

Osec Export Award.

Ausschreibung 2011.

7. April 2011, Forum der Schweizer Aussenwirtschaft, Messe Zürich



«Swiss Inside» – Schweizer Wertschöpfung auf dem Weltmarkt.



Zum 4. Mal in Folge werden mit dem Osec Export Award herausragende Exportleistungen von Schweizer Firmen ausgezeichnet. Die eingereichten Projekte machen einen repräsentativen Ausschnitt der Schweizer Exportwirtschaft gut sichtbar. Die mit dem Osec Export Award ausgezeichneten Projekte führen die Rolle der Schweizer Unternehmen in einer globalen und arbeitsteiligen Weltwirtschaft vor Augen. Die Preisträger wissen die komparativen Vorteile der Schweiz wie Know-how, Stabilität und Zuverlässigkeit gegenüber den konkurrierenden Volkswirtschaften besonders gut zu nutzen. Sie erzielen damit nachweisbare Erfolge auf den Auslandmärkten.

Im rohstoffarmen Land Schweiz zählt im internationalen Vergleich in erster Linie die Wertschöpfung, welche hier erzeugt wird. Je mehr Produkte und Dienstleistungen mit dem Label «Swiss Made» oder «Swiss Inside» auf den Weltmärkten abgesetzt werden, desto grösser ist insgesamt der Anteil an Schweizer Wertschöpfung am globalen Brutto-Sozialprodukt.

In den vergangenen Jahren haben die preisgekrönten Projekte bewiesen, dass sich Schweizer Firmen mit ihrer Know-how getriebenen Ingenieurskunst, ihrer erstklassigen Servicequalität sowie ihrer innovativen Vermarktungsleistung auch gegen die Unbill eines starken Schweizer Frankens durchzusetzen vermögen.

Die Jury dankt den Teilnehmern für ihren Sportsgeist und gratuliert den Preisträgern zu ihrem Erfolg!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Naegeli'.

Peter E. Naegeli
Präsident der Jury Osec Export Award

Der Award.

Kompetente Hilfe – Klare Ziele –
Langfristiger Erfolg.

Der Osec Export Award ist ein Anerkennungspreis, der vom offiziellen Schweizer Exportförderer zum ersten Mal im Jahr 2007 verliehen wurde. Anlässlich des Forums der Schweizer Aussenwirtschaft wird der Osec Export Award an zwei Schweizer Unternehmen übergeben, welche ihr Expansionsvorhaben systematisch, zielgerichtet und konsequent umsetzen.

Der Osec Export Award soll einen Ansporn zur offenen Kommunikation erfolgreicher Exporttätigkeit darstellen. Die Auszeichnung soll weitere Unternehmen motivieren, den Sprung ins Ausland zu wagen und präsentiert spannende Erfolgsgeschichten aus den Dienstleistungen der Osec.

«Success» und «Step-in» –
Die Kategorien zum Erfolg.

Der Osec Export Award wird in zwei Kategorien verliehen.

Success: Das Unternehmen kann einen nachweisbaren Exporterfolg mit dem eingereichten Produkt vorweisen.

Step-in: Diese Kategorie betrifft junge Exportprojekte. Der Weg ist hier das Ziel.



Der Nutzen.



Die Teilnahme – Ihre Chance.

Nebst Medienpräsenz, Imageförderung, Teilnahme am Forum sowie am Networkingdinner, erhält der Gewinner ein Corporate Video, welches das Unternehmen porträtiert und seine Dienstleistungen präsentiert.

Das professionell produzierte Gewinnervideo wird am 7. April 2011 anlässlich des Forums der Schweizer Aussenwirtschaft Premiere feiern.



Die wichtigen Fragen.

Der dreistufige Jurierungsprozess ermöglicht eine qualitativ hochstehende Auswahl der möglichen Gewinnenden. Die von der Osec oder den kantonalen Handelskammern nominierten Firmen werden gebeten einen Fragebogen auszufüllen, wobei der Aufwand für das Ausfüllen 30 bis 45 Minuten nicht überschreitet. Das interne Osec Export Award Gremium stellt die Vorauswahl sicher und die eingeladenen Firmen dürfen sich der Jury präsentieren.

Unser Versprechen – Vertrauen und Vorteile.

- Design-Pokal für die Gewinner
- Erhalt eines Zertifikates
- Reservierter Platz an einem der Ehrentische des Networking Dinners
- Gratisseintritte zum Forum der Schweizer Aussenwirtschaft mit Zugang zu einem nachhaltigen Netzwerk und Know-how Transfer
- Medienpräsenz
- Dankesgeschenk
- Gesteigerte Wahrnehmung in der Öffentlichkeit (Image)
- Garantiert vertrauliche Behandlung der Daten
- Mitarbeitermotivation
- Keine finanzielle Investition, Teilnahme ist kostenlos
- Geringer Zeitaufwand

In Kooperation mit:

Handelszeitung



Die Jury.



Jury-Präsident: Peter E. Naegeli, Partner/Präsident des Verwaltungsrats der Abegglen Management Consultants AG. Seit dem Eintritt von Peter E. Naegeli in die Firma im 1984 ist er als passionierter Management Consultant tätig. Sein Fokus in der Beratungsarbeit liegt in der Strategieentwicklung und -implementierung in Mandaten aus verschiedenen Branchen. Vor seinem Eintritt bei Abegglen schloss er das Studium der Universität St. Gallen mit lic oec.HSG und an der Universität Bern mit dem lic. iur. ab. 2003 wurde er zum Präsidenten von ASCO gewählt. Peter E. Naegeli ist zudem Verwaltungsratspräsident der Youtility AG und präsidiert seit 2004 den Stiftungsrat der Vita Sammelstiftung.



Pascal Ihle, stellvertretender Chefredaktor der Handelszeitung. Pascal Ihle ist Mitglied der Chefredaktion der «Handelszeitung», der grössten Wirtschaftszeitung der Schweiz. Er studierte Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Publizistik und Kunstgeschichte und erhielt für seine Dissertation den Christian-Padrutt-Preis der Universität Zürich. Von 1994 bis 2004 war Pascal Ihle Redaktor bei der «Neuen Zürcher Zeitung». 2004 wechselte er zur «Handelszeitung». Er doziert an Universitäten und Fachhochschulen, moderiert Diskussionen, Fachtagungen und Seminare.



Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce. Martin Naville ist seit 2004 CEO der Swiss-American Chamber of Commerce. Vorher war er 16 Jahre bei The Boston Consulting Group (BCG) in München, Zürich und New York, seit 1995 als Partner. Martin Naville startete seine berufliche Laufbahn 1984 als Corporate Banker bei JP Morgan in Zürich und New York und hält einen Master der Rechtswissenschaften der Universität Zürich. Er ist VR-Präsident der Zoo Zürich AG und VR-Mitglied bei Swissquote und bei Lombard International in Luxemburg.



Thierry Volery, Direktor KMU-HSG und Professor an der Universität St. Gallen.

Thierry Volery ist Professor für Entrepreneurship an der Universität St. Gallen (HSG). Er ist zudem Direktor des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG). Sein Doktorat erlangte er an der Universität Fribourg, wo er unter anderem von 1992 bis 1995 als Assistent tätig war. Danach folgte ein Aufenthalt an der Curtin University of Technology in Perth (Australien). Von 1999 bis 2002 war er Professor an der EM Lyon.



Hubertus Schmid, Präsident der Schweizer Industrie- und Handelskammern

SIHK. Hubertus Schmid ist Dr. rer. publ. Rechtsanwalt und Partner bei Bratschi Wiederkehr & Buob. Er ist zudem Präsident der Schweizer Industrie- und Handelskammern und gleichzeitig auch Präsident des KMU-Forums des Kantons St. Gallen. Parallel dazu betreut er diverse VR-Mandate in verschiedenen Klein- und Mittelbetrieben. Früher war Hubertus Schmid Mitglied der Geschäftsleitung der Helvetia Versicherungen und langjähriger Delegierter der IHK-St.Gallen-Appenzell.



Annette Heimlicher, Mitglied der Geschäftsleitung, Contrinex AG.

Annette Heimlicher ist Mitglied der Geschäftsleitung der CONTRINEX AG, betreut den Bereich Corporate Development und ist Verwaltungsrätin mehrerer Contrinex-Tochterfirmen. Als Expertin für Strategie und globale Expansion begleitet Frau Heimlicher momentan den Markteintritt in Indien, nachdem sie bereits erfolgreich den mit dem Osec Export Award 2010 in der Kategorie «Success» prämierten Eintritt in Brasilien betreut hat. Zuvor war sie als Associate Director für das World Economic Forum in Genf tätig. Annette Heimlicher hält einen Mastertitel in Volkswirtschaft von der London School of Economics sowie ein Lizenziat der Universität Genf.

Die Gewinner 2010.



Kategorie Step-in.

Die Bauwerk AG – ein traditionsreiches Unternehmen mit einem High-Tech-Produkt auf dem Weg in gezielt ausgewählte Märkte.

Mit dem eingereichten jungen Projekt für Singapur und den arabischen Raum überzeugte die Bauwerk Parkett AG die Jury vor allem in den Bereichen Ökonomie und Ökologie. Das Unternehmen arbeitet mit fokussierten Leistungen, einer effizienten vernetzten Logistik und gewinnt mit dem Label «Swissness» entscheidendes weltweites Vertrauen.

bauwerk
DIE SCHWEIZER PARKETTMACHER

Das im Jahr 1944 gegründete Unternehmen Bauwerk Parkett AG spezialisierte sich auf qualitativ hochstehende Parkettprodukte und schaffte im Jahr 1976 eine Weltpremiere mit dem ersten 2-Schicht-Fertigparkett. Der Marktführer steht dem Kunden von der Planung bis zur Umsetzung kompetent zur Seite. Die Bauwerk Parkett AG mit Sitz in St. Margrethen ist ein Unternehmen, das Tradition und High-Tech vereint. Mit einem Exportanteil von rund 46% bearbeitet das Schweizer Unternehmen erfolgreich bestehende Märkte und baut mit strategischen Überlegungen gezielt neue Märkte aus. Das motivierte und erfahrene Team bestrebt das Unternehmen Grenzen zu testen und Herausforderungen anzunehmen.

www.bauwerk.com

Kategorie Success.

Contrinex AG – Think global and act local!

Mit dem Schwerpunkt auf Brasilien und den Mercosur Staaten überzeugte Contrinex AG. Mit einem Exportanteil von 97 % beherrscht das Unternehmen das systematische und strukturierte Expandieren.

Contrinex ist ein führender Hersteller von induktiven und photoelektrischen Sensoren. Das Schweizer Unternehmen mit Sitz in Givisiez verfügt über ein einzigartiges Produktspektrum, dessen Leistungsmerkmale weit über die von Standard-Sensoren hinausgehen. Seit der Gründung 1972 ist Contrinex von einem Einmannbetrieb zu einer kleinen multinationalen Unternehmensgruppe von weltweit über 450 Mitarbeitenden angewachsen. Das Unternehmen konzentriert sich jedoch auch weiterhin ausschliesslich auf die Entwicklung, die Fertigung und den Vertrieb von Sensorik für industrielle Anwendungen. Das spannende und zielbewusste Unternehmen wendet das vernetzte Denken erfolgreich an.

www.contrinex.ch



CONTRINEX
sensors for peak performance

Das Forum der Schweizer Aussenwirtschaft.



Erobern Sie Neuland! Aussenwirtschaftsforum vom 7. April 2011

Ihre Produkte und Dienstleistungen haben es verdient, in neuen Ländern lanciert zu werden? Dann gibt es keine geeignetere Plattform für Sie als das **Forum der Schweizer Aussenwirtschaft**.

Nirgends sonst finden Sie so viel geballtes Export-Know-how an einem einzigen Tag und unter einem Dach vereint. Nutzen Sie die starken Impulse von Experten, Exportberatern und Erfolgsunternehmern für Ihren eigenen Aufbruch zu neuen Chancen!

Uhrenpionier **Jean-Claude Biver** stellt seine Erfolgsrezepte vor, **Prof. Dr. Peter Kruse** überträgt seine Erkenntnisse aus der Hirnforschung auf die Wirtschaftswelt, und **Kjell A. Nordström** vermittelt unkonventionelle Ansätze für langfristigen Exporterfolg.

Verfolgen Sie, wie bei der Verleihung des **Osec Export Awards** herausragende Schweizer Projekte preisgekrönt werden.

Nutzen Sie die spannenden **Panel-Diskussionen**, vertiefenden **Workshops** und **Networking**-Pausen für neue, unkonventionelle Zugänge zu erfolgreichen Exportgeschäften. Nehmen auch Sie teil, wir freuen uns auf Sie!

Wann, wo? Donnerstag, 7. April 2011, Messe Zürich
09.15–17.30 Uhr (mit anschliessendem Apéro)
19.00–22.00 Uhr Networking Dinner

Infos www.aussenwirtschaftsforum.ch

Osec

Stampfenbachstrasse 85
Postfach 2407
CH-8021 Zürich
Telefon +41 44 365 51 51
Fax +41 44 365 52 21
info.zurich@osec.ch

Osec

Corso Elvezia 16
Casella postale 5399
CH-6901 Lugano
Telefono +41 91 911 51 35
Fax +41 91 911 51 39
info.lugano@osec.ch

Osec

Avenue d'Ouchy 47
Case postale 315
CH-1001 Lausanne
Téléphone +41 21 613 35 70
Fax +41 21 613 35 02
info.lausanne@osec.ch

Ihre Anmeldung.

**Der Osec Export Award –
Das Sprungbrett in den Export.**

**Einsendeschluss:
9. Dezember 2010**

Allgemeine Angaben zum Unternehmen

Firma:	Ort:
Gründungsjahr:	Anz. Beschäftigte:
Jahresumsatz:	Exportanteil: %
Kontaktperson:	Funktion:
Telefon:	E-Mail:

Die nachfolgenden Fragen dienen zur Bewertung der nominierten Unternehmen und beziehen sich auf den **Zeitpunkt der Expansion ins Ausland**.

1. Markt

Welches ist das Zielland?

Weshalb entschieden Sie sich für das gewählte Zielland?

In welchem Jahr fand der Markteintritt statt?

In welcher Höhe wurden Investition für die Expansion getätigt? CHF

Um welches Produkt/Dienstleistung handelte es sich? (bitte detaillierte Produktunterlagen beilegen)

Welches war die Expansionsstrategie:

- Export
- Lizenzvertrag/Franchising
- Strategische Allianz/Joint Venture
- Beteiligung/Tochtergesellschaft

Online-Anmeldung: www.aussenwirtschaftsforum.ch/exportaward

2. Organisation	Sehr gut	Gut	Genügend	Zu verbessern
Wie schätzen Sie die personellen und finanziellen Ressourcen Ihres Unternehmens für die internationale Expansion und das zusätzliche Auftragsvolumen ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie beurteilen Sie die Bereitschaft Ihrer Mitarbeiter, international tätig zu sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie beurteilen Sie die kulturellen und sprachlichen Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter in Bezug auf den Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie schätzen Sie die Erfahrung und das Know-how Ihrer Mitarbeiter in Bezug auf die Export-Abwicklung und die Tätigkeit in einem internationalen Umfeld ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Strategie	Ja	Nein
Existierte zum Zeitpunkt des Markteintritts ein Businessplan für den Zielmarkt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hatten Sie vor dem Markteintritt eine Studie über den Markt und das Umfeld erstellt/erstellen lassen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Existierte eine Exit-Strategie für den Fall, dass Sie auf dem neuen Markt scheitern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Komplexität des Zielmarktes	1	2	3	4
Wie beurteilen Sie die Komplexität des Zielmarktes auf einer Skala von 1 bis 4, wobei 4 der höchste/risikoreichste Wert ist?				
Wirtschaftliche Eintrittsbarrieren/Komplexität des System z.B. Zölle, Handelsabkommen, Importbeschränkung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzielle Risiken (Kreditrisiken, Wechselkursrisiken, Inflation, Steuern etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kulturelle Nähe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie schätzen Sie Ihre Konkurrenz im Zielmarkt auf einer Skala von 1 bis 4 ein, wobei 4 der höchste/risikoreichste Wert ist?				
Schwierigkeit, Kooperationen einzugehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wettbewerbsintensität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie haben Sie das Umfeld und damit verbunden die Absatzmöglichkeiten in Ihrem Zielmarkt auf einer Skala von 1 bis 4 wahrgenommen, wobei 4 der **höchste/schwierigste** Wert ist?

Problematik bei technischer Ausstattung, logistischen Voraussetzungen, internen Strukturen und Prozessen bei den Händlern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwierigkeit, genügend Distributoren/Händler zu finden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwierigkeit, Endabnehmer für das Produkt/die Dienstleistung zu finden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Erfolg der bereits aktiven Exportfirmen	2007	2008	2009	In fünf Jahren
Welchen Umsatz erzielten Sie bis heute im Zielmarkt, mit welchem Umsatz rechnen Sie in fünf Jahren?	_____ CHF	_____ CHF	_____ CHF	_____ CHF
Wie hoch war/ist die Anzahl Mitarbeiter, die für den neuen Markt tätig sind heute und in fünf Jahren?	_____ MA	_____ MA	_____ MA	_____ MA
Wie hoch war die Marktdurchdringung in den letzten Jahren und mit welchem Potenzial rechnen Sie in Zukunft?	_____ % des gesamten Markt- volumens	_____ % des gesamten Markt- volumens	_____ % des gesamten Markt- volumens	_____ % des gesamten Markt- volumens
Verfügen Sie über Reserven, falls sich die Entwicklung der Exportbemühungen verzögert oder verteuert?			<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein

6. Qualitative Selbstbeurteilung

Was war aus Ihrer Sicht die grösste Herausforderung Ihres Expansionsvorhabens und wie haben Sie diese gemeistert?

Was war aus Ihrer Sicht an Ihrem Expansionsvorhaben besonders? Wie hebt es sich von anderen Projekten ab?

Was sind Ihre Learnings aus dem Expansionsvorhaben? Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?

7. Einverständniserklärung

Ja

Nein

Gerne bewerbe ich mich für den Osec Export Award 2011 und stelle mich für allfällige Fragen sowie weitere Informationen zur Verfügung. Als potenzieller Awardträger werden wir anlässlich eines Gewinnes einen Vertreter für die Übergabezeremonie bereitstellen. Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Unterlagen vertraulich behandelt werden und die Osec im Rahmen ihres Auftrages pflichtbewusst handelt.

Ort/Datum:

Unterschrift:

Um uns ein möglichst umfassendes Bild von Ihrer Firma, den Produkten und dem Exportvorhaben machen zu können, möchten wir Sie bitten, uns möglichst detaillierte Unterlagen zuzusenden.

Zusätzliche Unterlagen (fakultativ)

Bitte Unterlagen beilegen, die einen aussagekräftigen Einblick in die Firma geben. Je mehr Informationen wir in den Entscheidungsprozess integrieren können, je detaillierter können wir Sie unterstützen.

Businessplan

Produktbeschreibung

Geschäftsbericht

Finanzzahlen

Weitere:

Einsenden an:

Osec
Nicole Berner
Stampfenbachstrasse 85
Postfach 2407
CH-8021 Zürich

Herzlichen Dank für die Teilnahme.