

	2006	2007	2008	2009	2010
An Dritte weitergegebene Projekte	80				351
An Dritte vermittelter Umsatz			0.7 Mio		1.5 Mio

### ➔ Enge Zusammenarbeit mit den kantonalen und internationalen Handelskammern:

- Gelebte Zusammenarbeitsvereinbarung mit den kantonalen Handelskammern
- Enge und aktive Zusammenarbeit mit 30 der 50 Aussenhandelskammern (AHK's)
- Direkte Verträge mit 20 AHK's
- Viele gemeinsame Projekte Osec-AHK's
- Im 2010 zahlte Osec über CHF 1 Mio. an AHK's für Dienstleistungen, Beiträge usw.

### ➔ Unabhängige Messeprojektkommission entscheidet über Messevergabe

## Wo die Schweiz Schwerpunkte setzen muss.

**Regionen/Länderprioritäten:** EU, USA, BRIC, Asien

**Handlungsprioritäten:**

- **Traditionelle Märkte (EU/USA):**
  - ➔ klare bilaterale Rahmen- und Spezialabkommen vorantreiben  
*Ziel: Rechtssicherheit, Marktzugang, Gleichstellung*
- **Wachstumsmärkte (BRIC, Asien):**
  - ➔ WTO-Abkommen; DOHA Runde vorantreiben  
*Ziel: Abbau tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, DL-Liberalisierung*
  - ➔ Kontingente für ausländische Mitarbeiter erhöhen  
*Ziel: Standortattraktivität erhöhen; Image Schweiz und Swissness*
  - ➔ „Comercial diplomacy“ verstärken  
*Ziel: Wirtschaftsinteressen vertreten, KMU gezielt unterstützen*
  - ➔ Freihandelsabkommen aktiv vorantreiben (Priorität China, Indien, Indonesien)  
*Ziel: frühzeitige Positionierung der Schweizer KMU*

## Agenda.

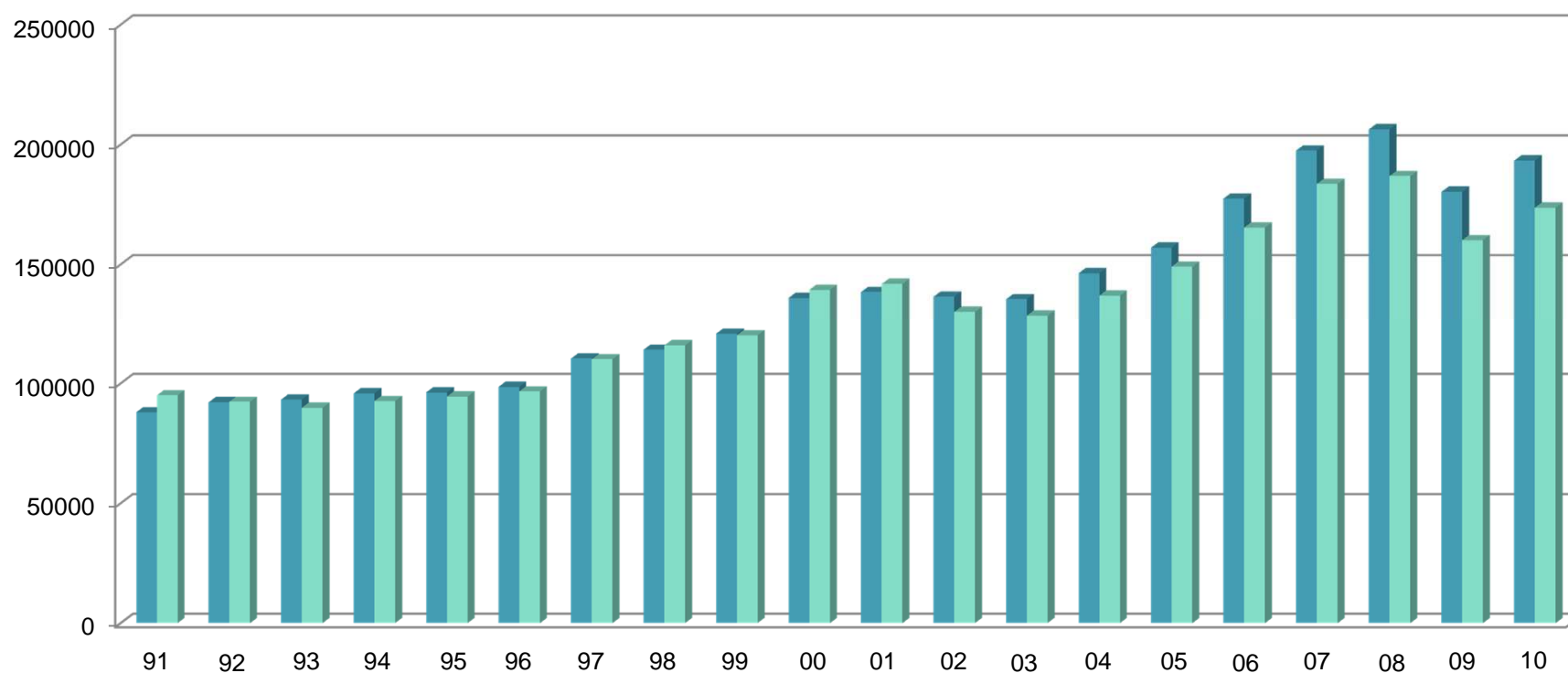
- Schwerpunkte der Osec-Dienstleistungen Daniel Küng
- Aktuelle Exportsituation Daniel Küng
- „KMU-Exportindikator“ Daniel Küng
- Fragen & Antworten

## Entwicklung des Schweizer Aussenhandels.

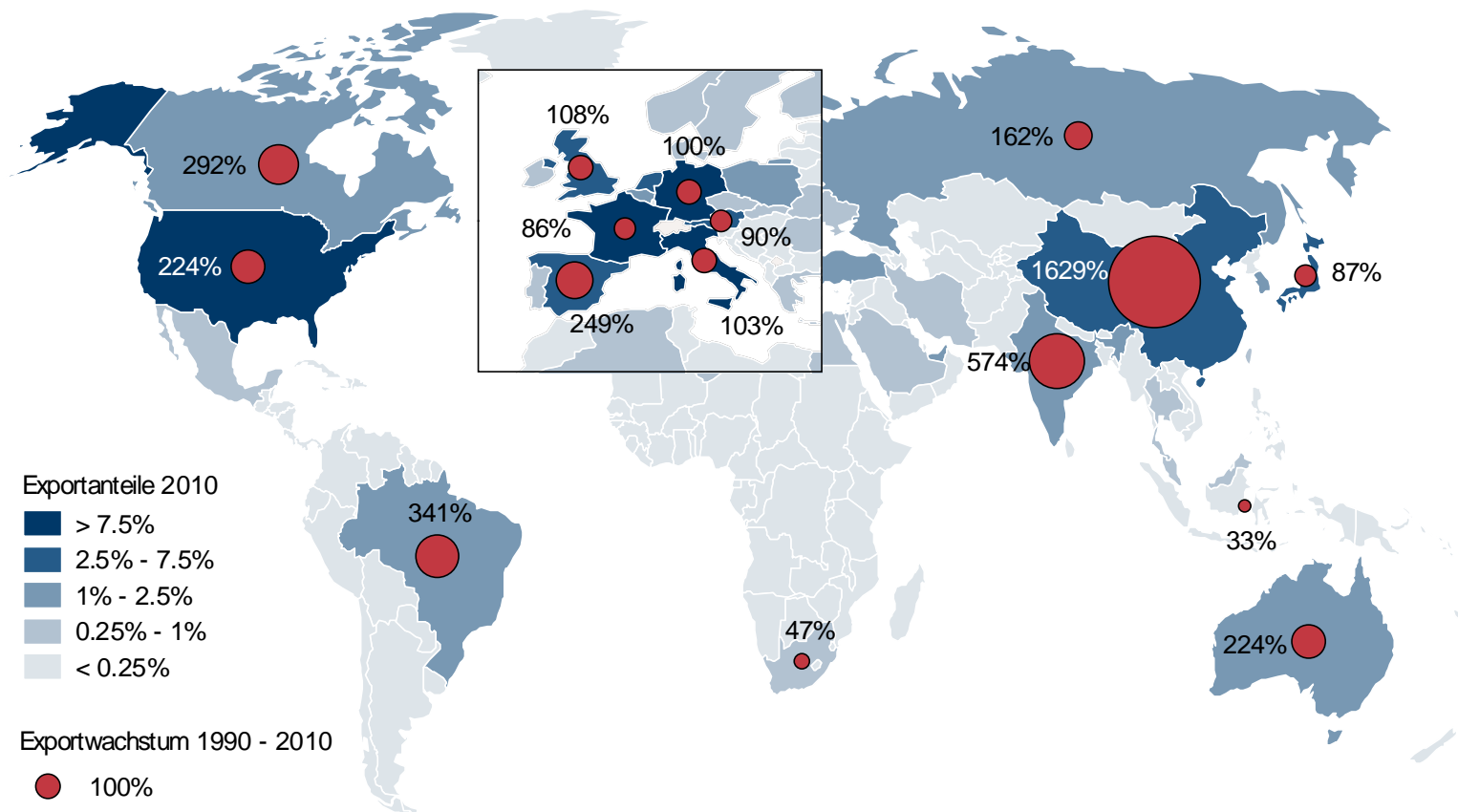
### Schweizer Aussenhandel seit 1991

in Mio. CHF

■ Exporte  
■ Importe

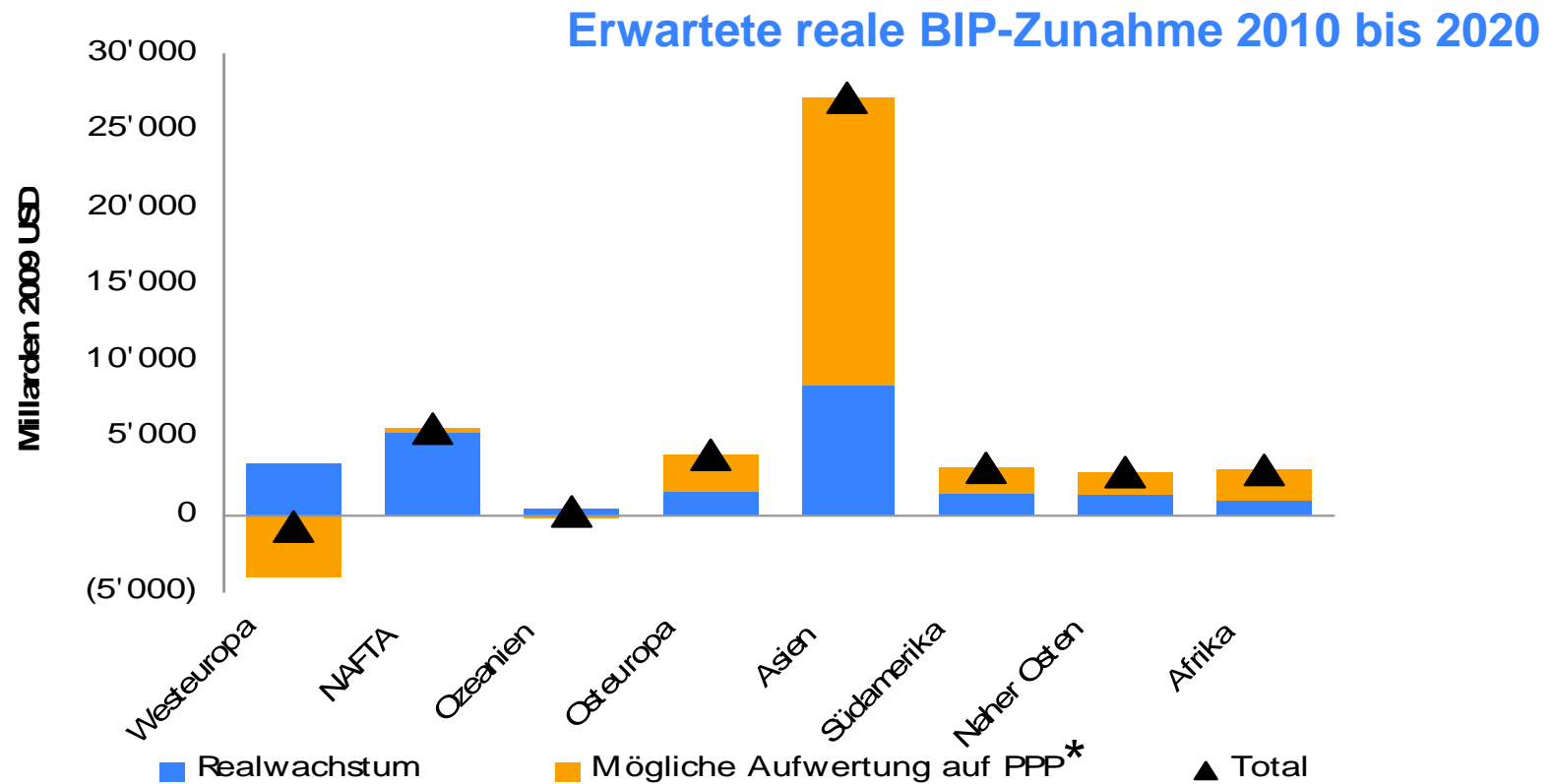


## Verteilung der Schweizer Exporte.



Global distribution of Swiss Export 2010 in percent; real growthrate in percent, 1990–2010  
Source: Eidgenössische Zollverwaltung, Geostat, Credit Suisse Economic Research

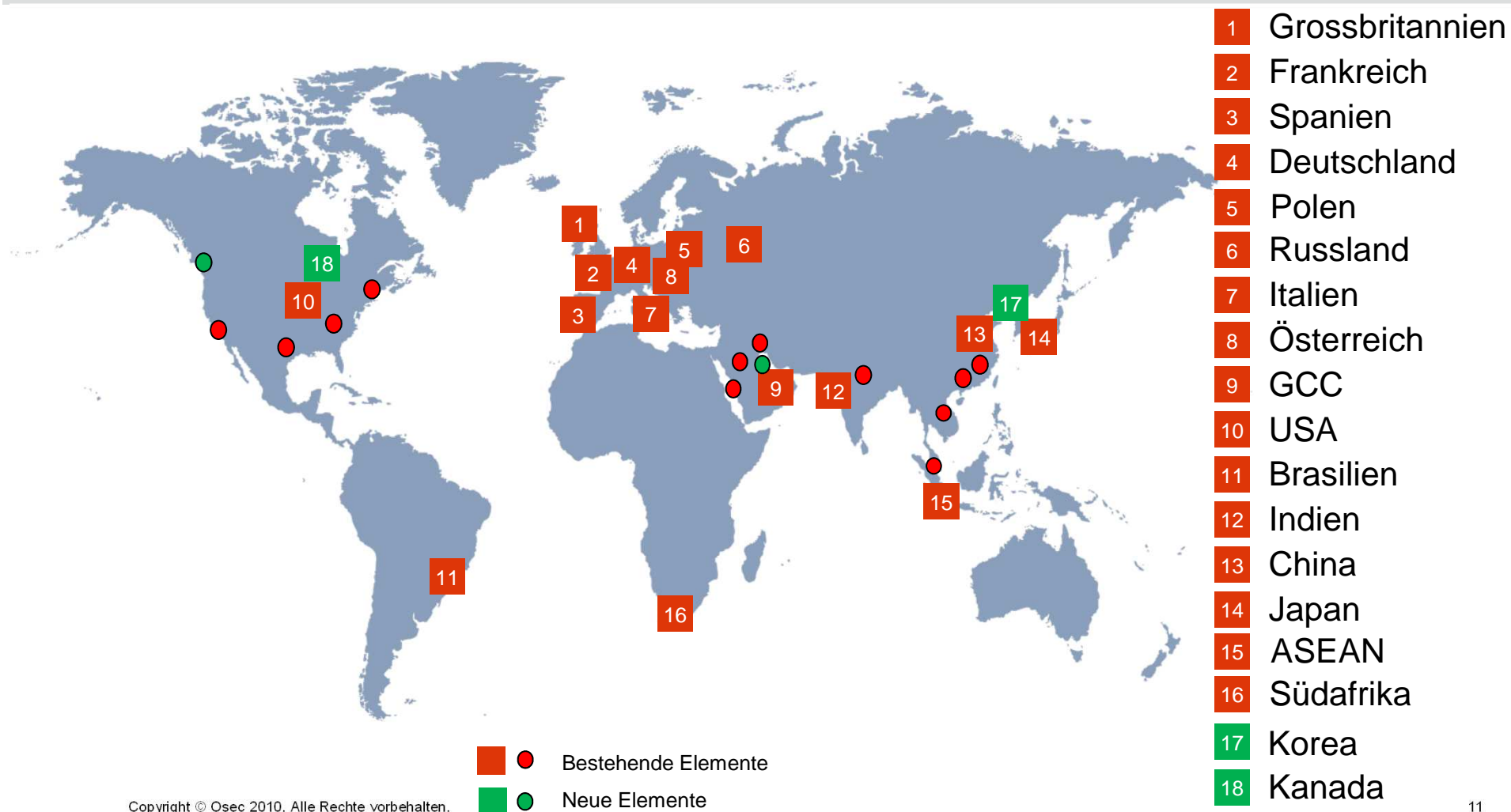
## Im Osten geht die Sonne auf.



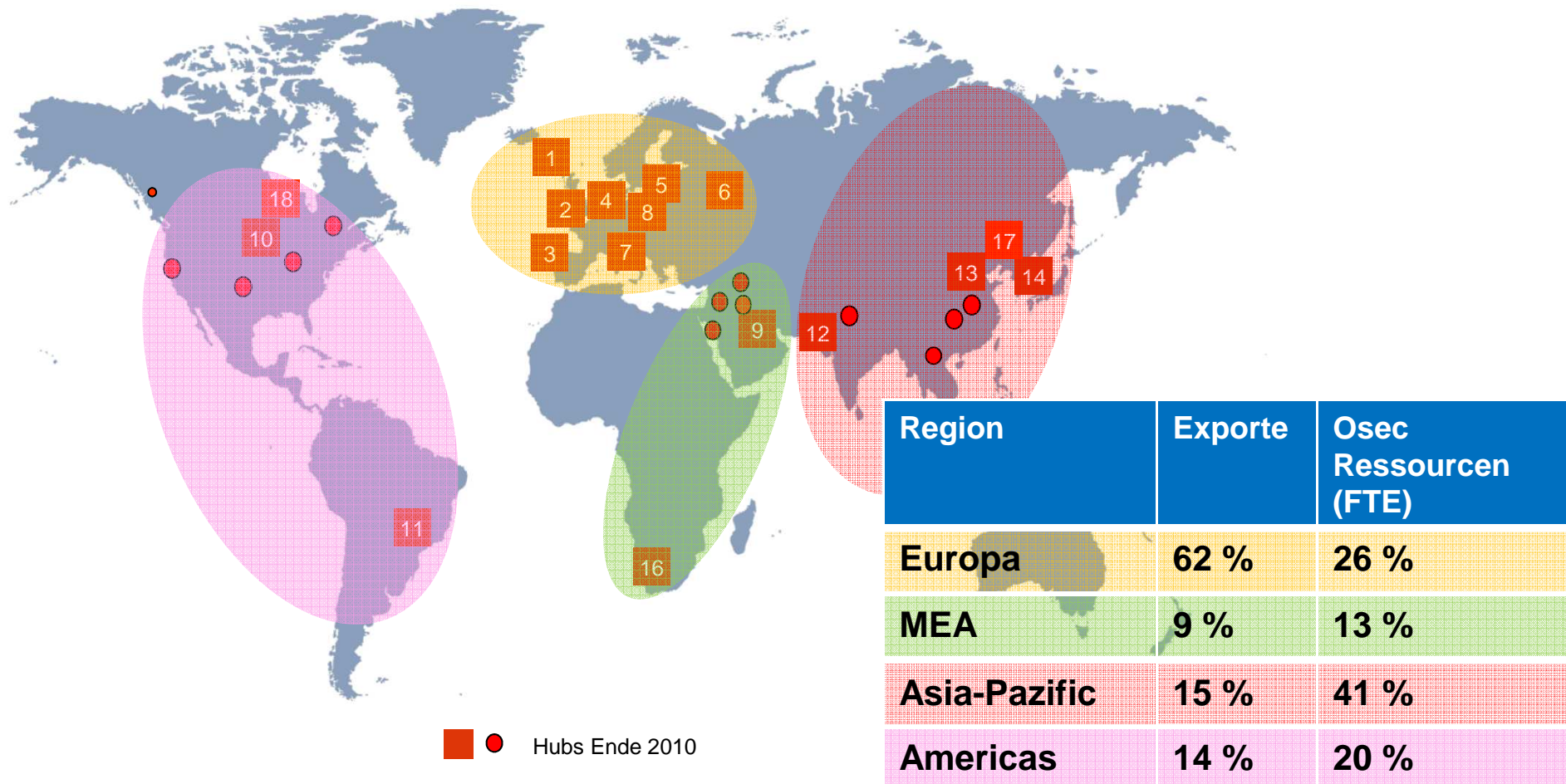
\* Purchasing Power Parity (PPP) = Kaufkraftparität

Quelle: Reuters Ecwin, OECD, UBS WMR

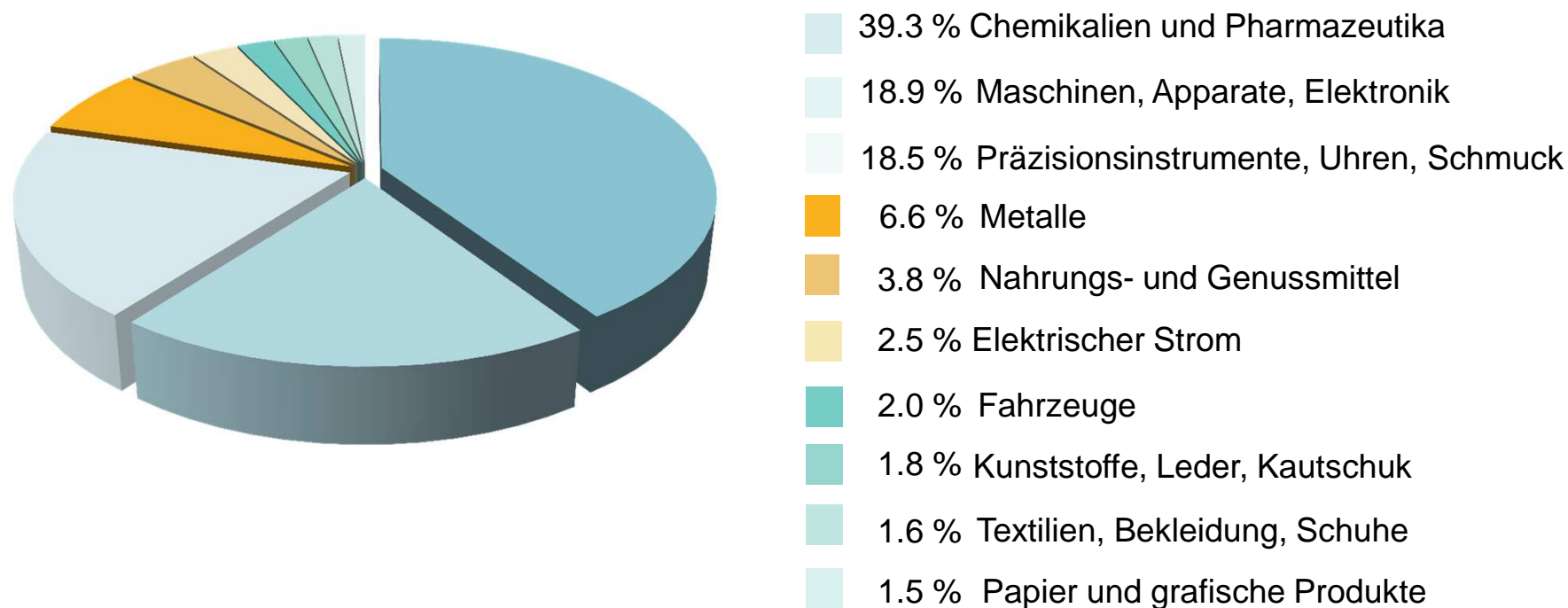
## Die Swiss Business Hubs.



## Verteilung der Osec-Ressourcen.



## Schweizer Exporte nach Branchen.



Stand 2010

## Empfehlungen an KMU.

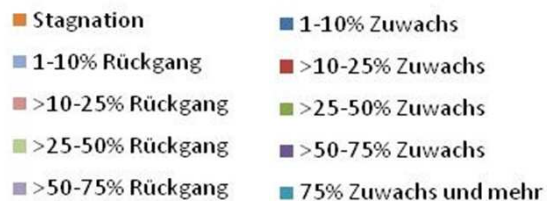
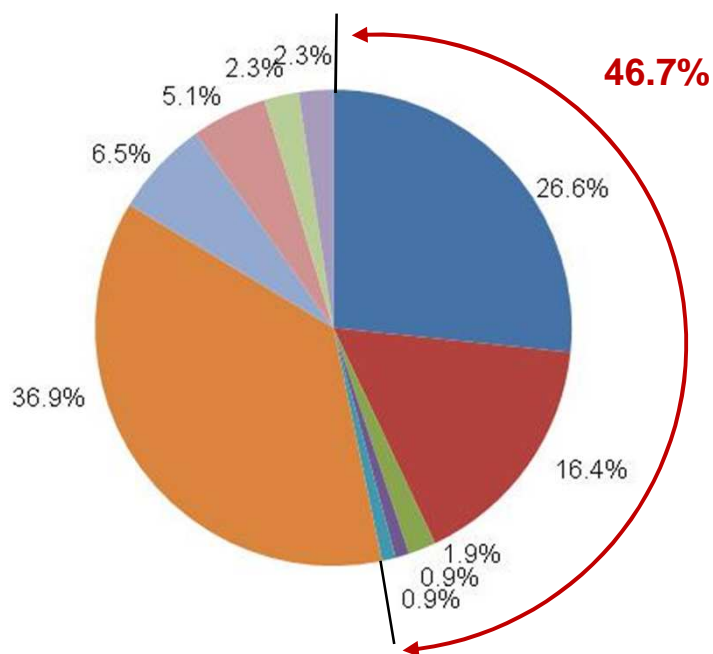
- **Qualität** und **Swissness** betonen → Premium (branchenspezifisch)
- Negativen **Währungseffekten** und dadurch entstehendem Margendruck über Produktivitätsfortschritte, Prozess- und Logistiko Optimierung begegnen
- Auf **Eigeninitiativen** setzen (Produktinnovation/verstärktes Marketing vs. Konjunkturaufschwung)
- Produktportfolio straffen → klarere **Positionierung**
- **Zielmärkte** bewusst aussuchen; Risiko managen! Klare Strategie, mit Fokussierung!

## Agenda.

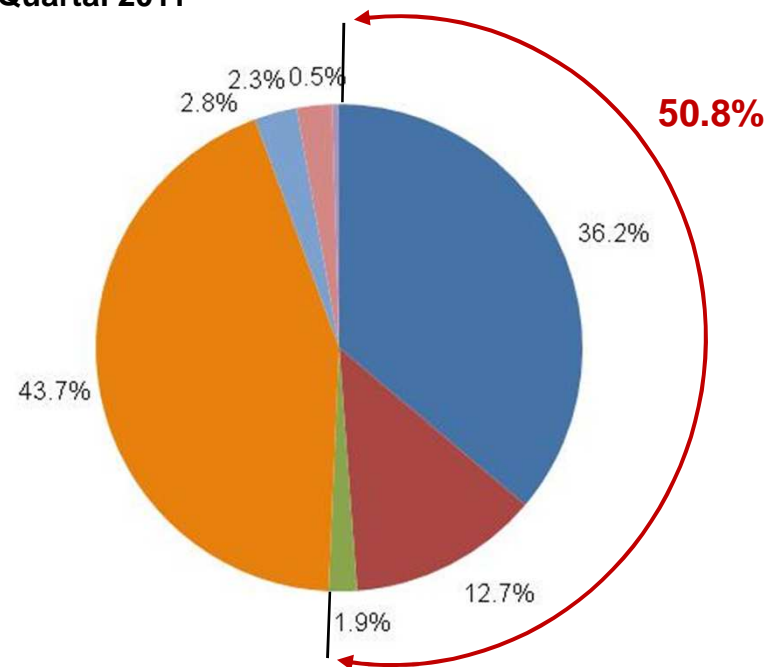
- Schwerpunkte der Osec-Dienstleistungen Daniel Küng
- Aktuelle Exportsituation Daniel Küng
- „KMU-Exportindikator“ Daniel Küng
- Fragen & Antworten

## Positive Entwicklung der Exporte.

Exportentwicklung im ersten Quartal 2011

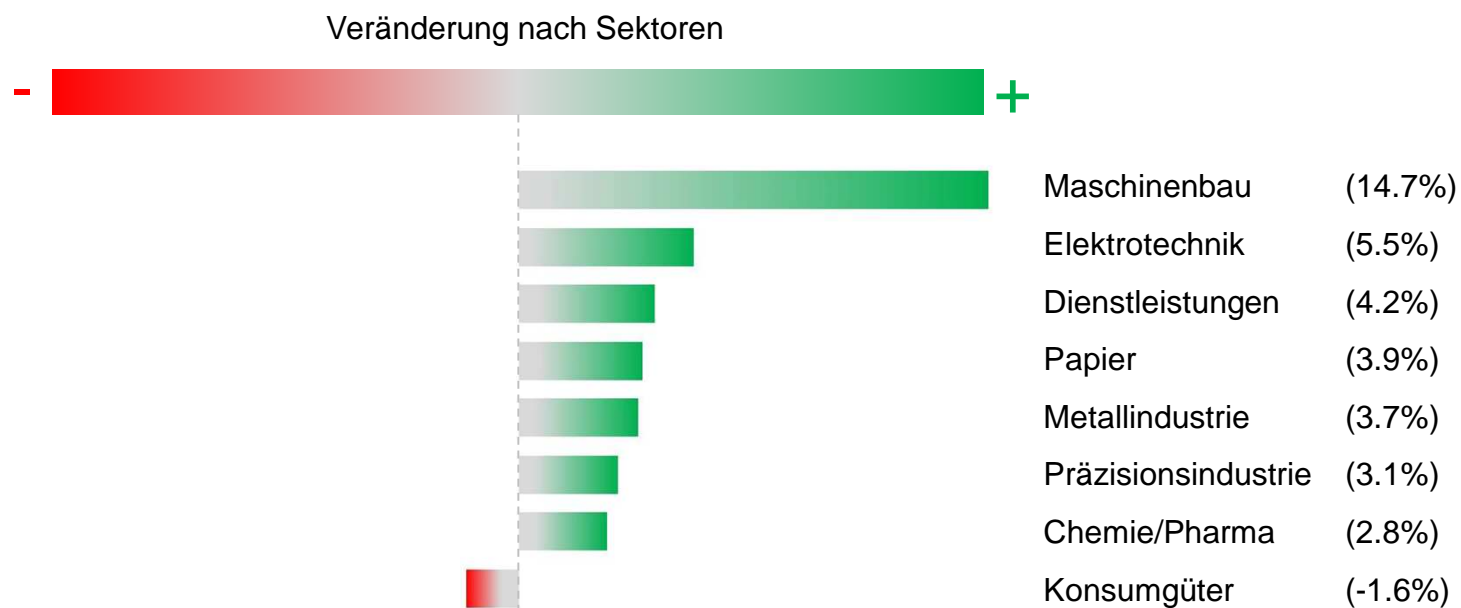


Erwartung für die Exportentwicklung im zweiten Quartal 2011



## Steigende Exportvolumen in fast allen Sektoren.

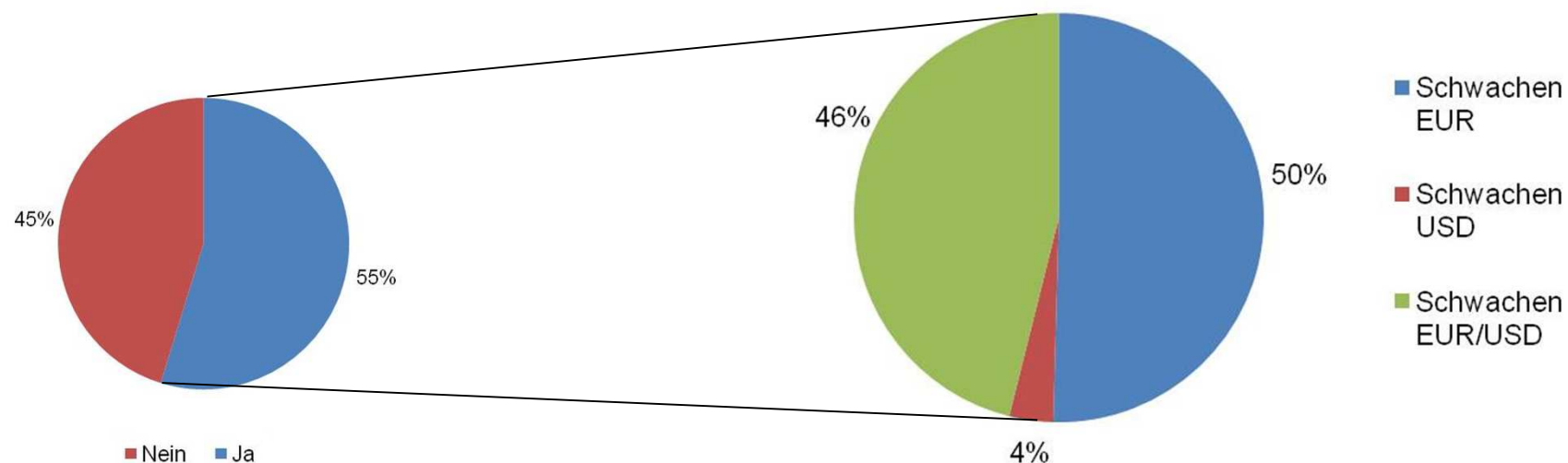
<b>KMU Exportperspektiven</b>	<b>69.7</b>
Werte für Q1/2011: 65.2 / Q2/2011: 72.7	
Werte > 50 = Erwartete Expansion (max. Wert: 100)	



## Franken-Stärke hinterlässt Spuren.

Ergebnisse aus der Frage: Hat der starke Schweizer Franken gegenüber dem EUR und USD einen negativen Einfluss auf Ihr Exportvolumen?

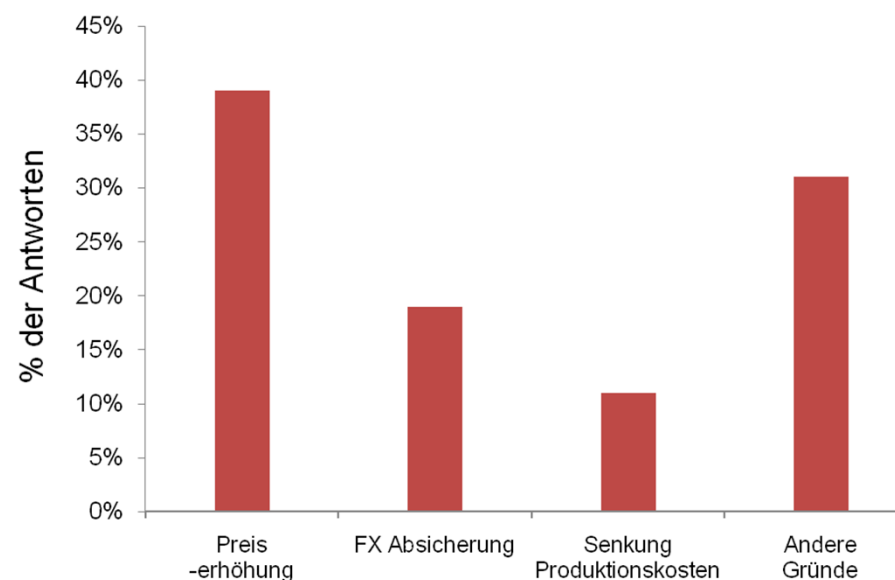
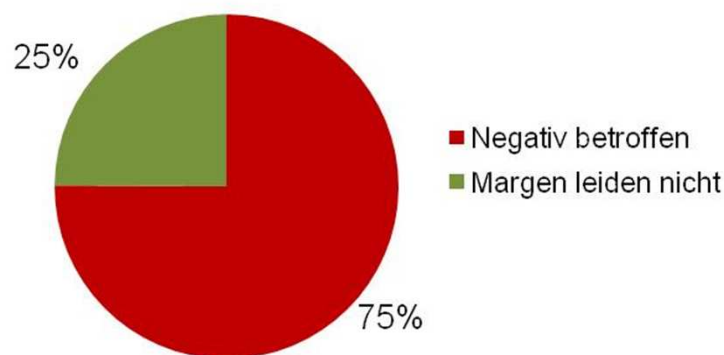
- Nein, der starke Schweizer Franken hat keinen negativen Einfluss auf unser Exportvolumen
- Ja, denn wir exportieren weniger wegen dem schwachen EUR
- Ja, denn wir exportieren weniger wegen dem schwachen USD
- Ja, denn wir exportieren weniger wegen den beiden schwachen Währungen



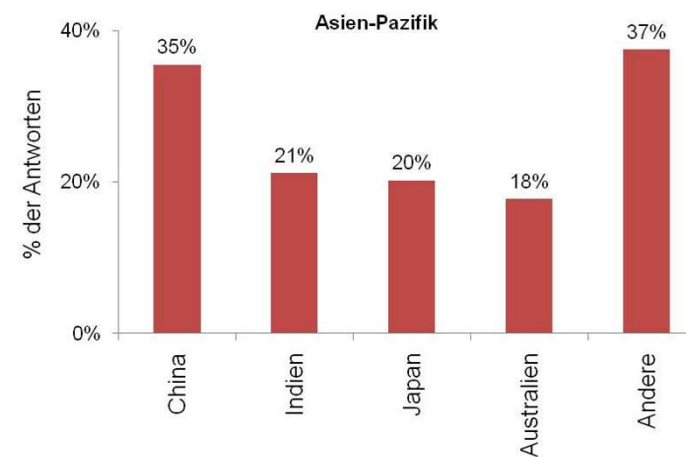
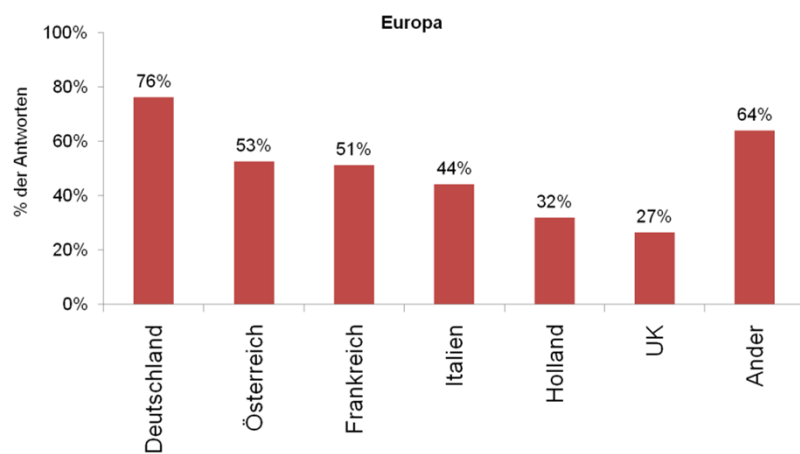
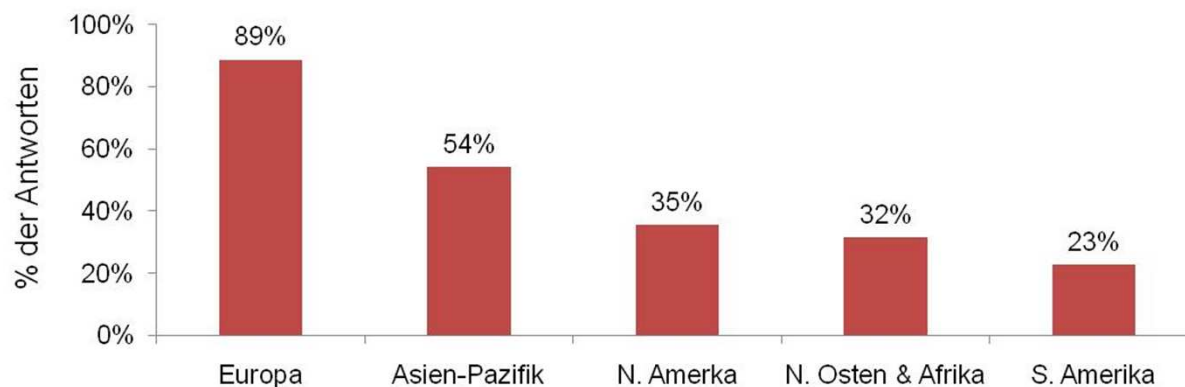
## Franken-Stärke hinterlässt Spuren.

Ergebnisse aus der Frage: Leiden Ihre Margen unter dem starken Schweizer Franken gegenüber dem EUR und USD?

- Ja, unsere Margen leiden unter dem starken Schweizer Franken
- Nein, unsere Margen leiden nicht unter dem starken Schweizer Franken, weil
  - wir uns gegen die Währungsschwankungen absichern
  - wir die Produktionskosten senken
  - wir Preiserhöhungen durchsetzen
  - weitere Gründe



## Wichtigste Exportmärkte in den nächsten 6 Monaten.



## „KMU-Exportindikator“: Vier Schlüsselergebnisse.

- Exportstimmung bleibt auf hohem Niveau
- Wachstum über nahezu allen Sektoren
- Franken-Stärke hinterlässt Spuren auf Export und Margen
- Faktoren der positiven Exporterwartungen:
  - 47% „verstärktes Marketing“
  - 47% „Produktinnovationen“
  - 33% „Verbesserung der Konjunktur“

## Fragen & Antworten.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Osec  
Stampfenbachstrasse 85  
CH-8021 Zürich  
Telefon +41 44 365 51 51  
Fax +41 44 365 52 21  
info@osec.ch

Besuchen Sie unsere Website [www.osec.ch](http://www.osec.ch).

Bei spezifischen Fragen wählen Sie bitte unsere Hotline: 0844 811 812