

osec

business network
switzerland



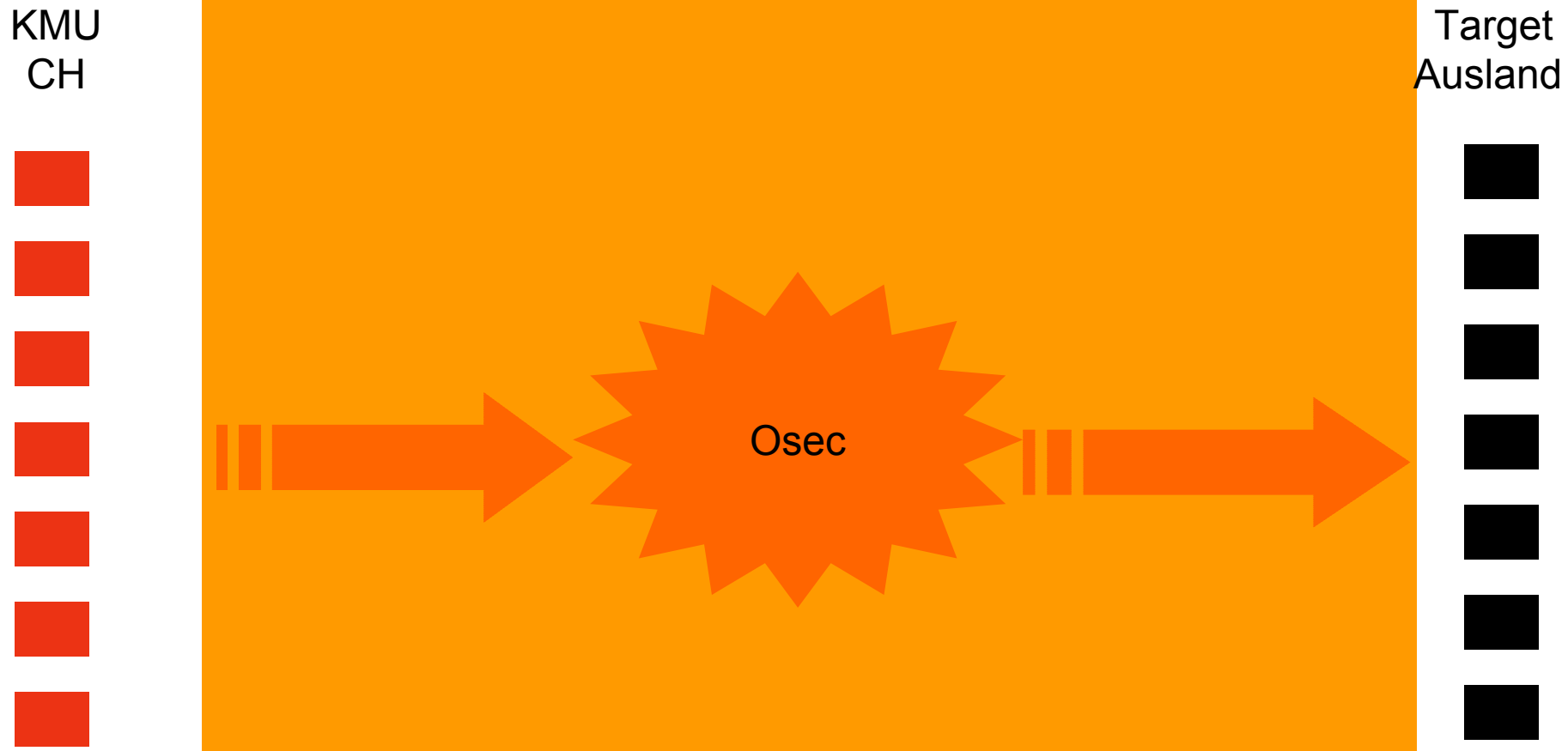
Osec Business Network Switzerland

SwissCham Jahresversammlung 2005

Daniel Küng, CEO



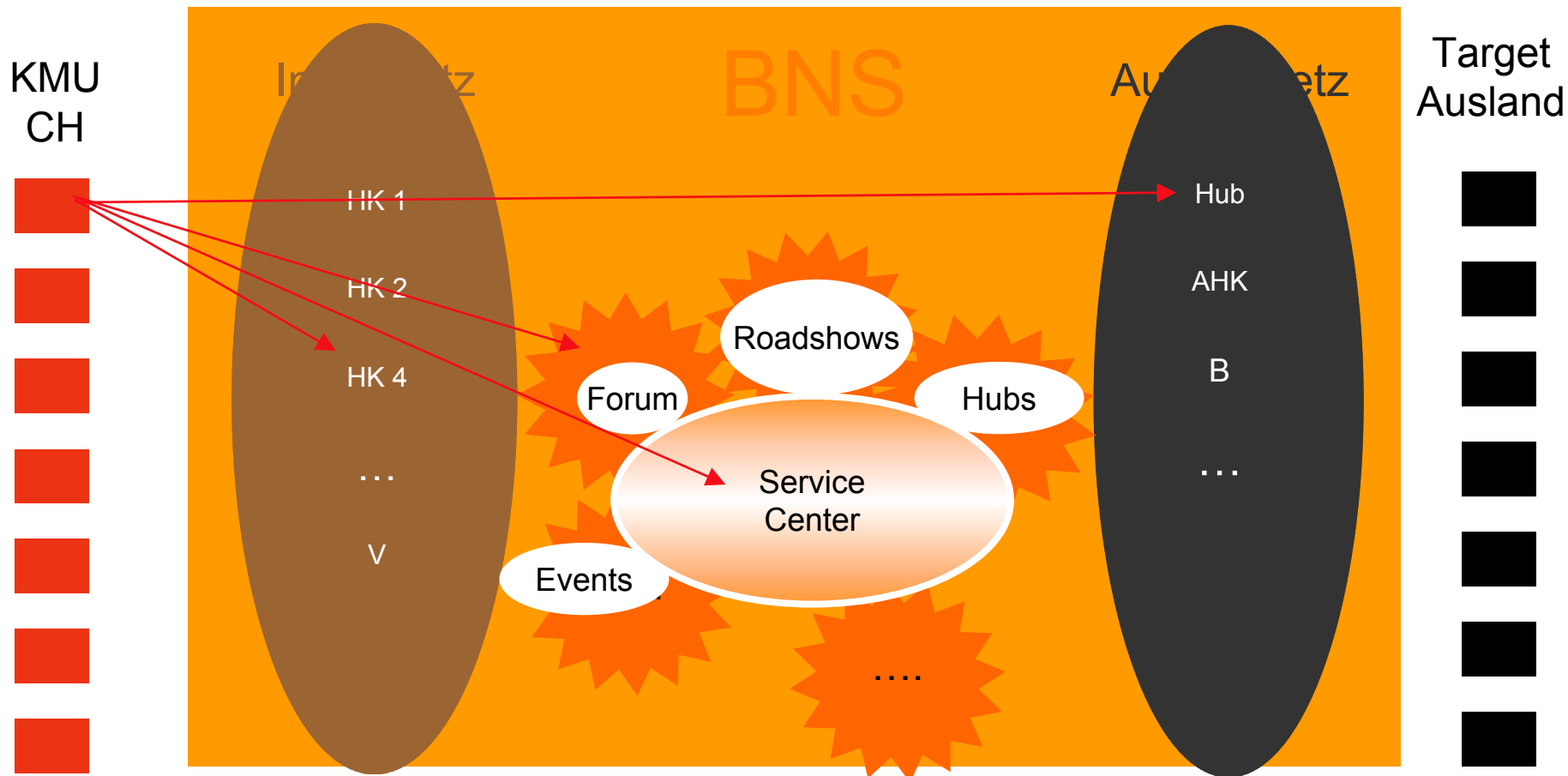
Die Netzwerkphilosophie so sah die staatliche Exportförderung früher aus

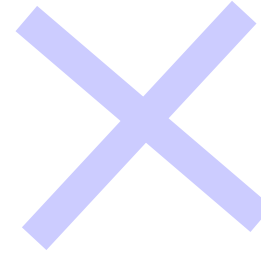




Die Netzwerkphilosophie

...und so heute: Business Network Switzerland





Die Netzwerkphilosophie Ausgestaltung des BNS

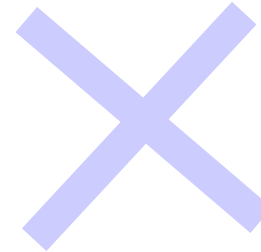
- **Struktur:**
von der Exportförderungsfirma zur Exportförderungsplattform
- **Rolle der Osec:**
vom Exportförderungsdominator zum Exportförderungskoordinator
- **Teilnehmer:**
von der Mono-Teilnehmerstruktur zur Multi-Teilnehmerstruktur
- **Zugang:**
von der vorgegebenen Wertschöpfungskette zum Multi-Einstiegsmodell



Die Netzwerkphilosophie

Vorteile

- Einbindung aller Partner
- Erhöhung des Angebots
- Hohe Spezialisierung
- Abbau der Schwellenangst der Anbieter und Nachfrager
- Besseres Schnittstellenmanagement (Synergienutzung)
- Erhöhung der Qualität
- Erleichterung des Marktzugangs für die Kunden



Die Netzwerkphilosophie

Vorteile eines Netzwerks

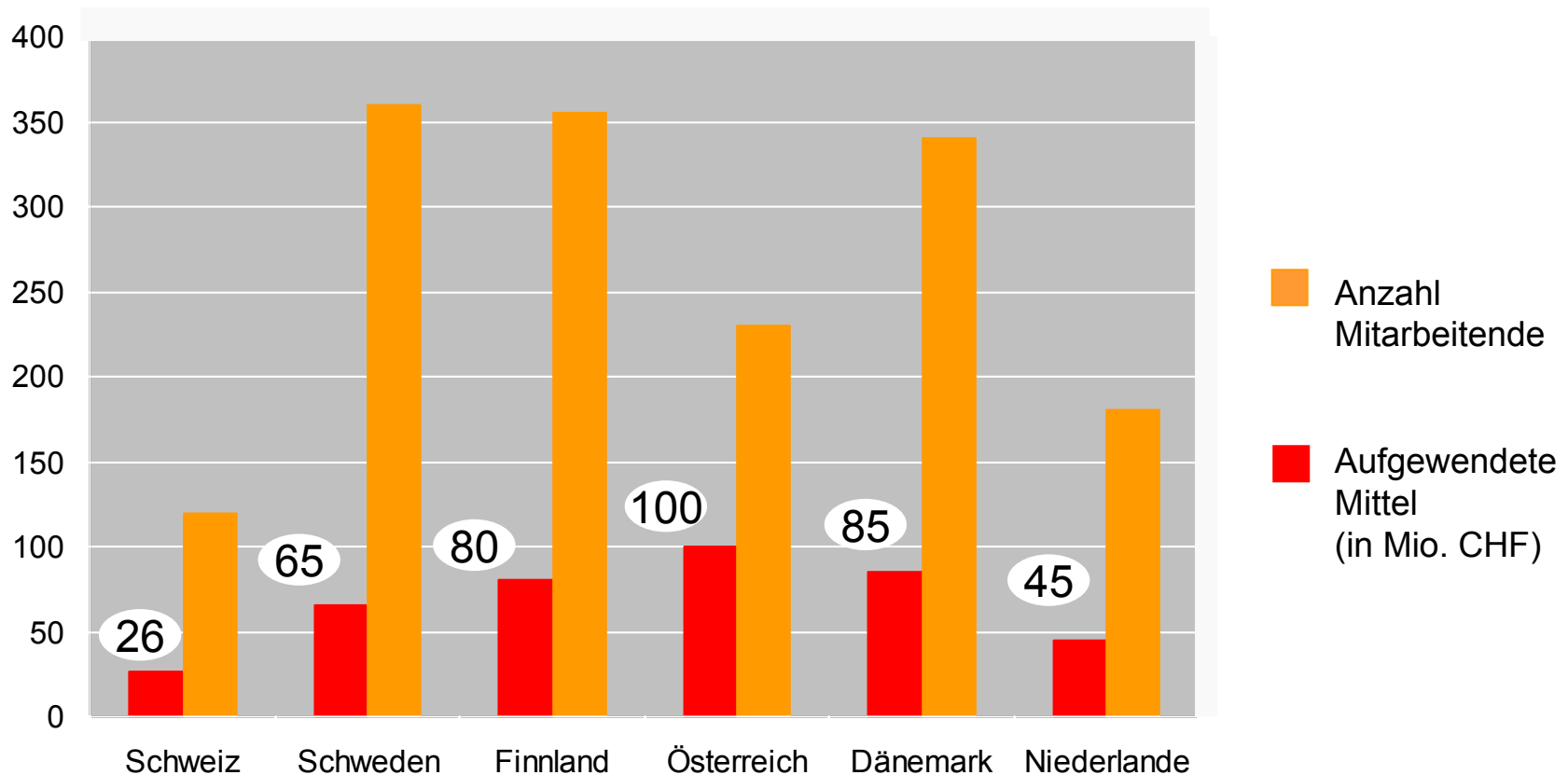
- offen, flexibel
- extrem beständig in einer sich verändernden Umwelt
- weder hierarchisch noch demokratisch geführt, sondern durch Schlüsselrollen definiert
- erfordert enorm viel Arbeits- und Ressourceneinsatz
- erreicht schnell einen Selbstläuferstatus durch „Alignment“

Das Business Network Switzerland ist die strukturelle Antwort der Exportförderung auf die zunehmende Globalisierung und laufende Erhöhung der Komplexität.



Rahmenbedingungen:

Was wenden andere Länder für die Exportförderung auf?





Aussenwirtschafts-Offensiven unserer Nachbarländer

Deutschland: „Weltweit aktiv“ (96 Mio EUR)

Finanzierung: Aus laufenden Mitteln von Ministerium, bfai, AUMA, Handelskammern

Massnahmen: Neuorganisation Standortförderung, bessere Zugänglichkeit Exportbürgschaften und Investitionsrisikogarantien für KMU, Stärkung Netz AHK (Nachfrageorientierung), Auslandmesseförderung und Ausbau Messeprogramm, u.a.

Frankreich: 128 Mio EUR

Österreich: Internationalisierungsinitiative „go international“

Finanzierung: Zusätzliche staatliche Mittel von je 100 Mio. € für die Jahre 2004/05
Massnahmen: Marktinformationsveranstaltungen, Marktsondierungsreisen, verdichtete Leistungspakete zu Schlüsselbranchen, finanzielle Beiträge für Machbarkeitsstudien, Fonds zur Ko-Finanzierung von branchenspezifischen Markterschliessungsstudien



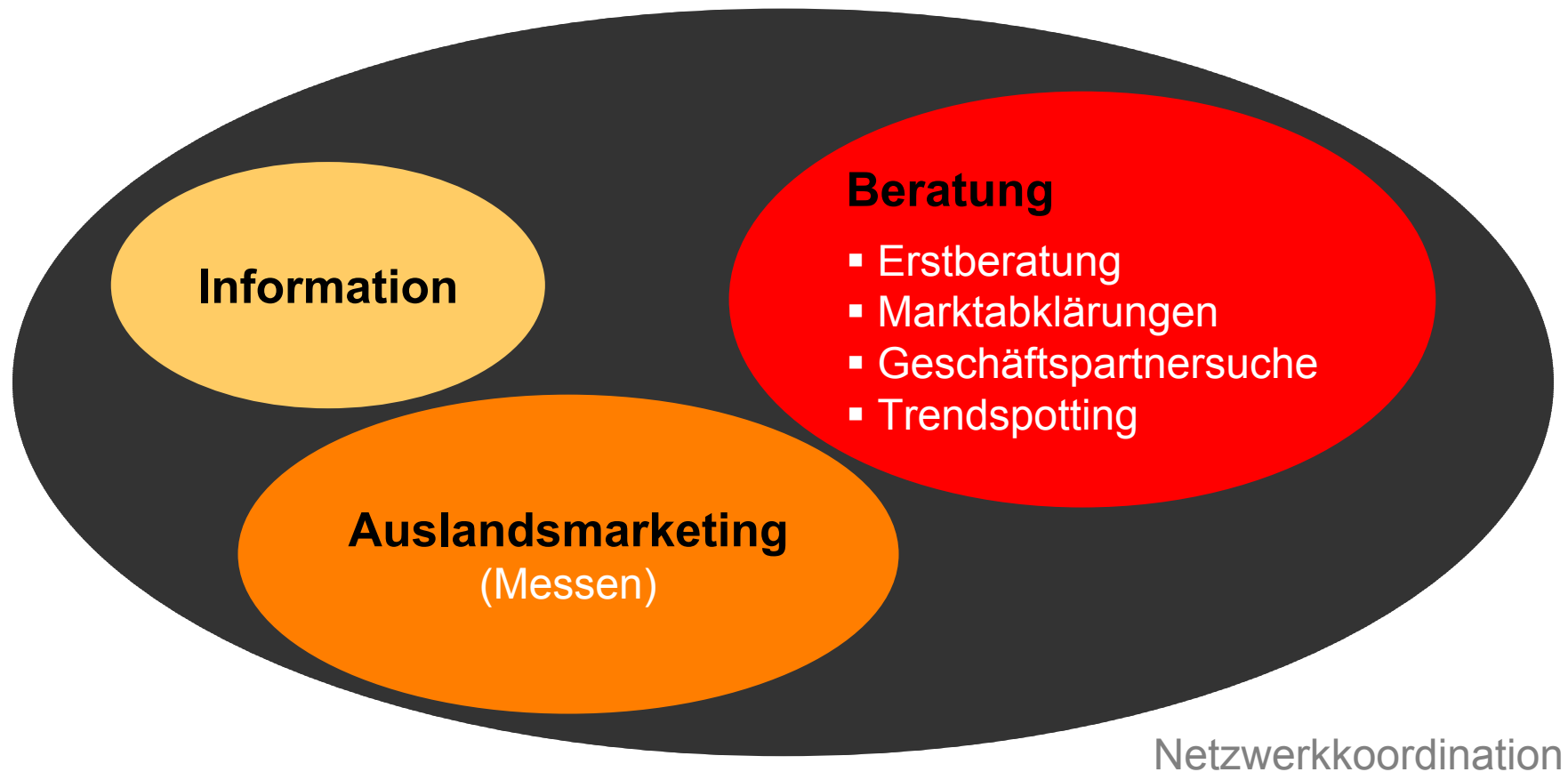
Kundenorientierung

Was erwarten KMU von staatlicher Exportförderung?

- Zugang zu den Exportmärkten
 - Hilfe bei der Risikominimierung
 - Rasche Auskunft auf spezifische Einzelfragen
 - Zweitmeinung zur Exportstrategie
 - Praktische, erfahrungsbasierte Tipps und Tricks
 - Basisberatung:
 - Aufzeigen von neuen Märkten
 - Aufzeigen von Chancen und Risiken
 - Neutrale Beratung ohne Umsatzdruck
 - Vermitteln von Kontakten im neuen Zielmarkt
-



Kundenorientierung ...deshalb offerieren wir ihnen





Was ist bisher gelaufen?

Mehr Effektivität und weniger Wasserkopf

- Mittelverlagerung von 1.5 Mio. CHF aus der internen Struktur ins Netzwerk
- Personalabbau von 15% (Planstellen 2004 vs. 2005)
- Zusammenlegung der DL-Bereiche Beratung und Messen
- Schaffung eines Verantwortungsbereichs für Netzwerk und Kommunikation
- Auslagerungen (Outsourcing) wo möglich
- Bessere Einbindung privater Anbieter (auch IN & AN)
- Kooperationen: Service Center / AWF / Schulung / IN-Newsletter / ...
- Corporate Governance
- Neue Messeordnung



Sonderthema Subsidiarität Speziell: neue Messeordnung

- Aufteilung der Messtätigkeit in
 - Koordination
 - Organisation
 - Durchführung
- Osec übernimmt Koordination des Messeprogramms (unentziehbare Aufgaben)
- Private werden eingeladen, die Organisation und/oder Durchführung zu übernehmen




Einladung zur Offerteinreichung

Osec Business Network Switzerland organisiert regelmässige Gemeinschaftsbeteiligungen an ausländischen Fach- und Leitmessen im Ausland.

«SWISS Pavilion» an der Zuliefermesse Midest Paris, 15. - 18. einen Generalunternehmer

Diese Einladung richtet sich an Unternehmen, die eine Projektübernahme in eigener finanzieller Verantwortung, die Akquisition der Teilnehmer, Erarbeitung und Realisation des Besuchermarketings, der Medienarbeit, eines Schweizer Hospitality Area während der Messe und die Koordination des Projektes mit Mitteln der staatlichen Aufträge übernehmen können.

Detailinformationen entnehmen Sie bitte den Offertunterlagen, welche bei untenstehender Adresse schriftlich angefordert werden können.

Eingabedatum für die Offerte ist der x.x (Poststempel).

Osec Business Network Switzerland
Urs Gysin, Leiter Messen und Marketing im Ausland
Stampfenbachstrasse 85, 8025 Zürich
e-mail: ugysin@osec.ch; Fax: 044 385 52 21
www.osec.ch




Einladung zur unverbindlichen Interessensbekundung

Osec Business Network Switzerland organisiert als vom Bund mandatierte Aussenwirtschaftsförderungs-Organisation regelmässig Schweizer Gemeinschaftsauftritte an Fach- und Leitmessen im Ausland.

Mit dem Ziel, dem Subsidiaritätsgedanken noch stärker nachzukommen, sich vermehrt auf gemeinwirtschaftliche Leistungen zu konzentrieren und das Angebot an «SWISS Pavilions» auszubauen, ist eine neue Messeordnung in Vorbereitung. In den nächsten Monaten werden verschiedene Varianten der Organisation und Durchführung von «SWISS Pavilions» getestet.

In diesem Zusammenhang laden wir Dienstleister im Messewesen (Generalunternehmer, Standbauer, Messe-Logistiker) ein, ihr grundsätzliches Interesse an den verschiedenen Kooperationsformen im Rahmen der Konzeption und Realisation von Schweizer Gemeinschaftsbeteiligungen an Messen im Ausland anzumelden. Die möglichen Varianten sind:

1. Unterdienstleister für Standbau und/oder Logistik
2. Externer Projektleiter, im Namen und auf Rechnung von Osec handelnd
3. Generalunternehmer, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung handelnd, mit Vergabe der Dachmarke «Business Network Switzerland»
4. Selbstständige Durchführung eines Gemeinschaftsauftrittes mit Verzicht auf die Benützung der Dachmarke «Business Network Switzerland»

Die provisorische Liste der für 2006 geplanten «SWISS Pavilions» finden Sie unter www.osec.ch/topmessen/messeprogramm-2006.

Die Interessensbekundung ist beidseitig unverbindlich und impliziert keine Einladung zur konkreteren Offertstellung oder ein Vorrecht bei der definitiven Vergabe der Aufträge.

Ihre Interessensmeldung oder allfällige Fragen wollen Sie unter Angabe der Projektvariante und Beilage eines Kurzprofils Ihres Unternehmens bis spätestens 15. Mai 2005 schriftlich richten an:

Osec Business Network Switzerland
Urs Gysin, Leiter Messen und Marketing im Ausland
Stampfenbachstrasse 85
8025 Zürich
www.osec.ch



Track record und Feedback vom Markt Qualitatives (2004)

Kundenzufriedenheit:

Messen > 95%

Information > 90%

Beratung > 83%

→ Diese Werte sind Kompliment und Herausforderung zugleich!



Wohin führt unser Weg?

Ein Ausblick

- **Überarbeitung DL-Angebot** gem. Kundenbedürfnissen
- **Überprüfung des Hub-Netzes** und falls nötig Anpassung an Bedürfnisse der Schweizer Exportwirtschaft (z.B. Hubverstärkungen, -verlagerungen)
- Konsequente **Öffnung des Messewesens** für private Anbieter
- Verbreiterung und Vertiefung der **Kooperationsprojekte mit privaten Anbietern**
- Weitere Verstärkung der **Zusammenarbeit mit anderen Bundesinstrumenten**
- Weitere Verstärkung der Zusammenarbeit mit **Innennetz und Aussennetz-Partnern**
- Weitere **Optimierung der Betriebsabläufe** (u.a. ISO-Rezertifizierung, Einführung eines strategischen Steuerungstools)
- **Organisatorische Anpassungen**, wann immer nötig oder angezeigt



Forum der Schweizer Aussenwirtschaft 2005 - *der Aussenwirtschaftsanlass des Jahres!*

Reservieren Sie sich das Datum bereits jetzt!

Forum der
Schweizer
Aussen-
wirtschaft

9./10. November 2005 | Zürich

Finanzierung von Auslandsgeschäften | Gastland China

Veranstaltet vom Business Network Switzerland |

www.osec.ch/forum