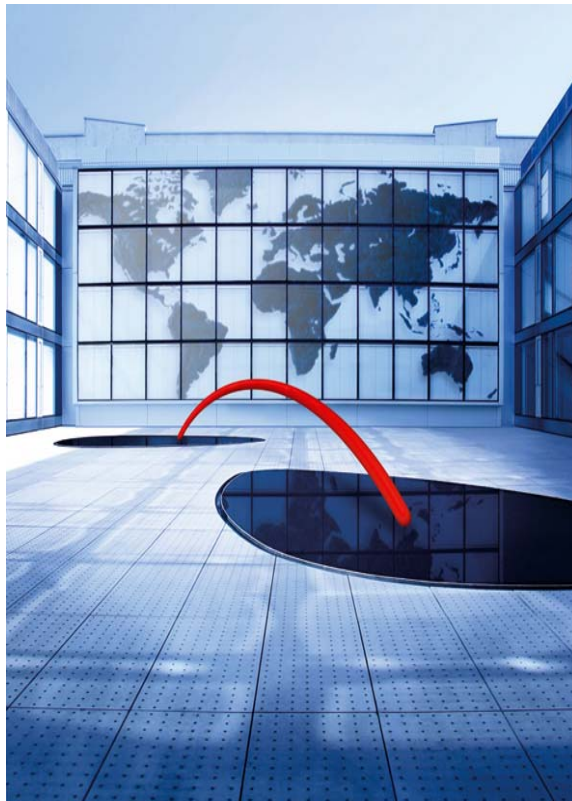


Herzlich willkommen!



Exportanstieg – Euroschwäche *Challenges für international tätige Schweizer KMU*

Vorabendveranstaltung und
Networking-Event
7. Oktober 2010





Sind Schweizer Exporteure langfristig gut positioniert?

Claudia Moerker
Geschäftsleiterin Verband swiss export



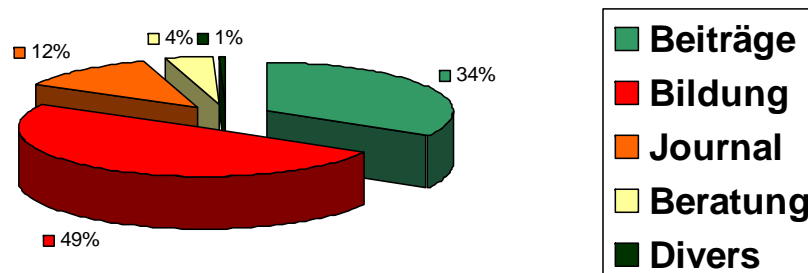
swiss export – Der Schweizer Exportverband



Strategic Partners for Global Business.

Der Verband swiss export ist rein privatwirtschaftlich organisiert. Wir setzen uns für die praxisorientierte Vermittlung von aktuellem Wissen und für die nutzenbringende Vernetzung von exportorientierten KMU ein.

Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und der Rahmenbedingungen für international tätige Unternehmen steht im Zentrum unseres Handelns.



swiss export Dienstleistungen 2009

Mitgliederstruktur

30% Kleinbetriebe (bis 50 Mitarbeitende)
60% Mittelbetriebe (50 bis 200 Mitarbeitende)
10% Grossbetriebe (über 200 Mitarbeitende)

Tätigkeitsbereiche

50% Technische Produkte
30% Konsumgüterindustrie
15% Investitionsgüter
5% Dienstleistung

Kompetenzzentrum für international tätige KMU

Besucher Homepage www.swiss-export.com	463'223
herunter geladene Seiten	2,3 Mio.
Besucher Firmendatenbank www.swisstrade.com	2,7 Mio.



Aktive Kunden:	1500
Davon Mitglieder:	343
Bekanntheitsgrad ungestützt:	22%



Teilnehmer/innen an Fach- veranstaltungen und Seminaren im 2009:	1200
--	------



Info-Hotline für Exportfragen,
direkte und unkomplizierte
Hilfe für alle Exporteure



Strategic Partners for Global Business.

Hauptergebnisse swiss export Mitgliederumfrage 2010

Hintergrund

Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise, der tiefe Eurokurs und die deutlich gestiegenen Länderrisiken schmälern die Gewinne sowie die Liquidität und erhöhen insbesondere bei international tätigen KMU die Risiken markant.

Umfrage „Exportanstieg – Euroschwäche, Challenges für KMU“

Wo liegen die Chancen für die Schweizer Exportindustrie?

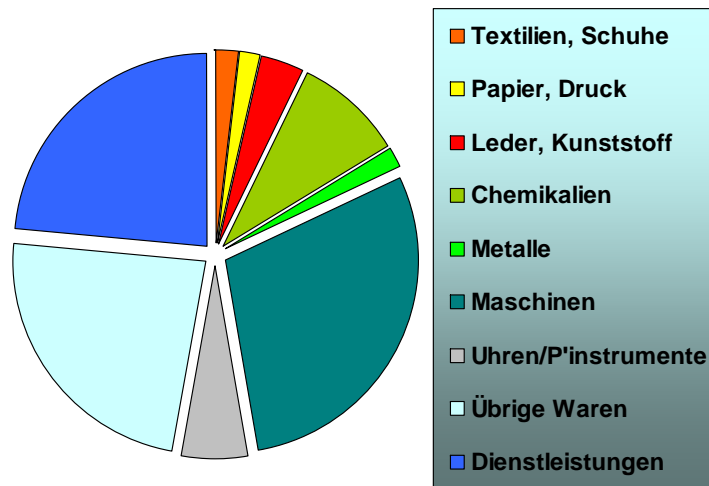
Dauer: 10. 09. – 24. 09. 2010

Teilnehmer: 96 Unternehmer/innen = 32 % der Mitglieder

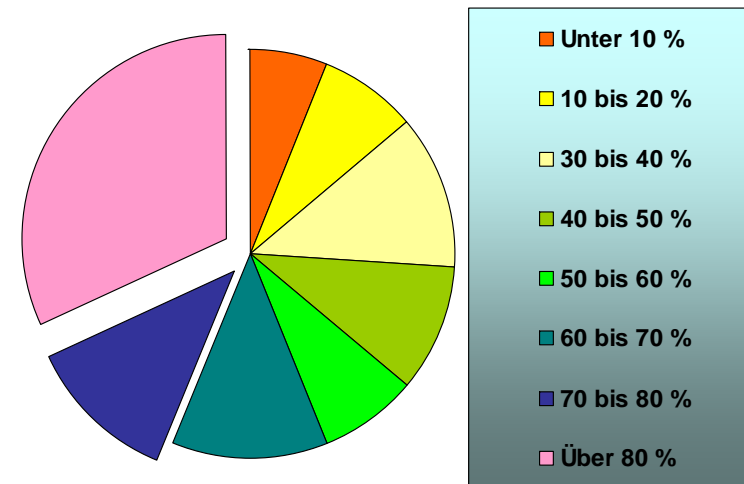
Inhalt:

- Wie entwickeln sich die wichtigsten Exportmärkte?
- Ist der Tiefpunkt erreicht?
- Wo liegt die kritische Schmerzgrenze des Euro-Kurses?
- Wie gross ist die Gefahr eines neuen Schocks?

Branchenzugehörigkeit

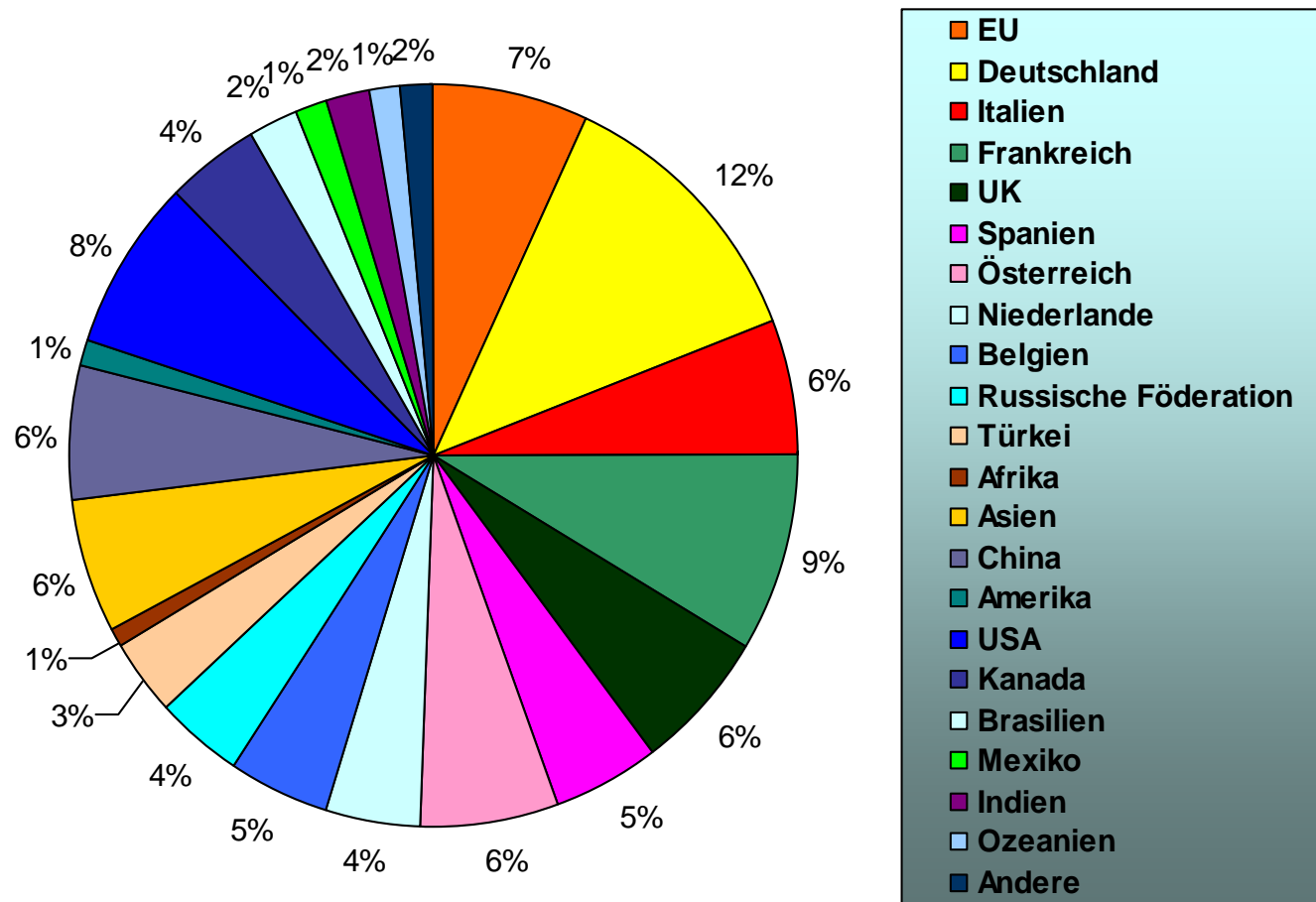


Exportanteil %



- **Besonders betroffene Branchen: Lebensmittel (Käse), Druck/Papier, mechanisch-technische Industrie sowie die Maschinen und Elektroindustrie, wo keine langfristigen Verträge bestehen.**

Wichtigste Zielländer



EU: 58 %, BRIC: 14 %, USA/Kanada: 12 %

Brasilien: 2.35 %, Russ. Föd.: 3.82 %, Indien: 2.06 %, China: 5.88 %

Exportindustrie wegen starkem Franken befristet stützen?

Kursentwicklung Schweizer Franken / Euro (30.09.2008 bis 26.09.2010)



Die Schweiz verdient jeden zweiten Franken im Ausland. Die meisten Exporte gehen in den Euro-Raum. Seit Anfang Jahr hat sich der Frankenkurs gegenüber dem Euro extrem schnell und in hohem Masse verteuert (rund 10%).



- **Rapide Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen.**

Entwicklung der Unternehmensgewinne in den letzten 12 Monaten

62 % aller befragten Unternehmen gaben an, dass die kritische Schmerzgrenze des Eurokurses zwischen 1.30 und 1.40 liege und sich ihr Unternehmensgewinn in den letzten 12 Monaten aufgrund der Währungssituation **negativ entwickelt** hat. **Durchschnittlich sind die Gewinne um 20% eingebrochen.** (Spannweite -1 % bis -60 %).

Währungsrisiken sichern bis anhin nur gerade 30 % der swiss export Mitglieder ab. Doch das Interesse und die Nachfrage über verfügbare, finanzierbare Produkte zur Währungsabsicherung für KMU hat in den vergangenen 2 Monaten stark zugenommen!

- **Sieht der Bundesrat einen gangbaren Weg darin, den Finanzinstituten, die Kredite zur Kostenoptimierung an exportorientierte KMU vermitteln, im Sinne einer befristeten Sofortmassnahme eine Teil-Bürgschaft auf diesen Krediten zu gewähren und damit die Kapitalkosten für die Unternehmen zu senken?**

Veränderung des Engagements in den wichtigsten Auslandsmärkten?

31 % ja, häufigste Nennungen:

- Stagnierende Nachfrage und erhöhter Konkurrenzdruck von Herstellern aus dem EU-Raum
- Verlagerung der Produktion in Euro-Länder (Währungsrisiken senken, Importsteuern für Kunden reduzieren)
- Sparmassnahmen eingeleitet, z.B: Marketing- und Messebudgets gekürzt sowie Reisetätigkeit eingeschränkt
- Umsatz China stark rückläufig; daher Fokussierung auf EU-Märkte (neue Märkte erschlossen; Relaunches durchgeführt)
- Firmenzukäufe im Ausland
- Preisreduktionen durchgeführt um konkurrenzfähig zu bleiben
- Fokussierung auf interessante Märkte mit gutem Erfolg (Asien)

➤ **Wieso sinken Importpreise nicht?**

➤ **Wer profitiert von diesen Margen?**

Konsequenzen für Schweizer Exporteure

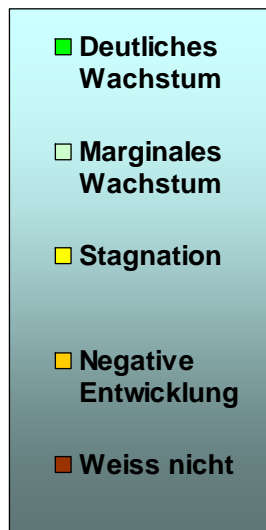
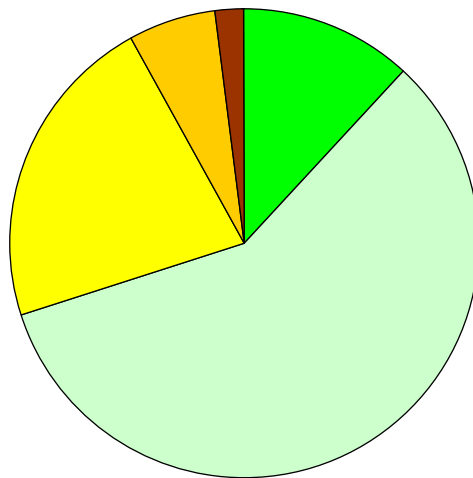
- Umsatz- und Margenrückgang → Organisationsanpassung, Optimierung der Prozesse, Lohnkürzungen
- Konzentration der Kräfte: Kostensenkung in der gesamten Supply Chain durchgesetzt
- Preisdruck wird weitergegeben – Personal (weniger Lohnausgleich) – Einkauf (härtere Verhandlungen)
- Parallel-Importe nehmen zu
- Einkauf vermehrt in Euro
- **Sollte der Kurs im Verlauf des nächsten Jahres nicht in der Region von CHF 1.40 liegen, werden wir die Produktion schliessen.**
- Vermehrt Lieferanten im Euro-Raum berücksichtigen
- Produktionsverlagerung ins Ausland
- Marktanteile verloren – Produkteinführungen können nicht realisiert werden, da keine Mittel und Ressourcen vorhanden
- Temporäre Rabatte werden gewährt

➤ **Rasche Massnahmen gefordert, um Arbeitsplätze zu sichern!**

Verhaltener Optimismus der exportorientierten Schweizer KMU



Strategic Partners for Global Business.

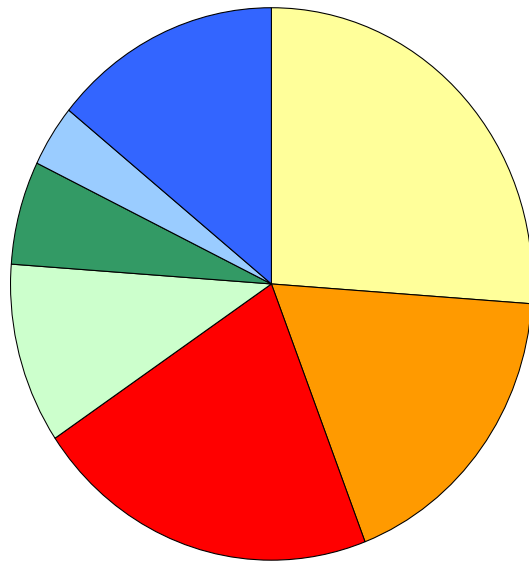


Schweizer KMU erwarten in den nächsten 12 Monaten in ihren wichtigsten Exportmärkten mehrheitlich ein marginales Wachstum oder eine Stagnation.

(Quelle: swiss export Mitgliederumfrage 2010).

- **Handlungsfähigkeit der exportorientierten Unternehmen muss gesichert werden, um Lohnkürzungen bei den Mitarbeitenden verhindern zu können, z.B. Abbau von administrativen Belastungen.**

Welche Unterstützung sehen KMUs im Export als besonders wichtig?



- Seminare & Kurse
- Best Practice Fachveranstaltungen
- swiss export tag
- Exportberatung
- B2B-Plattform
- Bonitätsauskünfte
- Spezialisten-Netzwerk



Umfassende, verlässliche und top-aktuelle Informationen zur Entscheidungsgrundlage weltweit zu erhalten.

Fazit

Nicht alle Unternehmen sind in der Lage, ihre Kosten kurzfristig zu optimieren. Sie sollen deshalb während einer angemessenen Übergangszeit mit besonderen Massnahmen gestützt werden, damit sie ihre „Hausaufgaben“ machen können. Sonst drohen der Verlust von Tausenden von Arbeitsplätzen und / oder Lohnkürzungen bei Angestellten der Exportfirmen.

- Interpellation am 27.09.2010 eingereicht
- Erste Gespräche mit Banken haben stattgefunden
- Politiker sensibilisiert
- Medien haben die Wichtigkeit der KMU erkannt