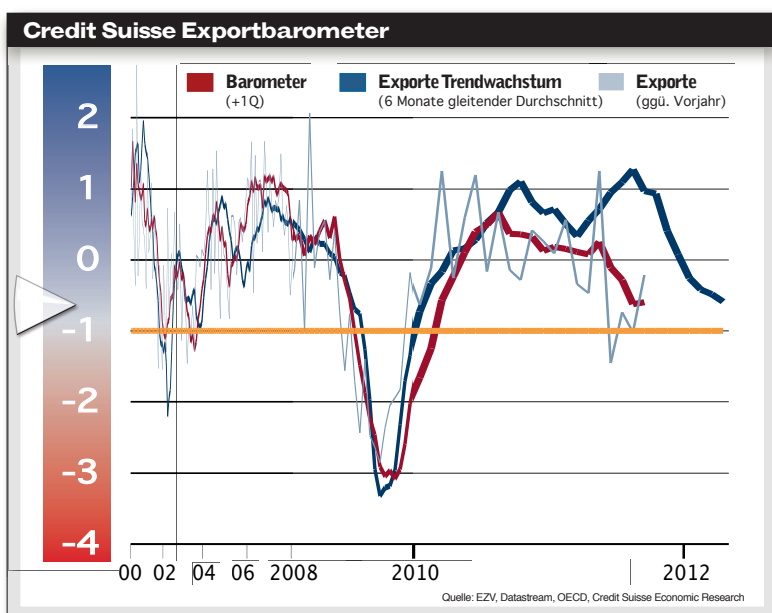


swiss export quarterly

Schweizer Exporte				
2011	September 2011	Oktober 2011	November 2011	Jan.-Nov. 2011
Export in Mio. Fr.	16625.3	17003.5	17755.5	181931.5
Vorjahresveränderung in %				
nominal	2.5	1.5	0.9	2.3
real	9.5	9.5	3.8	9.7

Datenquelle: EZV/OZD

Mit einem Vorlauf von bis zu einem halben Jahr steht das Exportbarometer zurzeit bei einem Wert von $-0,8$, nur noch wenig über der Wachstumsschwelle von -1 .



AUSBLICK

Veränderungsprozesse aktiv und nachhaltig gestalten

Claudia Moerker

EXPORTBAROMETER

Eingetrübte Exportperspektiven

Nicole Brändle Schlegel

LÄNDERRISIKEN

Exportieren nach Russland

Dominique Spiranski

WÄHRUNGSSITUATION

Die Krise der Eurozone erhöht das Risiko für ost-europäische Währungen

Constantin Bolz

AUSSENWIRTSCHAFT

Neue Daten

Per November 2011

Veränderungsprozesse aktiv und nachhaltig gestalten

Liebe Leserinnen und Leser

Die Konjunkturperspektiven für die Schweiz haben sich in den letzten Monaten noch weiter eingetrübt. Ausschlaggebend hierfür sind die ungünstigen aussenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, namentlich die ausgeprägte Abkühlung der Weltkonjunktur sowie der – auch nach Einführung der Wechselkursuntergrenze zum Euro – hoch bewertete Schweizer Franken. Die negativen Auswirkungen auf Exporte und Unternehmensinvestitionen dürften das wirtschaftliche Wachstum in der Schweiz vorübergehend stark bremsen. Umso wichtiger ist es also für Schweizer Exporteure, sich jetzt auf die eigenen Stärken zu konzentrieren und durch bewährte Qualität, mit innovativen Produkten und gut ausgebildeten Fachkräften weltweit zu überzeugen.

Dem Wissensmanagement, also dem Umgang mit der wertvollen Ressource des Wissens der Mitarbeitenden, muss in Veränderungsphasen besondere Bedeutung zugemessen werden, damit Wechselsituationen im Unternehmen professionell gestaltet werden können. Wissen ist ein zentraler Erfolgsfaktor und leistet einen enormen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit jedes Unternehmens. Es ist nicht in Datenbanken gespeichert, sondern befindet sich in den Köpfen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Know-how über Prozesse und Abläufe ist verknüpft mit individuellen persönlichen Erfahrungen und anderen wertvollen Details, z. B. über Kunden und Netzwerke.

Im Rahmen des breiten Aus- und Weiterbildungsangebots von swiss export legen wir auch im kommenden Jahr wieder einen Schwerpunkt auf Best Practice. Mit diesen Fachveranstaltungen fördern wir den praxisnahen Informationsaustausch und die Beziehungspflege zwischen Unternehmer/innen. Damit zeigen wir Projekte, Produkte und Strategien auf, die sich als erfolgversprechend erwiesen haben, und legen dar, was man von Vorreitern lernen kann. Dabei werfen wir den Blick auch auf die sogenannten «Megatrends», die uns einen Hinweis auf die Anforderungen von morgen geben. Diesem Schwerpunkt ist auch der swiss export tag 2012 gewidmet: «Zukunft Innovation».

Wir freuen uns auf einen interessanten Dialog mit Ihnen im Jahr 2012!

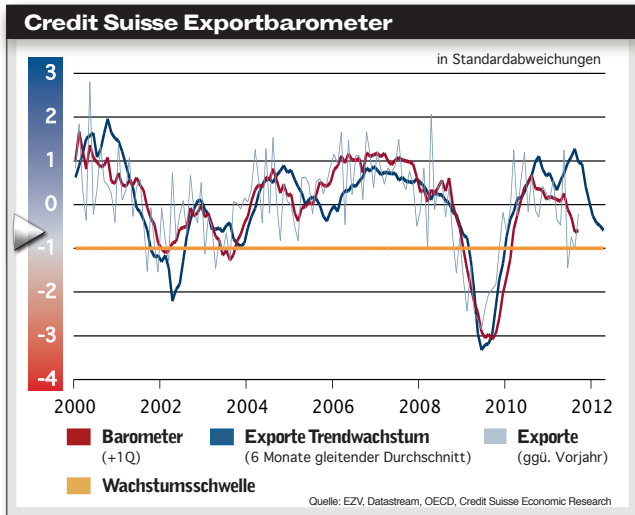


Claudia Moerker, *Chefredaktorin swiss export journal*
Geschäftsleiterin Verband swiss export

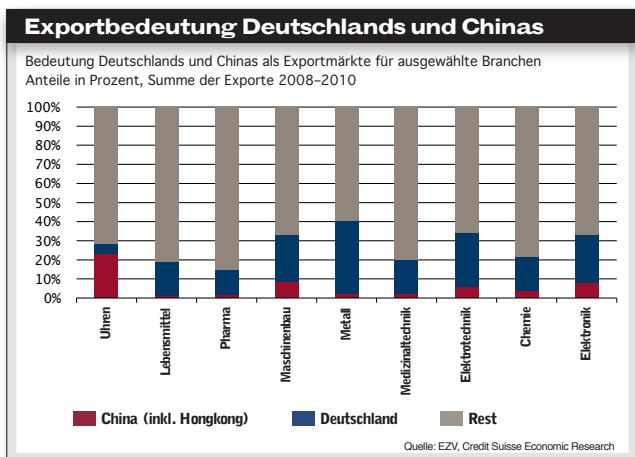
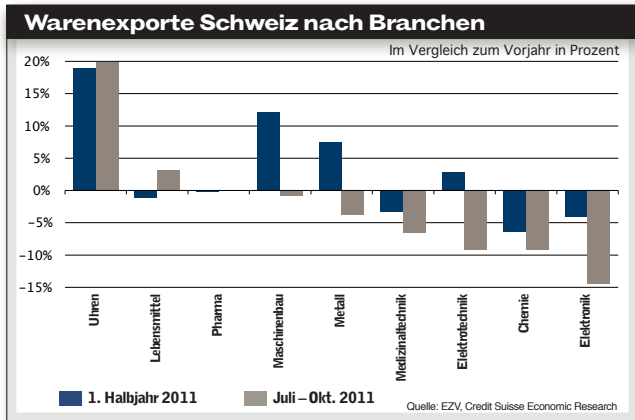


Eingetrübte Exportperspektiven

Nicole Brändle Schlegel



Das Exportbarometer des Credit Suisse Economic Research basiert auf den Einkaufsmanagerindizes (PMI) der 28 wichtigsten Abnehmerländer der Schweiz. Es nutzt den Umstand, dass die Auslandskonjunktur kausal mit der Exportentwicklung in der Schweiz zusammenhängt, und besitzt einen Vorlauf zur Schweizer Exportentwicklung von bis zu einem halben Jahr. Weitere Informationen unter www.credit-suisse.com/research (Schweizer Wirtschaft / Branchen).



Die nachlassende internationale Nachfrage und die Frankenstärke machen der Schweizer Exportindustrie zunehmend zu schaffen. Im dritten Quartal verstärkte sich die bereits seit Jahresbeginn feststellbare Wachstumsverlangsamung der Schweizer Exporte nochmals. Das Exportwachstum reduzierte sich dadurch im Vorjahresvergleich für die Periode Januar bis Oktober auf nominal 2,4 Prozent (real 10,3 Prozent), wobei weitere Margeneinbussen hingenommen werden mussten. Insgesamt sanken die Exportpreise in den ersten drei Quartalen im Vorjahresvergleich um 7,2 Prozent, ohne die Pharmasperte um 4,0 Prozent. Das Exportbarometer steht zurzeit bei einem Wert von -0,8 und damit nur noch wenig über der Wachstumsschwelle von -1. Die Exporte dürften somit in den nächsten Monaten annähernd zum Stillstand kommen.

Die verschiedenen Branchen spürten die Frankenstärke und die konjunkturelle Abkühlung bislang sehr unterschiedlich. Während sich die Uhrenindustrie noch immer einer ungebrochenen Nachfrage erfreut und die Dynamik seit Juli gegenüber dem ersten Halbjahr sogar noch zu steigern vermochte, büssten andere Wirtschaftszweige wie der Maschinenbau und die Elektronik stark an Dynamik ein. Beide mussten frankenbedingte Preiszugeständnisse machen, was sich auf die Margen auswirkte. Als Frühzykler leidet die Elektronik zudem bereits unter der nachlassenden Nachfrage nach Investitionsgütern. Positiv entwickeln sich nebst den Uhren- auch die Lebensmittelexporte. Letztere profitierten von der stark gestiegenen Nachfrage nach Schweizer Kapselkaffee.

Deutschland stellt für die meisten Branchen nach wie vor der Hauptexportmarkt dar. Besonders hohe Anteile an Ausfuhren nach Deutschland weisen mit knapp 40 Prozent die Metallbranchen auf. Bereits stärker in den neuen Märkten Fuss gefasst haben die Uhrenindustrie, der Maschinenbau sowie die Elektronik. Für Erstere stellen Hongkong und China zusammen der wichtigste ausländische Absatzmarkt dar, gefolgt von den USA. Für die hiesigen Maschinenbauer hat China ebenfalls eine hohe und stark wachsende Bedeutung (zweitwichtigster Exportmarkt hinter Deutschland). Die Pharma- und die Medtechindustrie exportieren heute erst einen relativ geringen Anteil nach China. Das hohe Wirtschaftswachstum und die damit verbundenen soziodemografischen Veränderungen führen aber dazu, dass China auch für diese Branchen in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen wird. ▲

Nicole Brändle Schlegel ist Leiterin des Bereichs Branchenanalysen im Economic Research der Credit Suisse.



Exportieren nach Russland - die aktuellen Herausforderungen

swiss export im Gespräch mit Dominique Spiranski, CEO von Euler Hermes Russland.

Welches sind die zurzeit grössten Herausforderungen im russischen Markt?

Eine der grössten Herausforderungen Russlands ist zurzeit die Korruption. Gemäss dem «Transparency International Rating» rangiert Russland erst an 154. Stelle. Eine weitere Herausforderung stellt das Budget dar, welches stark vom Ölpreis abhängt.

Mit welchen Schwierigkeiten haben Schweizer Firmen, die nach Russland oder Osteuropa allgemein exportieren wollen, zu kämpfen?

Natürlich kann sich die russische Wirtschaft den Turbulenzen an den Finanzmärkten nicht entziehen. Alles in allem präsentiert sich die russische Wirtschaft aber weiter in sehr guter Verfassung und mit günstigen Perspektiven. Allerdings dürfte sich das Tempo der Expansion 2012 abschwächen. Für das Gesamtjahr 2011 gehen wir trotz gestiegener Risiken von einem Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts von 3,2 Prozent aus, gefolgt von einem schwächeren Plus von 1,9 Prozent im Jahr 2012.

Welche Risiken bestehen für die russische Wirtschaft?

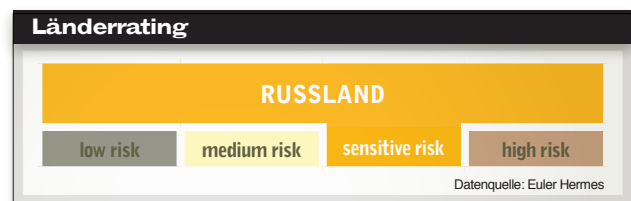
Die grössten Schwierigkeiten stellen die Verzollung oder eben gerade die Nichtverzollung dar. Die Zollbarrieren hängen stark von der Zertifizierung der Güter ab.

In Russland müssen die meisten Güter zertifiziert werden. Die entsprechende Liste von Gütern ist sehr lang. Diese zwingende Zertifizierung von Gütern stellt die grösste Importbarriere dar. Die Umsetzung der Zollregeln in der Praxis ist verbesserungswürdig. Nur äusserst selten werden Güter, die in der EU zertifiziert sind, für den russischen Markt zugelassen.

Dies verursacht Kosten und zusätzlichen zeitlichen Aufwand für exportierende Unternehmen. Positiv zu erwähnen ist hier die Zollunion zwischen Russland, Belarus und Kasachstan. Wenn man es geschafft hat, in eines dieser Länder zu importieren, ist meistens ein wiederholter Import des gleichen Guts in eines dieser Länder problemlos möglich – dies ohne zusätzlichen administrativen Aufwand betreiben zu müssen, was Zollbestimmungen und Zollabgaben betrifft.

Was sind die häufigsten Fehler, die europäische Firmen in Russland machen?

Im Kontext von Exporten ist der häufigste Fehler der, dass Firmen oft versuchen, alles alleine zu organisieren: Zollregistrierung, Zertifizierung der Güter usw. Schweizer Firmen tun gut daran, mit lokalen Filialen von internationalen Transportunternehmen zu arbeiten.



Was sollten Schweizer Firmen bezüglich Zahlungskonditionen wissen, wenn es um den Export nach Russland oder Osteuropa geht?

Es ist essenziell, dass man seine Kunden sowie auch seine potenziellen Kunden kennt und eine Kreditversicherung hat, die einen unterstützt und berät. Der Vorteil einer Kreditversicherung ist, dass Unternehmen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und sicher wachsen können. Die Redewendung «Kredit ist Vertrauen» ist sehr wohl wahr in Russland.

Was sind die drei wichtigsten Aspekte, die exportierende Firmen beachten müssen, wenn es um Inkasso in Russland und Osteuropa geht?

1. Die Inkassokosten sind grundsätzlich höher als in Europa. 2. Agenturen, die kommunizieren, sie hätten «Freunde» im Staat, sind zu vermeiden. 3. Firmen sollten sich sofort ans offizielle Gericht wenden, sobald es Schwierigkeiten oder Verzögerungen bei einer offenen Rechnung gibt.

Existieren Regeln, die befolgt werden sollten, wenn man Handelsbeziehungen mit Russland aufbauen will?

Es existieren durchaus einige beachtenswerte Regeln. Beispielsweise sollte man den Abnehmer/Kunden sehr gut prüfen. Weiter ist es essenziell, eine gute Beziehung zum Partner zu haben, denn dies erhöht die gegenseitige Loyalität. Deshalb sollte man unbedingt gute Beziehungen zum Partner pflegen. Weiter ist es wichtig, die Zahlungskonditionen sowie die Wechselkursschwankungen im Auge zu behalten. Es ist empfehlenswert, hier lokale Leute zu involvieren.

Welche Prognose stellen Sie für den russischen Markt?

Der russische Markt wird im nächsten Jahr wohl gegen vier Prozent wachsen. ◀

Dominique Spiranski ist seit Januar 2011 CEO von Euler Hermes Russland. Von Juli 2004 bis Dezember 2010 arbeitete er als CEO von Euler Hermes Mexiko. Spiranski arbeitete seit 1991 in verschiedenen Positionen im Bereich Risk bei Euler Hermes in Frankreich, den USA sowie in Kanada.



Euler Hermes ist in über 50 Ländern mit rund 6000 Mitarbeitern vor Ort vertreten und verfügt als führender Kreditversicherer über Informationen zu mehr als 40 Millionen Unternehmen weltweit.

Die Krise der Eurozone erhöht das Risiko für osteuropäische Währungen

Constantin Bolz



- Die Anleiherenditen in der Eurozone verdeutlichen, dass sich die Krise langsam von der Peripherie hin zum Kern Europas bewegt hat. Wir erwarten weitere Zinssenkungen und möglicherweise ein noch stärkeres Eingreifen der Europäischen Zentralbank. Die Hauptprobleme kann jedoch nur die Politik lösen, und diese hat sich bisher als inkompetent erwiesen.
- Wir würden derzeit nicht in osteuropäische Währungen einsteigen, denn angesichts der ungünstigen Wachstumsaussichten, der Wahrscheinlichkeit von Liquiditätsengpässen und der labilen Anlegerstimmung ist von weiteren Abwärtsrisiken auszugehen. Vor allem würden wir den HUF meiden. Der PLN und die CZK bieten aus fundamentaler Sicht ein besseres Wertpotenzial, und in den kommenden Monaten könnte sich ein günstigeres Einstiegsniveau ergeben.
- Momentan dürfte eine breite Diversifikation in die vier liquidesten Währungen – USD, EUR, GBP, JPY – die beste Strategie bei volatilen Märkten darstellen. Aufgrund seines Status als sicherer Hafen würden wir auch den CHF in dieses Portfolio aufnehmen.

Die Verknüpfungen des osteuropäischen Bankensektors zur Eurozone könnten sich 2012 als die Achillesferse der Region erweisen. Der osteuropäische Bankensektor besteht zu 75 Prozent aus Banken der Eurozone. Italienische und österreichische Banken haben in der Region eine dominierende Position. Die Aufsichtsbehörden der Eurozone zwingen diese Banken nun, ihre Kernkapitalquote bis Mitte 2012 auf 9 Prozent aufzustocken. Wir sehen ein hohes Risiko, dass die Banken der Eurozone in den kommenden Monaten die Kreditvergabe an ihre osteuropäischen Tochtergesellschaften einschränken oder sich sogar komplett aus einigen dieser Märkte zurückziehen könnten. Sollten ausserdem die Mutterbanken der Eurozone aufgrund von Problemen auf dem Interbankenmarkt Schwierigkeiten bei der Verlängerung ihrer eigenen Kreditlinien bekunden, dürften die osteuropäischen Töchter noch stärker unter Druck geraten.

In Ungarn verstärken Kredite in CHF – die mehr als 60 Prozent des gesamten Kreditvolumens ausmachen – die Last des Bankensektors. Der Anteil notleidender Kredite

in CHF ist auf über 10 Prozent gestiegen, während der HUF weiter an Wert verliert. Dagegen machen wir uns weniger Sorgen über Polen und die Tschechische Republik sowie über Russland. Sie sind insgesamt weniger abhängig von angeschlagenen Banken der Eurozone, und auch ihre externe Kreditaufnahme ist nicht so hoch.

DIE MEISTEN OSTEUROPAISCHEN WÄHRUNGEN HABEN GEGENÜBER DEM EURO ERHEBLICH AN WERT VERLOREN

Allerdings macht neben der Liquiditätsverknappung auch die Konjunkturabkühlung in der Eurozone, die durch die Verschärfung der Sparmassnahmen noch intensiviert wird, die Aussichten für Osteuropa komplizierter. Wir prognostizieren für 2012 eine Rezession in der Eurozone. Diese wird auch das Wachstum in Osteuropa in Mitleidenschaft ziehen, da die Region extensive Handelsbeziehungen mit den westlichen Nachbarn pflegt.

Die meisten osteuropäischen Währungen haben in den vergangenen Monaten, in denen sich die Krise der Eurozone stetig verschärft hat, gegenüber dem EUR erheblich an Wert verloren. Angesichts der ungünstigen Wachstumsaussichten und der Wahrscheinlichkeit von Liquiditätsengpässen in der Region raten wir derzeit von einer Erhöhung des Engagements in osteuropäischen Währungen ab, vor allem im HUF. Auf Sicht von zwölf Monaten könnten sich jedoch der PLN und auch die CZK erholen und gegenüber dem EUR stärker tendieren. In den kommenden Monaten könnte sich ein besseres Einstiegsniveau für diese Währungen ergeben. Wir gehen davon aus, dass der RUB längerfristig seitwärts tendieren wird. Allerdings dürfte er volatil bleiben. Momentan empfehlen wir eine breite Diversifikation in die liquideren, weniger volatilen Währungen wie USD, EUR, GBP, JPY und CHF. Wir weisen aber auch darauf hin, dass sich im Laufe des Jahres 2012 ein besseres Einstiegsniveau für Schwellenländerwährungen bieten könnte. ◀

Constantin Bolz ist Währungsanalyst bei UBS Wealth Management Research.

Neue Daten zur Aussenwirtschaft

Per November 2011

Aussenhandel Übersicht ¹

Total 1 ²									September	Oktober	November	Jan.-Nov.
	2007	2008	2009	2010	4/2010	1/2011	2/2011	3/2011	2011	2011	2011	2011
Export in Mio. Fr.	197532.7	206330.4	180533.9	193252.7	49697.7	49988.2	50300.8	47011.3	16625.3	17003.5	17755.5	181931.5
Vorjahresveränderung in %												
nominal	11.3	4.5	-12.5	7.1	5.7	5.8	2.9	-1.0	2.5	1.5	0.9	2.3
real	7.0	1.1	-14.3	7.4	6.8	12.3	10.5	7.0	9.5	9.5	3.8	9.7
Mittelwertindex ³	4.1	3.3	2.1	-0.3	-1.0	-5.8	-6.8	-7.4	-6.3	-7.3	-2.8	-6.8
Import in Mio. Fr.	183577.8	186883.6	160187.0	173684.6	44707.7	44532.0	43852.3	41686.6	14775.4	14853.9	14754.7	160118.3
Vorjahresveränderung in %												
nominal	11.0	1.8	-14.3	8.4	8.3	6.2	-1.3	-2.4	0.7	0.3	-6.7	0.3
real	6.7	1.5	-9.9	8.4	9.8	6.5	2.8	0.6	1.5	3.6	-3.4	2.8
Mittelwertindex ³	4.0	0.3	-4.8	0.1	-1.4	0.3	-3.9	-3.0	-0.9	-3.2	-3.5	-2.4
Handelsbilanzsaldo	13954.9	19446.8	20347.0	19568.1	4990.0	5456.2	6448.5	5324.7	1850.0	2149.6	3000.8	21813.3
Total 2 (gesamter Warenverkehr)												
Export in Mio. Fr.	206251.6	215984.1	187447.6	203257.9	51650.3	52402.9	52930.3	49788.4	17914.3	17978.5	18724.7	191736.9
nominal Vorjahresveränderung in %	11.4	4.7	-13.2	8.4	6.0	4.0	2.0	0.9	7.1	3.9	1.7	2.3
Import in Mio. Fr.	193216.3	197520.5	168998.2	183074.2	47179.7	46620.0	46524.6	44113.4	15815.2	15487.3	15765.3	169146.4
nominal Vorjahresveränderung in %	9.1	2.2	-14.4	8.3	8.4	5.1	-0.3	-1.9	2.2	0.1	-5.5	0.6
Handelsbilanzsaldo	13035.3	18463.6	18449.4	20183.7	4470.6	5782.9	6405.8	5675.0	2099.1	2491.2	2959.4	22590.5
Exporte in % des Einfuhrwertes (Total 2)	106.7	109.3	110.9	111.0	109.5	112.4	113.8	112.9	113.3	116.1	118.8	113.4
Terms of trade in % (Total 1)	100.1	103.0	107.2	99.6	100.4	94.5	97.0	95.5	94.6	95.8	100.7	95.5

¹ Zahlen des laufenden Jahres sind provisorisch und werden nicht laufend revidiert.

² Ohne Edel- und Schmucksteine sowie Kunstgegenstände und Antiquitäten.

³ Schätzungen der Preisveränderungen im Aussenhandel.

Datenquelle: EZV/OZD

Aussenhandel nach Warenarten

(Total 1) ^{1,2}	In Mio. Fr.								% - Anteil am Total					September	Oktober	November	Jan.-Nov.
	2007	2008	2009	2010	2010	4/2010	1/2011	2/2011	3/2011	2011	2011	2011	2011				
Export total	197532.7	206330.4	180533.9	193252.7	100.0	49697.7	49988.2	50300.8	47011.3	16625.3	17003.5	17755.5	181931.5				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	7463.0	8455.0	8262.4	8498.1	4.4	2204.3	2044.9	2053.5	2080.5	746.0	727.9	795.3	7752.2				
Energieträger und Hilfsstoffe	4944.9	6513.4	5296.4	5579.8	2.9	1399.4	1563.3	1822.9	1601.5	542.6	549.3	548.8	5765.7				
Textilien, Bekleidung, Schuhe	4637.3	4468.0	3687.5	3385.9	1.8	839.2	858.4	834.2	763.6	279.2	267.5	278.5	3006.4				
Papier und Papierwaren	3661.2	3600.1	2938.2	2921.8	1.5	720.5	698.5	700.4	580.4	199.1	192.9	205.2	2369.1				
Leder, Kautschuk, Kunststoffe	5267.2	5199.4	4170.8	4481.7	2.3	1093.4	1126.9	1130.1	1064.4	388.0	360.7	377.3	4060.1				
Chemikalien	68810.9	71918.3	71771.2	75879.3	39.3	18024.1	19677.8	18913.1	17575.4	5893.3	6409.6	6702.5	69384.8				
Steine und Erden	1071.9	1056.5	867.6	889.9	0.5	236.4	217.7	217.6	213.5	75.4	77.2	72.8	799.7				
Metalle	15497.8	15276.2	10488.6	12735.7	6.6	3260.7	3447.3	3424.2	3065.6	1118.6	1069.7	1113.8	12134.9				
Maschinen	43064.8	43805.8	33741.1	36438.7	18.9	9939.1	9424.5	9337.9	8786.2	3069.0	3006.6	3027.4	33607.5				
Fahrzeuge	5722.5	6094.1	5343.0	3996.2	2.1	1019.6	1039.0	1177.5	1186.9	372.0	394.5	518.5	4313.1				
Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	35388.0	37987.7	32407.1	36929.5	19.1	10549.2	9524.7	10335.2	9725.1	3803.5	3814.7	3975.0	37379.9				
Verschiedene übrige Waren	2003.3	1955.8	1560.1	1516.0	0.8	411.8	365.2	354.4	368.3	138.6	132.9	140.2	1358.1				
Import total	183577.8	186883.6	160187.0	173684.6	100.0	44707.7	44532.0	43852.3	41686.6	14775.4	14853.9	14754.7	160118.3				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	13403.4	14198.5	13306.2	13391.4	7.7	3444.1	3425.7	3429.2	2995.1	1072.8	1132.7	1204.3	12215.5				
Energieträger und Hilfsstoffe	13184.2	17467.0	12063.5	13362.1	7.7	3653.7	3887.7	3906.8	3701.9	1202.1	1196.1	1249.4	13910.0				
Textilien, Bekleidung, Schuhe	10040.4	10040.1	9041.6	8952.9	5.2	2067.8	2449.9	1958.4	2437.9	836.1	714.2	687.0	8277.1				
Papier und Papierwaren	5665.8	5646.2	4950.1	4979.0	3.1	1212.5	1219.1	1134.6	1087.9	386.0	393.1	382.1	4220.6				
Leder, Kautschuk, Kunststoffe	6551.5	6615.6	5810.4	6197.6	3.6	1597.0	1578.4	1622.6	1541.8	552.6	554.3	535.0	5839.9				
Chemikalien	41259.8	38272.4	34963.8	37766.9	21.7	9713.9	9516.8	9676.7	9250.1	3133.1	3414.9	2920.2	34799.5				
Steine und Erden	3186.6	3192.9	2903.1	2951.2	1.7	771.3	643.7	783.9	745.1	264.9	271.9	269.7	2714.6				
Metalle	18476.8	18088.8	12323.1	14382.7	8.3	3577.3	3929.8	3955.5	3515.5	1248.3	1212.7	1206.1	13822.4				
Maschinen	35118.3	35611.2	29249.6	31422.0	18.1	8487.3	7916.4	1248.3	7070.8	2508.4	2687.4	2814.0	28089.6				
Fahrzeuge	17098.4	16749.7	14961.1	16600.5	9.6	4416.4	4543.2	4202.2	3770.6	1443.0	1381.4	1571.1	15481.9				
Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	13677.9	15139.3	15377.7	18395.8	10.6	4323.1	4133.2	4367.1	4335.8	1657.4	1402.6	1403.8	15970.1				
Verschiedene übrige Waren	5914.5	5861.8	5236.8	5282.5	3.0	1441.1	1288.2	1243.1	1234.1	470.6	492.6	511.9	4777.0				

Datenquelle: EZV/OZD

Aussenhandel nach Verwendungszweck

(Total 1) ^{1,2}	In Mio. Fr.				% - Anteil am Total					September	Oktober	November	Jan.-Nov.
	2007	2008	2009	2010	2010	4/2010	1/2011	2/2011	3/2011	2011	2011	2011	2011
Warengruppen													
Export total	197532.7	206330.4	160187.0	193252.7	100.0	49697.7	49988.2	50300.8	47011.3	16625.3	17003.5	17755.5	181931.5
Rohstoffe, Halbfabrikate	45161.3	43797.6	37408.8	38234.2	19.8	9466.8	9779.5	9673.0	8791.6	3097.1	3048.1	3164.6	34505.3
Energieträger und Hilfsstoffe	4944.9	6513.4	12063.5	5579.8	2.9	1399.4	1399.4	1822.9	1601.5	542.6	549.3	548.8	5765.7
Investitionsgüter	58627.5	60355.6	40244.2	50550.3	26.2	13511.2	13085.3	13109.1	12372.8	4286.3	4150.0	4417.3	47145.8
Maschinen und Apparate	52779.1	54016.5	31096.1	46570.2	24.1	12518.9	12091.6	11977.0	11198.0	3924.1	3763.8	3911.8	42960.6
Nutzfahrzeuge	4119.5	4631.5	5481.2	2594.6	1.3	646.4	665.1	781.2	832.7	239.6	267.3	381.8	2919.8
Konsumgüter	88799.1	95663.8	70470.5	98888.4	51.2	25320.2	25560.1	25695.8	24245.3	8699.3	9256.1	9624.7	94514.7
Nahrungs- und Genussmittel	5859.0	6898.3	7830.1	7131.3	3.7	1882.1	1724.7	1726.2	1775.4	635.5	622.6	685.1	6579.9
Übrige nicht dauerhafte Waren	57979.1	62276.8	35970.6	66419.0	34.4	15857.2	17299.4	16559.6	15426.4	5201.7	5761.3	5987.6	61117.6
Dauerhafte Waren	24961.0	26488.7	26669.8	25338.2	13.1	7580.9	6536.0	7410.1	7043.6	2862.1	2872.3	2952.1	26817.2
Import total	183577.8	186883.6	180533.9	173684.6	100.0	44707.7	44532.0	43852.3	41686.6	14775.4	14853.9	14754.7	160118.3
Rohstoffe, Halbfabrikate	52091.0	48592.1	33700.2	42329.4	24.4	10619.8	11104.7	11190.4	10141.4	3549.2	3568.3	3421.6	39641.0
Energieträger und Hilfsstoffe	13184.2	17467.0	5296.4	13362.1	7.7	3653.7	3887.7	3906.8	3701.9	1202.1	1196.1	1249.4	13910.0
Investitionsgüter	47274.1	47901.5	48898.7	41979.3	24.2	11056.9	10669.8	10106.0	9484.6	3376.1	3465.2	3224.5	37461.6
Maschinen und Apparate	36543.1	37594.3	43343.6	32660.2	18.8	8627.5	8223.6	7995.9	7415.0	2594.9	2747.4	2869.8	29277.5
Nutzfahrzeuge	6565.9	6088.9	4146.6	5570.8	3.2	1476.3	1551.6	1084.3	1079.4	420.0	355.8	470.4	4541.7
Konsumgüter	71028.5	72923.0	92638.6	76013.8	43.8	19377.2	18869.8	18649.2	18358.7	6647.8	6624.3	6224.4	69105.6
Nahrungs- und Genussmittel	7749.0	8166.1	6863.7	7727.3	4.4	2036.3	1869.8	1901.2	1659.7	597.9	630.2	691.8	6770.1
Übrige nicht dauerhafte Waren	36766.1	37349.6	64222.4	37427.2	21.5	9275.3	9615.2	9185.7	9422.3	3225.4	3399.6	2820.7	34484.6
Dauerhafte Waren	26513.3	27407.3	21552.6	30859.2	17.8	7816.6	7384.8	7562.3	7276.8	2824.5	2594.4	2711.8	27851.0

Datenquelle: EZV/OZD

Aussenhandel nach Ländern und Ländergruppen

(Total 1) ^{1,2}	In Mio. Fr.				% - Anteil am Total					September	Oktober	November	Jan.-Nov.
	2007	2008	2009	2010	2010	4/2010	1/2011	2/2011	3/2011	2011	2011	2011	2011
Warengruppen													
Export total	197532.7	206330.4	180533.9	193252.7	100.0	49697.7	49988.2	50300.8	47011.3	16625.3	17003.5	17755.5	181931.5
Nach Ländern:													
Deutschland	41149.2	41805.6	35283.4	37574.0	19.4	9547.0	9925.4	10016.8	9825.5	3373.6	3508.0	3504.4	36824.6
Frankreich	16662.2	17728.0	15225.2	15132.7	7.8	3905.6	3910.2	3813.5	3343.7	1280.7	1239.7	1255.8	13268.8
Italien	17524.2	18232.7	15454.7	15540.9	8.0	3721.9	4155.6	4209.3	3569.4	1406.3	1261.0	1477.9	14619.4
Vereinigtes Königreich	9413.1	9695.0	8521.3	9082.8	4.7	2107.6	2174.5	2083.3	1946.4	738.0	669.7	845.4	7725.0
Niederlande	6126.1	6258.7	5322.3	5763.7	3.0	1521.2	1371.7	1291.3	1204.9	450.1	403.2	453.0	4751.4
USA	18406.8	19467.4	17654.0	19472.0	10.1	5225.3	4884.7	5122.8	4606.8	1598.8	1771.2	1781.0	18174.2
Japan	6165.7	6288.2	6823.7	6416.7	3.3	1512.8	1619.6	1515.5	1603.4	549.9	606.6	525.8	5862.0
Hongkong	4196.8	4559.5	3759.7	5297.3	2.7	1619.2	1254.6	1580.7	1608.5	646.6	571.6	678.4	5679.5
Singapur	2076.2	2205.4	2057.5	2878.9	1.5	714.7	730.1	739.7	805.3	300.6	219.5	314.2	2812.3
Nach Ländergruppen:													
Industrieländer	154785.7	159137.6	138939.2	144874.4	75.0	36333.8	37355.8	36969.3	34573.2	12270.0	12415.0	12976.6	134069.6
EU	124407.7	127693.2	109129.5	113089.5	58.5	28113.9	29324.7	28858.9	26822.9	9628.9	9519.7	10046.2	104345.4
EFTA	871.2	1007.2	777.9	764.0	0.4	192.3	210.9	211.2	210.3	75.6	67.0	93.2	793.4
Transformationsländer	9443.2	10774.5	9153.4	11375.7	5.9	3439.8	3173.3	3423.7	3173.2	996.4	1201.1	1225.4	12226.3
Entwicklungsländer	14623.3	16607.8	15646.5	15870.8	8.2	4277.5	4103.4	4169.9	3676.0	1359.1	1497.0	1445.2	14952.1
OPEC	6673.3	8076.5	6848.1	6705.5	3.5	1851.3	1819.1	1833.7	1491.8	515.6	603.7	683.1	6459.7
Nicht ölexportierende	7502.5	8146.0	7979.1	8249.2	4.3	2149.6	2085.0	2111.7	1997.8	776.7	825.9	681.4	7730.1
Schwellenländer	18680.6	19810.5	16794.9	21131.8	10.9	5646.6	5355.7	5737.9	5589.0	1999.8	1890.4	2108.2	20683.5
Import total	183577.8	186883.6	160187.0	173684.6	100.0	44707.7	44532.0	43852.3	41686.6	14775.4	14853.9	14754.7	160118.3
Nach Ländern:													
Deutschland	62170.8	64775.0	53839.7	57169.9	32.9	14761.5	15008.6	14830.7	14340.7	5063.4	4908.1	5170.1	54216.3
Frankreich	17857.7	18044.2	15264.3	15264.3	8.8	4051.7	4175.7	3936.1	3488.8	1291.8	1306.5	1290.4	14222.8
Italien	20588.6	21351.0	17922.1	18401.5	10.6	4784.4	4806.7	5000.1	4413.1	1667.6	1606.0	1560.1	17356.2
Vereinigtes Königreich	7076.3	5990.6	5562.9	6224.2	3.6	1722.3	1609.0	1292.9	1213.2	389.9	470.7	551.5	5156.2
Niederlande	8748.3	8999.6	7633.8	8265.4	4.8	2178.2	2088.2	1919.3	2142.9	851.0	731.5	623.7	7519.0
USA	9426.2	9445.6	8029.1	8147.7	4.7	1792.9	1935.9	2006.1	1856.3	711.9	625.9	657.6	7100.3
Japan	2691.8	2971.2	2790.8	3135.1	1.8	705.9	762.2	697.8	754.7	332.2	262.8	233.5	2868.3
Hongkong	825.9	1021.7	826.2	1060.1	0.6	266.2	254.8	283.3	273.2	124.2	69.0	82.4	1020.5
Singapur	403.7	387.8	517.8	744.9	0.4	191.2	134.2	143.2	167.2	63.9	52.4	64.0	564.8
Nach Ländergruppen:													
Industrieländer	164187.9	165973.0	140945.5	150345.1	86.6	39215.3	39049.7	38425.7	36340.7	11990.7	13150.4	12904.0	140160.3
EU	150267.4	151779.4	128630.1	137587.2	79.2	36272.4	36080.4	35394.6	33360.5	11085.4	12118.9	11904.7	128972.1
EFTA	462.3	372.0	350.9	349.4	0.2	101.2	86.8	85.9	62.3	35.2	36.1	21.0	292.7
Transformationsländer	6877.5	6719.9	7085.3	8992.2	5.2	2330.7	2337.7	2141.3	2088.5	764.6	711.9	868.7	8207.5
Entwicklungsländer	6085.0	7669.1	6698.0	7688.6	4.4	1371.2	1467.3	1496.4	1661.3	682.6	425.0	434.3	5497.2
OPEC	3367.2	4677.1	2014.4	1946.8	1.1	570.8	543.8	274.1	428.9	99.8	119.6	129.6	1494.4
Nicht ölexportierende	2641.1	2958.1	4420.2	5473.5	3.2	730.1	841.6	1162.0	1175.1	568.7	289.4	280.5	3762.3
Schwellenländer	6427.5	6521.6	5458.1	6658.8	3.8	1790.5	1677.3	1788.8	1596.1	614.3	566.6	547.8	6253.3

Datenquelle: EZV/OZD

swiss export **quarterly**
1. Quartal 2012, Issue 6

HERAUSGEBER

swiss export, Verband/Association
Staffelstrasse 8, CH-8045 Zürich
www.swiss-export.com

ADRESSE

Redaktion swiss export quarterly
Staffelstrasse 8, CH-8045 Zürich
Telefon 044 204 34 84
Fax 044 204 34 80
E-Mail info@swiss-export.com

REDAKTIONSLEITUNG

Claudia Moerker
moerker@swiss-export.com

KONZEPT, REDAKTION, DESIGN

LaborAG, Zürich
www.laborag.com

PRODUKTIONSPARTNER

Euler Hermes Kreditversicherung
UBS AG

ABONNEMENTS

Das swiss export quarterly erscheint
4-mal jährlich und ist gedruckt sowie
elektronisch erhältlich. Es kann unter
info@swiss-export.com kostenlos
abonniert werden.

Die Beiträge geben die Ansichten
der jeweiligen Verfasser wieder und
verpflichten nur diese. Wiedergabe
von Artikeln und Bildern nur mit
ausdrücklicher Genehmigung
der Redaktion. Für unverlangte
Zusendungen wird keine Haftung
übernommen.

SWISS EXPORT

Der Verband swiss export setzt sich
für die praxisorientierte Vermittlung
von aktuellem Wissen und für die
nutzenbringende Vernetzung von
Mitgliedsfirmen ein.
Seit 1973 hat sich der Verband
swiss export zur grössten privaten
Exportförderungsorganisation
entwickelt. Heute sind swiss export
mehrere hundert Exportfirmen aller
Branchen angeschlossen.

Das Schaffen von Marktvorteilen,
die Verbesserung der Wettbe-
werbsfähigkeit und der Rahmen-
bedingungen für international tätige
Unternehmen steht im Zentrum
unseres Handelns.

