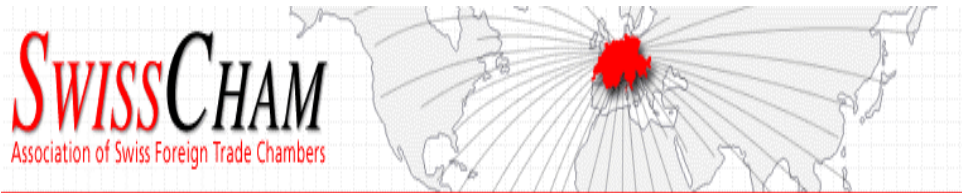


osec

business network
switzerland



Generalversammlung 2005

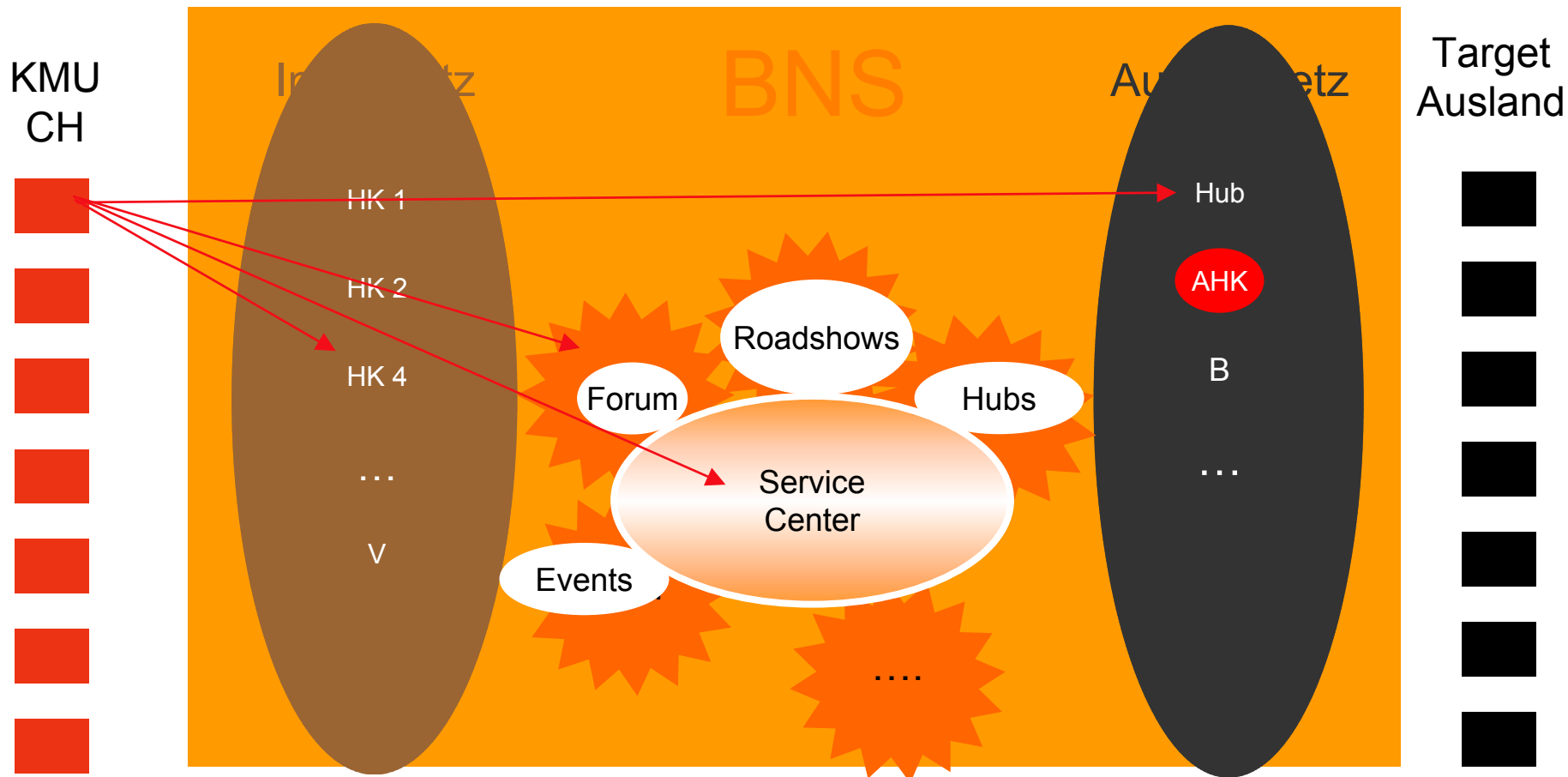
Christian Watts

Leiter Netzwerk und Kommunikation

Lugano, 6. Mai 2005



Business Network Switzerland





Business Network Switzerland

- offene Netzwerk-Architektur (frei wählbarer Einstieg)
- wandelbar und anpassungsfähig
- Kernkompetenzen und lokale Spezialisierungen zählen
- hoher Koordinations- und Ressourcenaufwand

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



SwissCham: Partner des Business Network

Die SwissCham Kammern sind wichtige Pfeiler des Business Network Switzerland

- Kenntnisse des ‚how to do business locally‘
- Unternehmerisches Denken
- Praxis orientiert und nicht theoretisch
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit
- kostengünstig



SwissCham Partner von Osec im Aussennetz





Zusammenarbeit mit Auslandshandelskammern

Swiss Business Hubs

Italien

- Grundversorgung
- Marktinformationen

Österreich

- Trendspotting
- Geschäftspartnersuche
- Networking
- Messe- und Veranstaltungsunterstützung

Handelskammern mit Vereinbarungen in Hub-Ländern

Brasilien

Unterstützung des Swiss Business Hubs gemäss
Leistungsvereinbarung

Polen



Aufgabenverteilung gemäss Leistungsauftrag

Assignment of responsibilities

Beiblatt zur "Leistungsvereinbarung", welche zwischen Osec Business Network Switzerland und der Swiss Brazilian Chamber of Commerce bezüglich der Zusammenarbeit in der schweizerischen Exportförderung abgeschlossen wird.

1. Grundsätze

Dieses Beiblatt regelt die Zuständigkeit und die Verantwortung zwischen der Swiss Brazilian Chamber of Commerce (im Folgenden Handelskammer) und dem Swiss Business Hub Prazil (im Folgenden SBH) für die Bearbeitung der einzelnen Produkte des Grundversorgungsauftrags der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung im brasilianischen Markt gemäss der Produktpalette und Dienstleistungsdefinition im Handbuch „Aussennetz“.

2. Zuständigkeiten

Für die Bearbeitung der einzelnen Produkte gemäss den Vorgaben des Handbuchs „Aussennetz“ werden zwischen der Handelskammer und der Botschaft folgende Zuständigkeiten vereinbart:

	<u>Handelskammer</u>	<u>SBH</u>	<u>gemeinsam</u>
Produktgruppe Information			
Länderbericht (Modul 1)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftszweige (Modul 2)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business Guide (Modul 3)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Zusammenarbeit mit Auslandshandelskammern

Handelskammern mit Grundversorgungsauftrag	
Argentinien	<u>Information:</u> -Länderbericht -Wirtschaftszweige -Business Guide -Gesetzliche Bestimmungen -Basisadressen Zielmarkt -Adressen von CH Firmen und ihren Auslandvertretungen (VSA) -Adressen von Spezialisten (Know-how-Pool) -Öffentliche Ausschreibungen -Messen und Foren -Geschäftskontakte
Australien	
Baltikum	
Marokko	
Peru	
Portugal	<u>Beratung:</u> -Gespräche, individuelle Beratung -Offizielle Kontakte -Kontakte zu lokalen Wirtschaftsakteuren
Tschechien	
Venezuela	<u>Marketing im Ausland</u> -Allgemeines Marketing -Messe- und Veranstaltungsunterstützung -Besucherdelegationen



SwissCham: Partner des Business Network

Wie kann die Rolle der SwissCham Kammern grundsätzlich gestärkt werden?

- Kernkompetenzen definieren und/ oder weiter ausbauen
- Langfristigkeit / Zuverlässigkeit durch Strukturen und Ressourcen
- Sicherung und Ausbau der Professionalität durch regelmässige Ausbildung
- Bereitschaft zu vertiefter Koordination und Kommunikation im BNS (zB via das Service Center)



Mögliche Massnahmen

(1) Stärkung der Rolle der SwissCham Dachorganisation

- Stärkung der Rolle der Einzelkammern durch Stärkung der Rolle der Dachorganisation
- SwissCham: one voice, several members
- Sicherung von globalen Standards und Procedures



Mögliche Massnahmen

(2) Schaffung eines Rahmenvertrages

- Basisvereinbarung zwischen Osec und SwissCham
- Teilverträge als Attachments mit Kammern
- Zusatzprotokolle für weitergehende Aufgaben, Projekte und Veranstaltungen

Vorteile: erhöhte Visibilität, Stabilität und Kontinuität



Mögliche Massnahmen

(2) Rahmenvertrag: Visibilität, Stabilität und Professionalität

Rahmenvertrag

SWISSCHAM
Association of Swiss Foreign Trade Chambers

osec

business network
switzerland

Camera di Commercio Svizzera in Italia

swisscam

Cámara de Comercio Suiza en el Perú

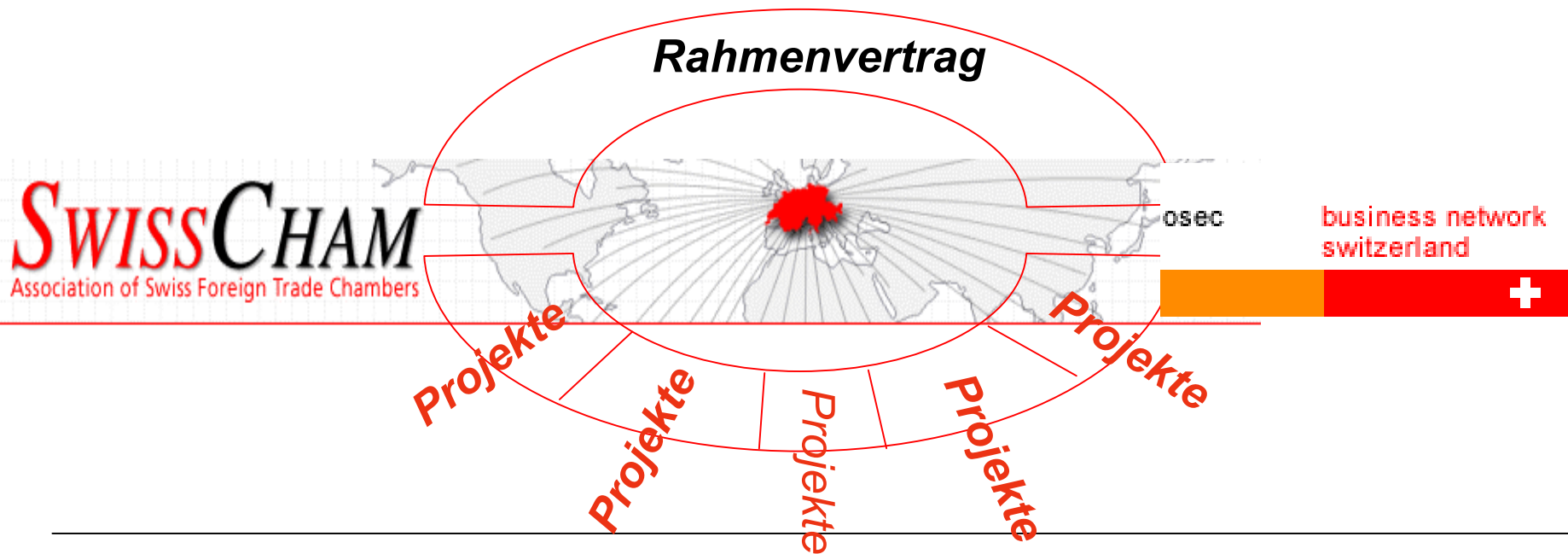
Swiss Indian Chamber of Commerce

baltics.ch



Mögliche Massnahmen

(2) Rahmenvertrag: Visibilität, Stabilität und Professionalität





Konkrete Massnahmen

(3) Projekte: Ausbildungsfonds

- Initiative zur Sicherstellung eines hohen Professionalisierungsgrads im BNS
- SwissCham verwaltet den Fonds und legt die Inhalte und Schulungsziele fest; diese können z.B. die folgenden Themen umfassen: Exportrelevante Aufgaben kompetenter wahrnehmen; Zusammenspiel der Verschiedenen Organisationen, Kontakt mit Verbänden und KM, Stellenwert der Internationalisierung



Konkrete Massnahmen

(3) Ausbildungsfonds: Themenauswahl

- Strategie und Struktur der Schweizer Exportförderung
- Kontakte zu den Key-Playern der Exportförderung (Innen- und Aussennetz)
- Einführung und praktische Übungen mit bestehenden Informationsplattformen
- Firmenbesuche bei KMU
- Wichtige internationale Organisationen
- Schulung des Manuals Basic Services
- Wirtschafts-Ethik
- Workshops / ein griffiges Export-Marketing Konzept



Mögliche Massnahmen

(4) Projekte: Customer Relationship Management System (CRM)

- Evaluation und Bedürfnisabklärung einer gezielten Öffnung des Osec CRM-Systems für SwissCham Kammern
- Vorteil einer technisch hoch stehenden Benutzerplattform zur effizienten Verwaltung von Adressen
- Vorteil eines BNS-kompatiblen Systems



Mögliche Massnahmen

(5) Projekte: Manual Business Network Switzerland

- Schaffung eines jährlich erscheinenden Nachschlagewerkes mit Länderfiles, Kontakten, Infos und schwerpunkt-Themen
- Vision eines gemeinsamen BNS-Standardwerkes, an welchem sich alle Partner beteiligen können mit Know-how, Input, Ressourcen etc. Zur Förderung der Schweizer Aussenwirtschaft
- Sondierungsgespräche zwischen Osec und Ringier haben bereits stattgefunden



Konkrete Massnahmen

(6) Verstärkte Koordination im BNS: Service Center

- Erstkontaktstelle für alle Fragen bez. Internationalisierung von Geschäften
- Antworten geben innert 24 Std.
- Weitervermittlung der KMUs an die Spezialisten innerhalb oder ausserhalb BNS
- Ratschläge und passende Lösungen aufzeigen
- Unterstützung der Netzwerk-Partner im BNS
- Aktive Vermarktung des BNS durch outbound calls



Konkrete Massnahmen

(6) Service Center BNS: Leistungen

- 7'500 Kundenkontakte (2004)
- 400 Kundenbesuche pro Jahr
- 40 Kundenanrufe pro Tag



Konkrete Massnahmen

(6) Service Center BNS: Leistungen

- 7'500 Kundenkontakte (2004)
- 400 Kundenbesuche pro Jahr
- 40 Kundenanrufe pro Tag



Stärkung des Business Networks

Partnerschaft

