

Ziele

- Bestehende Kooperationen zwischen den Kammern – Osec aufzeigen
- Verständnis für die Osec und die Schweizer Exportförderung schaffen
- Voraussetzungen aufzeigen, damit Kammern als Osec - Partner in Frage kommen können

10.30 - 12.00

Jürg Schweri
Moderator

Anforderungen an Kammern für die Zusammenarbeit mit Osec

➤ **Einleitung zum Thema**

Jürg Schweri, *Generalsekretär, Handelskammer Schweiz-Österreich und Liechtenstein und Stv. Leiter Swiss Business Hub Austria*

➤ **Anforderungen der Osec an einen Swiss Business Hub und einen Hubleiter
Was wird von einem Hub erwartet?**

Daniel Küng, *CEO, Osec*

➤ **Aufgabe und Unterschiede Kammer - Hub: Grundversorgung, Fakultative und eigene Initiativen, Leistungs- u. Zielvereinbarung, Netzwerk, Qualitätskriterien, Infrastrukturelle Kontinuität**

Jürg Schweri

➤ **Praktische Erfahrungen: Zusammenarbeit Hub mit Osec: Prinzipien, Netzwerk, Probleme und Chancen, Finanzielle Aspekte**

Jürg Schweri

➤ **Praktische Erfahrungen: Zusammenarbeit Kammer mit Osec: Aufgaben, Koordination mit Osec, Probleme und Chancen, Finanzielle Aspekte**

Charles Kaufmann Sampaio, *Geschäftsführer, Câmara de Comércio e Indústria Suíça em Portugal*

➤ **Fragen und Antworten - Alle (Panel)**

➤ **Zusammenfassung**

Jürg Schweri

Daniel Küng

design. CEO, Osec Business Network Switzerland

Anforderungen der Osec

- **an einen Swiss Business Hub und**
- **an einen Hubleiter**
- **Was wird von ihm erwartet?**

Jürg Schweri

Leiter Handelskammer Schweiz-Österreich u. Liechtenstein
sowie Stv. Leiter Swiss Business Hub Austria

Aufgaben und Unterschiede Kammer - Hub

Aufgaben	Kammer	Hub
Grundversorgung	Mitglieder: ja, gut, kostenlos Nichtmitglieder: Nach Möglichkeit und Zeit, ev. mit Kostenbeteiligung (evtl. Mitgliederwerbung)	CH-Firmen: ja, gut, 60 min. kostenlos Ausl. Firmen: Lieferantensuche 60 min. kostenlos Ausl. Firmen: Adressen, Info und Partner- suche mit Kostenbeteiligung
Spezifische Markt- leistungen	Mitglieder: Preisvergünstigung Nichtmitglieder: Vollpreis	CH-Firmen: Vollpreis Ausl. Firmen Vollpreis

Aufgaben	Kammer	Hub
Arbeitsbasis	Statuten Leitbild Budget	Leistungsvereinbarung Zielvereinbarung Businessplan Manual Formulare Reportings Statusanalysen
Interne Koordination		Netzwerkmeetings Ausbildungsveranstaltung Halbjahresgespräche Tel. u. E-Mails Individuelle Koordination über jeden Kunden
Struktur	Personal, Know How, Büroinfrastruktur, Datenbanken, Öffnungszeiten etc. individuell, nach eigenem Ermessen und finanziellen Möglichkeiten	Personal: Vorschriften, Assessments, Schulungsveranstaltungen Struktur: Mindesteinrichtung, Mindestservicelevel, Kontinuitätsanforderung für Know How und Struktur

SWISSCHAM Anforderungen an die Kammern für die Zusammenarbeit mit Osec

Aufgaben	Kammer	Hub
Flexibilität	Gross	Eingeschränkt
Verantwortlichkeit	Volle Eigenverantwortlichkeit	Aufgaben- und Verantwortlichkeitsplit, z.B.: <ul style="list-style-type: none">- Akquisition- Auftragsabwicklung- „Kundenteilung“- Ausbildung zentral- Werbung d. Osec
Finanzen	Mitgliedseinnahmen Dienstleistungsverkauf	Abgeltung <ul style="list-style-type: none">- Operatives Budget- Dienstleistungsverkauf

Grundversorgung

Vertiefte allgemeine Informationen über einen ausländischen Markt, welche es einem Schweizer Exporteur erlaubt, sich ein Bild über die Wirtschaft eines Landes, ihre Businesswelt, die Rahmenbedingungen, die Entwicklung der wichtigsten Branchen sowie Marktzugangsfaktoren und Hilfen zu verschaffen.

Diese Informationen sind teilweise standardisiert aufbereitet und für den Kunden kostenlos.

Sie erlauben dem Schweizer Exporteur die Antwort auf die Frage:

Könnte dieser Markt für mich grundsätzlich interessant sein?

Spezifische Marktleistungen

Informationen, Abklärungen und Beratungsleistungen für den Einzelkunden und seinen individuellen Marktbereich

Diese Informationen müssen weitgehend individuell beschafft und erstellt werden. Die Ergebnisse stehen nur diesem Kunden zur Verfügung. Sie sind voll kostenpflichtig

Sie erlauben dem Schweizer Exporteur die Antwort auf die Fragen:

- **Gibt es in diesem Markt eine Chance für meine Produkte (Marktanalyse)?**
- **An wen verkaufe ich (selektierte Adressen)?**
- **Wer hilft mir dabei (Vertriebspartnersuche)?**

Basis der Zusammenarbeit mit Osec (als Hub)

Leistungsvereinbarung	Basis: Exportförderungsgesetz Zusammenarbeit Aufgaben Verantwortlichkeiten Kommunikation im Netzwerk Personelle Ressourcen Infrastruktur Qualität Budget
Zielvereinbarung	Quant. u. qual. Jahresziele Leistungen und Projekte Reporting Abgeltung

Praktische Erfahrungen eines (Kammer-) Hub in der Zusammenarbeit mit Osec

Jürg Schweri

Leiter Handelskammer Schweiz-Österreich u. Liechtenstein
sowie Stv. Leiter Swiss Business Hub Austria

- **Generell**
- **Prinzipien**
- **Netzwerk**
- **Probleme**
- **Chancen**
- **Finanzielle Aspekte**

Generell

- Volle, offene Kooperation
- Das frühere gegenseitige Misstrauen Kammer – Osec ist weg
- Beide haben das Wohl des Kunden vor Augen
- Der Futterneid ist noch etwas vorhanden
- Die Anforderungen sind hoch, die Abgeltung nicht kostendeckend

Prinzipien

- Osec will durchgängig **Qualität** bieten, auch bei allem was sie von ihren Hubs bezieht
- Osec **will bestimmen**
- Osec will einen **einheitlichen Auftritt** (Logos etc.)
- Osec ist **fair und anständig** mit Ihren Hubs

Netzwerk

Teilnahme an einem Netzwerk erfordert enorme Anpassungen

- Stabilität bzw. **verminderte Flexibilität**
- Pflicht zur **Kontinuität**
- Wille, **Regeln einzuführen** und **einzuhalten**
- Organisation und **Prioritäten neu** ausrichten
- Hoher **Koordinationsaufwand**
- **Kommunizieren**, kommunizieren, kommunizieren!

Probleme

- Leistungen werden für Kunden oft **zu teuer** (Osec + Hub)
- **Grosser Aufwand** für Grundversorgung und Zweifel am Nutzen
- **Kommunikationsaufwand** im Netzwerk zeitlich/finanziell **gross**
- **Probleme Osec** färben auf Hub und Kammer ab
- **Netzwerk** leidet unter dem **Ruf**, diplomatisch-theoretisch zu arbeiten
- **Synergien** mit dem **Innennetz** für Hubs nicht erkennbar

Chancen

- **Neue Kunden**, ev. neue Mitglieder
- **Akquisition** in der Schweiz erleichtert
- **Mitarbeiterschulung**, Erfahrungsaustausch
- Systeme, Standarts, **Zwang zur Qualität**
- Man würde von einem **guten Ruf der Osec profitieren**

Finanzen

“**Show Business is like no Business!**” (Osec hat ein „schönes“ Netzwerk aber kein Geld)

Hubs bei Kammern erhalten:

- Finanzielle Abgeltung ca. 80'000 CHF
- Marketingbudget ca. 20'000 CHF
- Einnahmen aus verkauften Dienstleistungen ca. 30'000 CHF
- Ausbildungskurs 2 Pers. 1 Woche

Aufwand:

- ca. 1,8 Personen 100%, inkl. Büromiete
- PC, laufende Bürokosten
- Anschaffung von Datenbanken, Infomaterial etc.
- Reisekosten, Spesen

SBHA Kosten Total: CHF 180'000.-- p.a. zu Grenzkosten und CHF 280'000.-- zu Vollkosten!

Praktische Erfahrungen einer Kammer in der Zusammenarbeit mit Osec

Charles
Kaufmann - Sampaio

Geschäftsführer Handelskammer Schweiz Portugal

- **Aufgaben,**
- **Koordination mit Osec**
- **Probleme**
- **Chancen**
- **Finanzielle Aspekte**

Zusammenfassung

- Osec hat **klare Anforderungen** an Hubs, Strukturen, Arbeitsweise, Personal und Qualität
- **Kammern** haben viel an **lokalem Know How** einzubringen **welches Osec** benötigt um glaubwürdig zu sein
- Will eine Kammer Hub sein oder mit Osec zusammenarbeiten, so erfordert das ein langfristiges **Commitment** seitens Vorstand und Geschäftsführung
- Kammern verlieren ihre **Eigenständigkeit** deswegen jedoch nicht (Netzwerk, eigene Dienstleistungen, eigenständige Veranstaltungen etc.)
- **Strukturen** müssen vorhanden sein oder geschaffen werden, **Kontinuität** im Personalbereich muss angestrebt werden
- Es herrscht das Prinzip: „**Geld nur für definierte und erbrachte Leistungen!**“
- **Allg. Subventionen** ohne Leistungsvereinbarung sind weder möglich noch zeitgemäss
- Überlegen Sie, welche **Stärken** Sie haben oder aufbauen können, damit Sie Osec und der Schweizer Exportwirtschaft etwas anbieten können!
- Eine Kammer muss ebenso **unternehmerisch denken und handeln** wie ihre Kunden!