



Botschaft zur Standortförderung 2020–2023

Projektbeispiele

Februar 2019



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Standortförderung



INHALT

Editorial	3
KMU-Politik	4-8
KMU Forum	4
Verringerung der Regulierungskosten im Gesellschaftsrecht	
KMU-Portal www.kmu.admin.ch	5
KMU Portal spart Unternehmen Zeit	
EasyGov.swiss	6
Einfache Unternehmensgründung dank EasyGov.swiss	
Bürgerschaftswesen für KMU	7
Bankkredite für KMU dank Bürgerschaftswesen	
Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik	8
Neue Arbeitsplätze in strukturschwachen Regionen	
Tourismuspolitik	9-14
Förderung von Innovation, Zusammenarbeit und Wissensaufbau im Tourismus (Innotour)	9-10
Premium Swiss Family Hotels	9
Ticino Ticket	10
Schweiz Tourismus	11-12
Grand Tour of Switzerland	11
Content Hub und Webplattform MySwitzerland	12
Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)	13-14
Wiedererwachen eines Jugendstilhotels	13
Sein Schicksal wieder in die Hände nehmen – les Hôtels des Cinq 4000	14
Regional- und Raumordnungspolitik	15-20
Regionalpolitik Entwicklung und Erschliessung des Areals Gebenloo-Tüfi	15
Interreg-Projekt micelab:bodensee	16
Skigebietsverbindung Arosa Lenzerheide	17
Globale Vermarktung der BRC-Pfahlkopffräse	18
SMAC: Vollautomatische Produktion von Werkstücken	19
Mit Totemi auf interaktiver Entdeckungsreise	20
Exportförderung / Standortpromotion	21-26
Exportförderung	21-22
La Conditoria – die wohl kleinste Bündner Nusstorte der Welt	21
Exportförderung Schmid energy solutions – Holzenergie für den Weltmarkt	22
Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)	23-24
M&L Consulting / Alles andere als eine Bieridee	23
Nexiot revolutioniert Sensortechnologie im Gütertransport	24
Standortpromotion	25-26
Business Navigator Switzerland – mit wenigen Klicks zu individuellen Datenreports	25
xapo – ein Blockchain Unternehmen setzt auf die Schweiz	26



Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Schweiz und ihre Regionen sind ein attraktiver Standort für Unternehmerinnen und Unternehmen. Dies ist keine Selbstverständlichkeit, sondern unter anderem das Resultat einer ausgewogenen und vorausschauenden Schweizer Wirtschaftspolitik.

Die Direktion für Standortförderung ist Teil der Wirtschaftspolitik des Bundes. Sie trägt zu guten Rahmenbedingungen für Unternehmen bei und setzt mit ihren Instrumenten Anreize für wirtschaftliches Handeln und Eigeninitiative der privaten Akteure.

Die vorliegende Broschüre präsentiert Ihnen eine Auswahl an Projekten und Initiativen, die mit den Instrumenten der Standortförderung unterstützt wurden. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Dr. Eric Jakob

Botschafter, Leiter der Direktion für Standortförderung



KMU Forum

Verringerung der Regulierungskosten im Gesellschaftsrecht

Hintergrund / Projektbeschreibung

Die ausserparlamentarische Kommission KMU-Forum hat sich im März 2018 mit einer Vorlage zur Umsetzung der Empfehlungen des Global Forum über die Transparenz juristischer Personen befasst. Die in der Vorlage vorgeschlagenen Massnahmen wurden vom KMU-Forum aus dem Blickwinkel der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) geprüft. Die Kommission hat die Aufgabe, im Rahmen von Vernehmlassungen Stellungnahmen aus Sicht der KMU abzugeben und Vereinfachungen vorzuschlagen, um die administrative Belastung und die Kosten für die Unternehmen in der Schweiz soweit wie möglich zu verringern.

Ziele

Das KMU-Forum hat in unserem Beispiel mehrere der Massnahmen, die in der zur Vernehmlassung unterbreiteten Vorlage vorgeschlagen wurden, kritisiert, da sie zu hohe Regulierungskosten verursacht hätten. Die Diskussionen innerhalb der Kommission haben gezeigt, dass sich diese Kosten vermeiden lassen, ohne dadurch das Ziel der Vorlage oder die Übereinstimmung unserer Regulierung mit den international verlangten Standards infrage zu stellen.

Resultate / Wirkung

Die vom KMU-Forum formulierten Empfehlungen wurden in der Zwischenzeit grösstenteils berücksichtigt. Der überarbeitete Gesetzesentwurf beinhaltet alternative Massnahmen, die für die Unternehmen tragbarer sind. Die neue Version der Vorlage sieht vor, dass für Gesellschaften bei der Umwandlung der Inhaberaktien in Namenaktien keine zusätzlichen Kosten entstehen. Die Unternehmen müssen ihre Statuten nicht mehr wie ursprünglich vorgesehen innerhalb einer bestimmten Frist obligatorisch anpassen, sondern können die Aktualisierung bei der nächsten Statutenänderung vornehmen. Die obligatorische Statutenanpassung hätte im Zusammenhang mit der Beglaubigung und dem Handelsregistereintrag Kosten in der Höhe von 900 bis 1'200 Franken pro Gesellschaft verursacht. Das KMU-Forum hat in den letzten Jahren in allen Rechtsbereichen, die die KMU betreffen, mehrere Hundert Empfehlungen unterbreitet. Im Durchschnitt wurden 70% davon berücksichtigt. Die Arbeiten der Kommission haben damit merklich dazu beigetragen, die administrative Belastung in der Schweiz zu senken oder ihre Zunahme durch neue Regulierungen zu bremsen.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die betroffenen Unternehmen werden dank der vorgeschlagenen Alternativlösungen insgesamt mehrere Dutzend Millionen Schweizerfranken einsparen.

Die direkten Kosten des KMU-Forums belaufen sich auf rund CHF 25'000 pro Jahr.

Kontakt

Pascal Muller, Sekretär des KMU-Forums





KMU-Portal www.kmu.admin.ch

KMU Portal spart Unternehmen Zeit

Hintergrund / Projektbeschreibung

Mit dem KMU Portal betreibt das SECO eine Informationsplattform, die den Unternehmerinnen und Unternehmern Informationen zu unterschiedlichsten Fragen aufbereitet, weiterführende Kontakte vermittelt sowie einen regelmässigen Newsletter anbietet. Als «Single point of contact» für alle die KMU betreffenden Belange bündelt die Plattform sämtliche Angebote der Verwaltung für die KMU. Daneben bietet das KMU Portal relevante Themen von der Gründung bis zur Nachfolge, Praxiswissen, Artikel zu aktuellen Themen und Gesetzesänderungen sowie Online-Dienste für administrative Angelegenheiten mit Behörden an. Das KMU Portal besteht seit dem Jahr 2001 und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Aktuell verzeichnet die Plattform rund 150'000 Zugriffe pro Monat und zählt über 17'000 Newsletter-Abonnenten.

Ziele

- Das KMU Portal soll zentraler Anlaufpunkt für Unternehmerinnen und Unternehmer sein. Diese sollen für jede Frage in Bezug auf rechtliche und administrative Vorschriften eine verständliche Antwort finden.
- Sämtliche verfügbaren Online-Dienste für KMU, welche auf Stufe Bund oder Kanton existieren, sind über das KMU Portal zugänglich und werden laufend integriert. Die Vernetzung mit anderen Internet-Portalen ist – soweit für den Kunden von Nutzen – sichergestellt.

Resultate / Wirkung

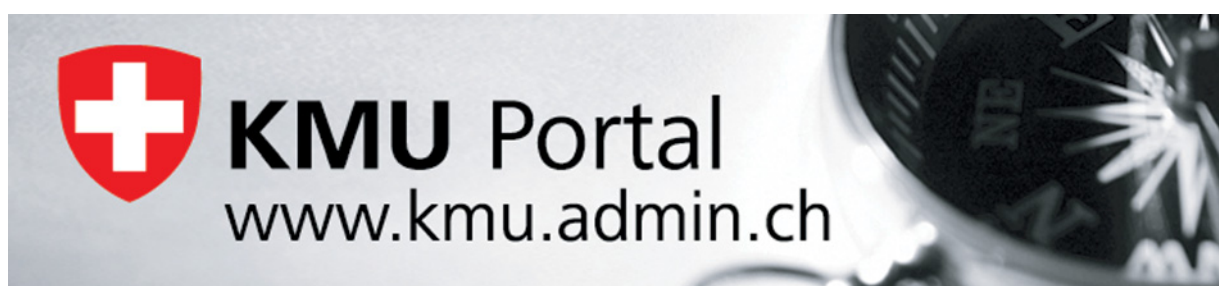
Das KMU Portal besuchen aktuell über 37'000 Nutzer pro Monat. Mehr als 80% von ihnen sind gemäss einer am 15. November 2018 publizierten Studie der Universität St. Gallen mit den ausgewählten Themen und der Gestaltung der Plattform zufrieden. Sie schätzen insbesondere die Verlässlichkeit und Seriosität der Informationen sowie den monatlichen KMU Newsletter zu aktuellen Themen. Die Befragung zeigt weiter, dass rund 60% der Nutzer dem Portal konkrete Kosten- und Zeitersparnisse abgewinnen. Auf die Nutzer pro Jahr hochgerechnet, generiert das KMU Portal den Schweizer Unternehmen einen monetären Nutzen von mindestens 38.4 Millionen Franken pro Jahr.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Rund CHF 1 Mio. pro Jahr.

Kontakt

Diobe Wyss, Kommunikationsverantwortlicher
E-Government für KMU, Ressort KMU-Politik,
SECO





EasyGov.swiss

Einfache Unternehmensgründung dank EasyGov.swiss

Hintergrund / Projektbeschreibung

Administrative Belastungen machen den Schweizer KMU zu schaffen: Sie schränken im Tagesgeschäft ein, verursachen Kosten und binden wertvolle Ressourcen. Deshalb hat das SECO gemeinsam mit Vertretern aus den Kantonen und der Privatwirtschaft im November 2017 EasyGov lanciert – den neuen Online-Schalter für Unternehmen. EasyGov macht Behördenleistungen jederzeit elektronisch, sicher und zentral zugänglich.

Um herauszufinden, ob das neue Online-Portal seine Versprechen erfüllt, hat das SECO Interviews mit Unternehmensgründern wie z.B. Angelo Lauper durchgeführt. Angelo Lauper hat im November 2017 in Düringen (FR) das Unternehmen Lauper Bauen+Brandschutz auf EasyGov gegründet und sämtliche Behördengänge online über die Plattform abgewickelt.

Ziele

Die positiven Erfahrungen, die Angelo Lauper bei der Gründung seines Unternehmens über EasyGov gemacht hat, sollen den Mehrwert der Plattform aufzeigen, Vertrauen in die neue Behördendienstleistung des Bundes aufbauen und die Akzeptanz bei anderen Unternehmern fördern.

Resultate / Wirkung

Dank EasyGov wird der Austausch mit den Behörden vereinfacht, indem die Unternehmen alle angebotenen Behördengänge über einen einzigen Account mit einheitlicher Benutzerführung abwickeln – über alle Behördenstufen vom Bund über den Kanton bis zur Gemeinde. Regelmässig benötigte Firmendaten wie z. B. die Handelsregisternummer oder Adressdaten müssen nur einmal erfasst werden. Sie können sich dank EasyGov intensiver auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

Der Jungunternehmer Angelo Lauper hat für jeden Behördengang nur rund zwanzig Minuten gebraucht. Die Zeitersparnis bezeichnete er im Vergleich zu seinen Erfahrungen bei der Gründung seines ersten Unternehmens als enorm. Angelo Lauper lobt EasyGov als sehr benutzerfreundlich und meint, dass die Plattform auch für Unternehmer geeignet sei, die mit den neuen digitalen Technologien noch wenig vertraut sind.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Rund CHF 2-3 Mio. pro Jahr

Kontakt

Diobe Wyss, Kommunikationsverantwortlicher
E-Government für KMU, Ressort KMU-Politik,
SECO

easygov

Der Online-Schalter für Unternehmen
www.easygov.swiss



Bürgschaftswesen für KMU

Bankkredite für KMU dank Bürgschaftswesen

Hintergrund / Projektbeschreibung

Dass es die Xocolatl GmbH in der heutigen Form gibt, ist auch der SAFFA, der Bürgschaftsgenossenschaft für Unternehmerinnen, zu verdanken. Sie unterstützte den Geschäftsplan und sorgte mittels einer Bürgschaft dafür, dass die Firma einen Bankkredit erhielt. So konnte Frau Gnädinger 2005 in Basel ihre Idee eines eigenen Schokoladenspezialitätengeschäfts in die Tat umsetzen. Die Geschäftsidee kam ihr übrigens, als sie einen Artikel des Schweizer Schriftstellers und Journalisten Max Küng las. In diesem Artikel berichtete Küng von Läden, die Schokolade verkaufen, die bis zu 100 Prozent aus Kakao besteht.

Die Xocolatl GmbH verkauft ethisch und sozial produzierte Schokolade. Über 500 verschiedene Schokoladenprodukte, alle ohne Zusatzstoffe und aus ethisch-sozial korrektem Handel, findet man mittlerweile im Laden. Dazu zählt auch eine eigene Produktlinie, die bei den Kunden sehr beliebt ist. Das Geschäft lief so gut, dass Frau Gnädinger einen neuen, grösseren Laden mit einem integrierten Café eröffnet hat. Dabei ist ihr wiederum die SAFFA mit einer Bürgschaft zur Seite gestanden.

Ziele

Gründung der Xocolatl GmbH und Sicherstellung des Startkapitals mittels einer Bürgschaft.

Resultate / Wirkung

Mit dem verbürgten Bankkredit in der Höhe von 40'000 Franken konnte die Xocolatl GmbH gegründet und das Startkapital für den Betrieb des Ladens gewährleistet werden. Der Bankkredit wurde in der Zwischenzeit vollständig zurückbezahlt.

Eine zweite Bürgschaft von 170'000 Franken wurde für die Finanzierung des neuen, grösseren Ladens mit einem integrierten Café gewährt. Mittlerweile zahlte die Xocolatl GmbH rund 90% des Kredits bereits zurück.

Die Firma hat die Anzahl der Angestellten von 1 auf 7 erhöht.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Keine direkten Kosten. Der Bund richtet Finanzhilfen an Bürgschaftsorganisationen aus und sichert das Verlustrisiko der Bürgschaftsorganisationen zu 65% ab. Insgesamt wendet der Bund rund CHF 6 - 7 Mio. pro Jahr für Bürgschaften auf.

Kontakt

Maren Gnädinger, Xocolatl GmbH, Basel, Inhaberin und Geschäftsführerin
Andrea Theunert, Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA, Basel, Geschäftsführerin
Samuel Turcati, SECO, Bern, Ressort KMU-Politik





Steuererleichterungen im Rahmen der Regionalpolitik

Neue Arbeitsplätze in strukturschwachen Regionen

Hintergrund / Projektbeschreibung

Mit der Gründung der Weberei Berlinger im 1865 in Ganterschwil (SG), legte Johann Georg Berlinger den Grundstein einer Erfolgsgeschichte. Das mittlerweile über 150-jährige Familienunternehmen entwickelte sich von der Textilbranche zu einem diversifizierten Technologieunternehmen, das 2008 der 6. Generation übergeben werden konnte.

Die Berlinger-Gruppe ist heute in drei Hauptgeschäftsfelder tätig: elektronische Temperaturüberwachungsmessgeräte für den Transport von Waren oder deren Lagerung, Doping-Kontroll-Kits und sonstige Herstellung von kundenspezifischen Produkten.

Die Berlinger verfügt über ein eigenes Hauptgebäude und mietete eine Produktionshalle zu. Diese Halle stiess jedoch räumlich an ihre Grenzen. Aus diesem Grund und angesichts der geplanten Expansionsstrategie wurden die Produktionshalle gekauft sowie einen zusätzlichen Neubau auf grüner Wiese errichtet. Das Vorhaben sah Investitionen von rund 7.8 Mio. Franken, den Erhalt der bestehenden 34 Arbeitsplätze sowie die Schaffung von 30 neuen Arbeitsplätze vor.

Bütschwil-Ganterschwil gehört zu den 30 strukturschwächsten regionalen Zentren der Schweiz.

Ziele

- Mit der Neuausrichtung will die Berlinger & Co. AG in den Geschäftsfeldern elektronische Temperaturüberwachung, Doping-Control-Equipment und Spezialitäten neue Märkte mit neuen Produkten erschliessen. Hierfür wurde die Produktionshalle gekauft und ein zusätzlicher Neubau errichtet.
- Nebst dem Erhalt von bestehenden 34 Arbeitsplätze sollen 30 neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

Resultate / Wirkung

- Die Kosten für den Kauf der Produktionshalle und den im 2014/15 fertiggestellten Neubau betragen 10.7 Millionen Franken.
- Per Ende 2017 wies das Unternehmen in Ganterschwil 70 Arbeitsplätze aus und hat damit das Ziel von insgesamt 64 Arbeitsplätzen übertroffen.
- Im 2016 gewann die Berlinger den Wirtschaftspreis Prix SVC Ostschweiz. Mit dem Prix SVC fördert der Swiss Venture Club das Unternehmertum der sieben Schweizer Wirtschaftsregionen.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund gewährte dem Unternehmen eine teilweise Steuererleichterung von 80% über 10 Jahre. Effektiv unterstützte der Bund das Unternehmen mit rund CHF 752 pro Jahr und neu geschaffenem Arbeitsplatz.

Kontakt

Herr Daniel Schwyter, Berlinger & Co. AG
Herr Martin Godel, Leiter KMU-Politik, SECO





Förderung von Innovation, Zusammenarbeit und Wissensaufbau im Tourismus (Innotour)

Premium Swiss Family Hotels

Hintergrund / Projektbeschreibung

In der neuen im Sommer 2015 als Genossenschaft gegründeten Vereinigung haben sich bislang neun Premium Swiss Family Hotels und Resorts (PSFH) zusammengeschlossen mit dem Ziel, ihre Häuser gemeinsam zu vermarkten.

Vision: PSFH vereint führende familienfreundliche Hotels und Resorts in der Schweiz unter einem Genossenschaftsdach mit gemeinsamem Logo. Alle PSFH bieten sehr hohe Qualitätsstandards. Im Fokus stehen Familienferien mit hochstehender Kinderbetreuung, der strenge Kriterien zugrunde liegen. In den beteiligten Hotels erleben Familien dank ausgeklügelter Angebotsstrategie unbeschwer- te Ferien.

Die PSFH bauen darauf, dass Familien gute Multiplikatoren und Botschafter für den Tourismus sind und darauf, dass Kinder die Gäste von morgen sind.

Ziele

Ziel ist die Spezialisierung auf das wachsende Segment Familien und die Steigerung von Vielfalt und Qualität der Angebote. Das Vermarktungsbudget wird insbesondere für die Erhöhung des Bekanntheitsgrades der jungen Vereinigung eingesetzt, auch um mehr Logiernächte zu generieren. Angestrebt werden Kooperationen mit weiteren Partnern.

Resultate / Wirkung

Das Projekt zeigt beispielhaft, wie sich touristische Anbieter eines bestimmten Segments zusammenschliessen und gemeinsam ein breites Angebot hoher Qualität vermarkten.

Sylvia Bärtschi, Mitglied der Geschäftsleitung: «Die Kooperation „Premium Swiss Family Hotels“ hat auch dank der Unterstützung durch Innotour so richtig an Fahrt gewonnen. Dank diesen Beiträgen konnte die Umsetzung der Kooperation an Stärke gewinnen. Die Unterstützung durch Innotour ermöglicht es uns, Teilprojekte anzupacken, welche die Organisation stärken wird und die Zusammenarbeit intensiviert.»

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die Projektträger rechnen für die Umsetzung des Projektes mit Gesamtkosten in der Höhe von rund 2,3 Mio. CHF. Innotour unterstützt den Aufbau der Kooperation in den Jahren 2016-2018 mit rund 340'000 Franken.

Kontakt

Premium Swiss Family Hotels, c/o Cabalzar
Projekte, Helen Paganini, Gäuggelistrasse 6,
CH-7000 Chur, info@psfh.ch





Förderung von Innovation, Zusammenarbeit und Wissensaufbau im Tourismus (Innotour)

Ticino Ticket

Hintergrund / Projektbeschreibung

Alle Touristinnen und Touristen, die in einem Hotel, auf einem Campingplatz oder in einer Jugendherberge übernachten, erhalten eine Tageskarte für den öffentlichen Verkehr im Wert von ca. 50 Franken. Diese ist im ganzen Kanton und während der gesamten Aufenthaltsdauer (vom Ankunftstag bis am Abend des Abreisetages) gültig.

Um das «Ticino Ticket» zu realisieren, mussten zwei kantonale Departemente (Finanzen und Wirtschaft, Raumentwicklung), zwölf Verkehrsbetriebe, fünf Tourismusorganisationen (das Ticino Turismo und die vier regionalen Tourismusorganisationen), drei Fachverbände (hotelleriesuisse Ticino, Gastro-Ticino und Campeggi Ticinesi) und vier Partner (ÖV-Tarifgemeinschaft, Schweizerische Bundesbahnen, Post-Auto und BancaStato) miteinbezogen werden. Eingebunden sind 44 touristische Attraktionen mit Sondervereinbarungen und mehr als 460 Übernachtungsmöglichkeiten. «Ticino Ticket» ist ein Modellvorhaben, das nur dank der Vereinigung einer Vielzahl von Partnern zustande kommen konnte.

Ziele

Ziel des Projektes ist in erster Linie dem Tessiner Tourismus einen neuen Impuls zu geben. Zudem wird die Verbindung zwischen den Zentren und den Tälern verbessert. Dank dem innovativen Projektmanagement und der Nutzung der mit der Ticino Discovery Card (Tourismuskarte) entwickelten Technologie wird es möglich sein, die Daten der Touristinnen und Touristen zu sammeln und auszuwerten.

Resultate / Wirkung

Durch die Einführung des Ticino Ticket werden die Öffentlichen Verkehrsmittel deutlich mehr genutzt. Zudem kann aufgezeigt werden, dass die Anzahl der Besucher in weniger bekannten Gegenden, welche vorgängig von Touristen nur wenig in Betracht gezogen wurden, zugenommen hat.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die Gesamtkosten des Projektes belaufen sich auf rund CHF 6 Mio.. Innotour unterstützt das Projekt mit rund CHF 250'000.

Kontakt

TICINO TURISMO, Via C. Ghiringhelli 7,
Postfach 1441, 6501 Bellinzona, info@ticino.ch
www.ticino.ch/de/ticket.html,
Tel: +41 (0)91 825 70 56





Schweiz Tourismus

Grand Tour of Switzerland

Hintergrund / Projektbeschreibung

Die Grand Tour of Switzerland (GToS) ist eine über 1'600 km lange touristische Route durch die Schweiz. Die Route umfasst zahlreiche Sehenswürdigkeiten, attraktive Ausflugsmöglichkeiten und die landschaftlich schönsten Strecken der Schweiz. Im Zentrum steht eine Rundtour, welche die Vorzüge der touristischen Schweiz aufzeigt. Die Route ist für praktisch alle Fortbewegungsmittel entwickelt worden, aufgrund der Länge und peripheren Lage aber auf den motorisierten Individualverkehr ausgerichtet. Projektträger sind der Verein Grand Tour of Switzerland und Schweiz Tourismus, aber auch Tourismusorganisationen und Leistungsträger in den Schweizer Regionen und Destinationen.

Ziele

- Positionierung der Schweiz im globalen Touringmarkt für Individualreisende.
- Die Bekanntheit des Produkts GToS soll bei den Schweiz Gästen bis 2025 auf 50% gesteigert werden.
- Die GToS zählt zu den fünf bedeutendsten Ferienstrassen der Welt.
- Nachfrageförderung für Stadt-, Land- und Berg-Gebiete.
- Verlängerung der Aufenthaltsdauer der Schweiz Gäste durch Verknüpfung mehrerer Regionen, Destinationen und Highlights.

Resultate / Wirkung

- Gästebefragungen erfolgen im Zweijahresrhythmus (2017, 2019, 2021) mittels einer spezifischen Befragung der Reisenden an 20 Standorten auf der GToS (Bekanntheit GToS 2017: 38%, Ziel für 2019: 40%).
- Regelmässige Erfassung der Angebote von Tour-Operators unter dem Titel GToS.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

- Anschubfinanzierung durch den Bund (Inno-tour) in der Höhe von CHF 382'500 (aufgeteilt auf drei Teilzahlungen 2014-2016).
- Für die Finanzierung der Produktführung und -entwicklung soll für die Periode 2017-2022 ein Jahresbudget von mindestens CHF 265'000 zur Verfügung gestellt werden.

Kontakt

Geschäftsstelle Verein Grand Tour of Switzerland
c/o Schweiz Tourismus
Tödistrasse 7
8027 Zürich
044 288 12 40, grandtour@switzerland.com





Schweiz Tourismus

Content Hub und Webplattform MySwitzerland

Hintergrund / Projektbeschreibung

MySwitzerland ist das Rückgrat der Schweiz Tourismus-Gästekommunikation und die kompletteste Informationsplattform des Reise- und Kongresslandes Schweiz mit hoher Informationsrelevanz in 16 Sprachen. Die neuentwickelte Webplattform MySwitzerland umfasst drei Haupt-Websites für die Bereiche Leisure, Business sowie das Extranet für die Branche und zielt auf eine lückenlose digitale Interaktion mit den Gästen während der ganzen Customer Journey ab. Die neue Plattform bildet die Basis für die Integration von technologischen Entwicklungen wie zum Beispiel Anwendungen im Bereich künstlicher Intelligenz und VR. Die Lancierung ist auf Mitte 2019 vorgesehen.

Ziele

Die Gästeperspektive sowie die Antizipation von technologischen und touristischen Trends stehen im Fokus des Projekts. Im Weiteren soll eine hohe User Experience sowie die Anforderungen an die Barrierefreiheit (WCAG 2.0) erfüllt werden. Mit dem kompletten Relaunch soll eine nachhaltige Lösung realisiert werden, welche kontinuierlich mit den neusten Innovationen weiterentwickelt wird und für die nächsten zehn Jahre ausgelegt ist. Mit der Realisierung des Content Hubs werden den touristischen Regionen und Destinationen Export-Schnittstellen angeboten.

Resultate / Wirkung

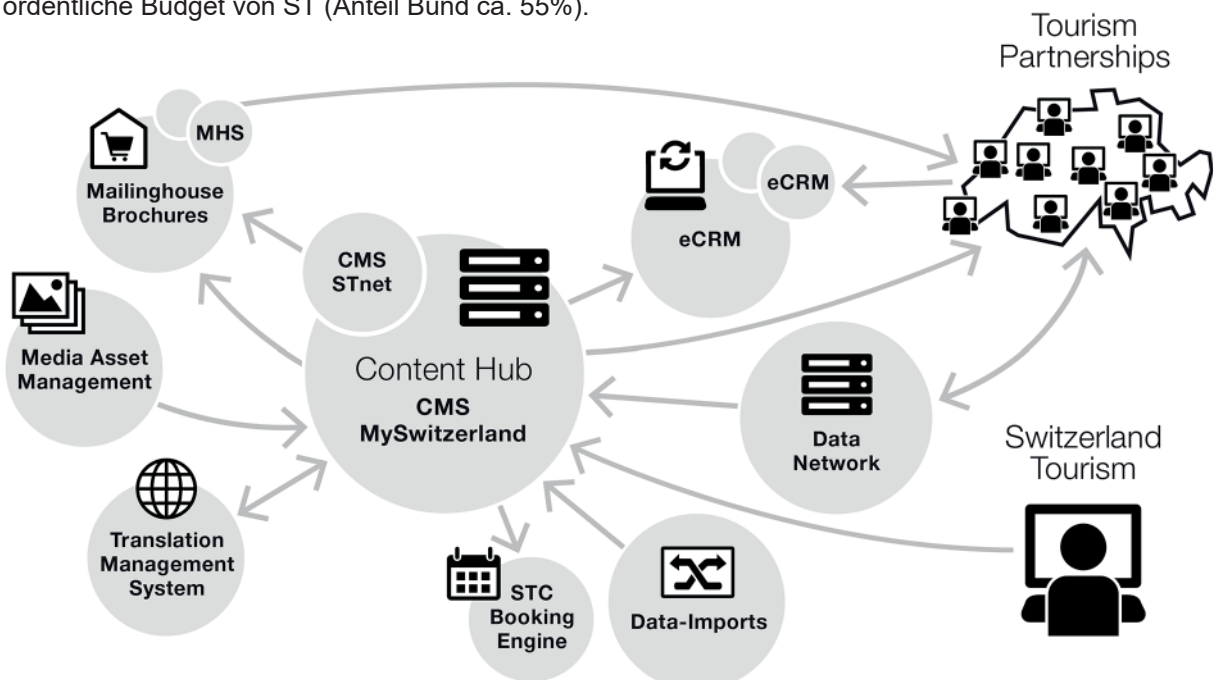
Der Schweizer Tourismus generiert pro Jahr ca. 70 Mio. Übernachtungen. Gemäss ST Wirkungsmessung 2017 hat die Website MySwitzerland eine Beeinflussungsquote von 2.6%. Die durchschnittliche Ausgabe pro Übernachtung beträgt 165 Franken. Damit ergibt sich ein durch MySwitzerland beeinflusster Umsatz von rund 300 Mio. Franken (70. Mio. Übernachtungen * 2.6% Wirkungsgrad * 165 Franken).

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die Gesamtinvestition des vierjährigen Projektes «Relaunch MySwitzerland» beträgt ca. CHF 10 Mio.. Die Finanzierung erfolgt über das ordentliche Budget von ST (Anteil Bund ca. 55%).

Kontakt

Schweiz Tourismus, Tödi strasse 7, 8027 Zürich
Thomas Winkler, Mitglied der Geschäftsleitung,
Head of Digital Management





Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)

Wiedererwachen eines Jugendstilhotels

Hintergrund / Projektbeschreibung

Das Hotel Regina in Mürren, 52 Zimmer, stand zum Verkauf und wäre als Hotel geschlossen worden. 2014 entschieden sich Stammgäste, getrieben durch ideelle Motivationen wie Heimat und Denkmalschutz, zum Kauf des altherwürdigen Hotels.

Für den Umbau haben die neuen Eigentümer nicht nur finanziell, sondern auch beratungstechnisch (Investitionsprogramm sowie einen Bauentwicklungsplan) von Anfang an die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) ins Boot geholt.

Ziele

Die Stammgäste und heutige Besitzer des Hotels Regina hielten ihr Engagement in einer Charta fest: das Hotel Regina berücksichtigt denkmalpflegerische Grundsätze, etabliert sich als Treffpunkt und Kulturort, orientiert sich an ökologischen Gesichtspunkten, übernimmt soziale Verantwortung und soll eigenwirtschaftlich betrieben werden.

Resultate / Wirkung

Peter Vollmer: «Die Zusammenarbeit mit der SGH und anderen Förderinstrumenten war für die erfolgreiche Gestaltung und Finanzierung der ersten Sanierungsetappe von entscheidender Bedeutung. Es hat sich ausbezahlt, dass vor der Inangriffnahme ein Gutachten durch die SGH erstellt wurde. Damit verbunden war eine nochmalige, kompetente Überprüfung der einzelnen Bauetappen auf wirtschaftliche Aspekte.

Das SGH-Gutachten diente danach auch als anerkanntes und unabhängiges Dokument für die späteren Verhandlungen mit den weiteren Finanzierungspartnern.

Die Zusammenarbeit mit der SGH hat damit über die Gewährung ihres Darlehens hinaus eine äusserst positive Wirkung erzielt.»

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Für die Finanzierung der geplanten Investitionen (erste Etappe der Renovationen) im Rahmen von CHF 1,5 Mio. konnten die Hausbank, die SGH (Impulsdarlehen CHF 605'000), die Berghilfe sowie die Denkmalpflege gewonnen werden.

Kontakt

Peter Vollmer, VR-Präsident, peter@vollmer.ch





Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)

Sein Schicksal wieder in die Hände nehmen — les Hôtels des Cinq 4000

Hintergrund / Projektbeschreibung

Im Dezember 2016 wurde die neue Gesellschaft les Hôtels des Cinq 4000 SA im Umfeld der Bergbahnen Grimentz-Zinal gegründet, um vier Hotels (95 Zimmer, 254 Betten) zu übernehmen.

Ziele

Die neue Gesellschaft verfolgt mehrere Ziele:

- Betriebe auf dem Markt neu positionieren, die sich in einem Nachfolgeprozess befinden und/oder die Mittel für die notwendigen Investitionen nicht selber aufbringen können
- eine kritische Grösse erreichen
- die notwendigen Gästezahlen für die gesamte touristische Wertschöpfungskette generieren
- im Marketing, im Verkauf und bei den Betriebskosten Synergien schaffen
- eine saisonale und tourismusnahe Diversifizierung anstreben
- Jahresarbeitsplätze im Tal behalten

Resultate / Wirkung

Pascal Bourquin: «Die öffentlich-private Querfinanzierung mithilfe der Walliser Kantonalbank (WKB) und der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) hat uns enorm geholfen. Ohne diese hätten die Betriebe mit Sicherheit schliessen müssen. Dank des Finanzierungspakets konnten wir vier wichtige Hotelbetriebe in den Dörfern Grimentz und Zinal bewahren. Mit der Übernahme dieser Hotels haben wir eine einzige Reservationsstelle eingerichtet, was für eine bedeutende Zunahme der Logiernächte in diesen Betrieben sorgte. Durch die gemeinsame Verwaltung der vier Objekte konnten wir die Effizienz steigern und gleichzeitig die Kosten senken. Da ein Grossteil der Hotelgäste auch Ski fährt, kam dies auch unseren Seilbahnen zugute.»

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die Finanzierung sowohl des Erwerbs der Betriebe als auch der Renovationsarbeiten (für insgesamt CHF 12 Mio.) konnte dank öffentlichen und privaten Aktienbeteiligungen, Darlehen der Walliser Kantonalbank (WKB), des kantonalen Tourismusfonds, des Kantons im Rahmen der Investitionshilfe für die Hotellerie und der SGH (Impulsdarlehen von CHF 1 Mio.) sichergestellt werden.

Kontakt

Pascal Bourquin, direction@grimentz-zinal.ch





Regionalpolitik

Entwicklung und Erschliessung des Areals Gebenloo-Tüfi

Hintergrund / Projektbeschreibung

Für die Ansiedlung von Unternehmen braucht es geeignete verfügbare Flächen. Zum Zeitpunkt der Projektinitiierung kamen im Kanton St.Gallen zwar einige ungenutzte Industrieflächen als Unternehmensstandorte in Frage. Weniger als die Hälfte davon war aber kurzfristig verfügbar. Mittels Umfrage bei den Gemeinden identifizierte der Kanton mögliche Areale für Neuansiedlungen. Das von der Gemeinde Wil vorgeschlagene 4,1 Hektaren grosse Gebiet Gebenloo-Tüfi wurde in der Folge 2010 bis 2012 für die Ansiedlung neuer Unternehmen entwickelt und erschlossen.

Ziele

Ziel der Arealentwicklung und -erschliessung war, im Gebiet Gebenloo-Tüfi einen attraktiven Gewerbe-, Büro- und Industriepark zu schaffen, wo sich bestehende und neue Unternehmen mit zirka 200 Arbeitsplätzen ansiedeln sollten.

Resultate / Wirkung

Im Rahmen der Arealentwicklung wurde ein Überbauungsplan erstellt und es gelang, die Bedürfnisse der Eigentümer, der Gemeinde, der Agglomeration Wil, des Kantons und der Anwohner erfolgreich zu koordinieren. Dies schuf die Voraussetzungen für die Erschliessung des Areals. Dazu zählte eine Landumlegung, die innere Erschliessung des Gebiets mit einer neuen Strasse und ein neuer Fussweg zur besseren Anbindung an die Haltestelle der Regionalbahn.

Die Erwartungen bezüglich geschaffener Arbeitsplätze wurden übertroffen. Bis 2017 wurden drei neue Unternehmen mit rund 300 Beschäftigten angesiedelt. Hinzu kommt ein bereits zuvor im Gebiet ansässiges Unternehmen. Wird die Arbeitsplatzdichte der bisher ansässigen Firmen hochgerechnet, ergibt sich ein Potenzial von 400 bis 500 Arbeitsplätzen.

Auf dem Areal selbst haben die Unternehmen bis anhin rund 38 Millionen Franken in Immobilien investiert. Bei einer Vollbelegung des Areals kann mit Investitionen von rund 100 Millionen Franken gerechnet werden.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund unterstützte das Vorhaben im Rahmen der NRP: die Arealentwicklung mit einem A-fonds-perdu-Beitrag von CHF 19'100, die Arealerschliessung mit einem zinslosen Darlehen von CHF 841'300.

Kontakt

Markus Schmid, Projektleiter Standortentwicklung
des Kantons St.Gallen





Regionalpolitik

Interreg-Projekt micelab:bodensee

Hintergrund / Projektbeschreibung

Das Netzwerk BodenseeMeeting engagiert sich seit Jahren in der Vermarktung der Region als Tagungs- und Kongressdestination. Um das Potenzial besser auszuschöpfen, lancierten die Netzwerkpartner aus der Schweiz, Liechtenstein, Österreich und Deutschland mit dem Interreg-Projekt «micelab:bodensee» eine Forschungs- und Weiterbildungsplattform für Fachkräfte der MICE-Branche (Meeting, Incentive, Congress, Exhibition).

Ziele

«micelab:bodensee» will die Kompetenz der Veranstalter und Mitarbeitenden der MICE-Branche in der Region erhöhen und ihnen Werte und Grundhaltung für eine zeitgemässe und hochwertige Organisation und Vermarktung von Veranstaltungen vermitteln. Dies soll dazu beitragen, die Bodenseeregion als erfolgreichen, innovativen Veranstaltungsstandort zu etablieren und ihren Bekanntheitsgrad als professionelle Gastgeberregion steigern.

Resultate / Wirkung

Im Projekt wurden drei Forschungs- und Weiterbildungsmodule für Fachkräfte der MICE-Branche realisiert. Die Rückmeldungen der Teilnehmenden sind sehr positiv. Gemäss eigener Einschätzung konnten sie ihre Kompetenzen bedeutend verbessern und können Kundenbedürfnisse nun besser berücksichtigen und so die Kundenbindung stärken. Aufgrund der positiven Erfahrungen sollen zwei der drei Module nach Projektende, finanziert durch die Netzwerkpartner, weitergeführt werden.

«micelab:bodensee» hat ein grosses, positives Medienecho ausgelöst, das durch den Gewinn zweier Innovationspreise verstärkt wurde. Dies hat ebenfalls dazu beigetragen, die Region als attraktiven Kongressstandort bekanntzumachen.

Angesichts der grossen nationalen und internationalen Konkurrenz gehen die Verantwortlichen davon aus, dank «micelab:bodensee» zumindest den Status quo, im besten Fall eine Erhöhung der Anfragen im Bereich Kongress- und Tagungstourismus zu erreichen. Damit können Arbeitsplätze erhalten, bei steigender Nachfrage auch neue geschaffen werden.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund unterstützt das Projekt im Rahmen der NRP mit CHF 72'427 à fonds perdu.

Kontakt

Anja Sachse, Projektleiterin & Sales,
St. Gallen-Bodensee-Tourismus
Thomas Kirchhofer, Direktor
St. Gallen-Bodensee-Tourismus





Regionalpolitik

Skigebietsverbindung Arosa Lenzerheide

Hintergrund / Projektbeschreibung

Für die Wettbewerbsfähigkeit von Wintersportdestinationen ist die Attraktivität und Grösse des Skigebiets zentral. Die Bündner Ferienregionen Arosa und Lenzerheide verfügten im internationalen Vergleich über kleine Skigebiete. Mit dem Bau der Urdenbahn – einer 1,6 km langen Doppel-Pendelbahn –, die das Urdenfüggli in Lenzerheide mit dem Arosa Hörnligrat verbindet, konnte das Angebot auf 225 Pistenkilometer erweitert werden. Heute zählt Arosa Lenzerheide zu den grössten Wintersportgebieten der Schweiz.

Ziele

Die Skigebietsverbindung soll die Attraktivität der Wintersportdestination Arosa Lenzerheide steigern und dazu beitragen, dass diese international konkurrenzfähig bleibt. Neben steigenden Gästefrequenzen bei den Bergbahnen sollen weitere Entwicklungsimpulse in der Destination ausgelöst werden, die zu einer Steigerung der Wertschöpfung führen.

Resultate / Wirkung

Dank der im Januar 2014 eröffneten Urdenbahn zählt Arosa Lenzerheide heute mit insgesamt 225 Pistenkilometern zu den grössten zusammenhängenden Schneesportgebieten der Schweiz. Die Bahn ist auch im Sommer in Betrieb und erweitert die Möglichkeiten für Wanderer und Biker in der Region. Die Verbindung der beiden Gebiete hat wesentlich zur Attraktivitätssteigerung der Tourismusdestination Arosa Lenzerheide beigetragen. Dies äussert sich u.a. in den Verkaufspreisen für Zweitwohnungen, die auch nach der Annahme der Zweitwohnungsinitiative auf hohem Niveau verharren.

Bei den Gästezahlen der Bergbahnen (Ersteintritte) konnten die Erwartungen – wohl auch infolge des starken Frankens – (noch) nicht erfüllt werden.

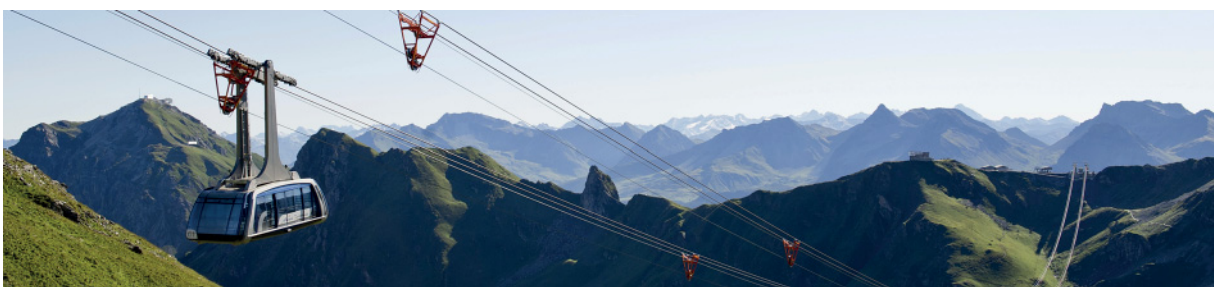
Mit der Skigebietsverbindung wurde zudem die Voraussetzung für eine verstärkte Zusammenarbeit in weiteren Bereichen geschaffen: Dazu zählen ein gemeinsamer Skipass, ein gemeinsamer Marktauftritt und Marketingpool sowie die Zusammenarbeit bei der Angebotsentwicklung für den Sommer und die Nutzung von Synergien beim Betrieb der Bergbahnen.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund unterstützte das 24 Millionen teure Vorhaben mit einem zinslosen Darlehen im Rahmen der NRP von CHF 4 Millionen, rückzahlbar über 15 Jahre.

Kontakt

Philipp Holenstein, CEO Arosa Bergbahnen AG





Regionalpolitik

Globale Vermarktung der BRC-Pfahlkopffräse

Hintergrund / Projektbeschreibung

BRC Baurent Central AG ist ein KMU aus Rain LU, das Baumaschinen herstellt. Alois Portmann – CEO und Inhaber – hat eine Fräse zur Serienreife entwickelt, die im Tiefbau eine hochstehende Pfahlkopfbearbeitung ermöglicht. Der sogenannte Brextor stösst im Inland auf grosses Interesse. Auch international eröffnet sich für ihn ein Absatzmarkt. Daher suchte Portmann bei «zentralschweiz innovativ» Unterstützung für die globale Vermarktung und die Finanzierung der Serienproduktion.

Ziele

«zentralschweiz innovativ» unterstützte die BRC AG beim Einstieg in den internationalen Markt und empfahl dem Unternehmen die Teilnahme am Zinno-Ideenscheck-Wettbewerb, der vierteljährlich Ideen mit hohem Wertschöpfungspotenzial auszeichnet. Zur Vorbereitung auf den Wettbewerb wurde BRC mit rund 60 Coaching-Stunden bei der Erstellung des Businessplans unterstützt.

Resultate / Wirkung

Die BRC AG hat den mit 15'000 Franken dotierten Zinno-Ideenscheck-Wettbewerb gewonnen und konnte die Bekanntheit in der Schweizer Bauwelt steigern. Der mit dem Wettbewerb verbundene Zeitdruck half, das Projekt neben dem Tagesgeschäft voranzutreiben. Für die Klärung erster Fragen rund um den Businessplan war das Coaching sehr hilfreich. Für die weitere Etablierung des Brextors ist die von «zentralschweiz innovativ» initiierte Vermittlung an die Swiss Innovation Challenge der Fachhochschule Nordwestschweiz und das damit verbundene Weiterbildungs- und Beratungsangebot zentral. Die Finanzierung der Serienproduktion ist zurzeit ungeklärt und steht der internationalen Vermarktung im Wege. Das Vorhaben hat bei BRC und beim Erbringer der Vorleistungen aber schon heute Investitionen ausgelöst und Arbeitsplätze geschaffen. BRC hat zwei Mitarbeitende neu eingestellt, die 150 Stellenprozent für den Brextor arbeiten. Wird das Ziel erreicht, in fünf Jahren 450 Fräsköpfe jährlich zu produzieren, werden elf weitere Vollzeitstellen geschaffen.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Das Projekt wurde im Rahmen der NRP vom RIS Zentralschweiz mit Leistungen im Gegenwert von CHF 25'000 unterstützt. BRC selbst hat in dieser Zeit Eigenmittel von zirka CHF 250'000 investiert.

Kontakt

Alois Portmann, CEO / Inhaber
BRC Baurent Central AG





Regionalpolitik

SMAC: Vollautomatische Produktion von Werkstücken

Hintergrund / Projektbeschreibung

Innovative Lösungen in der Industrie 4.0 erfordern unterschiedlichste Kompetenzen. Im Rahmen des Projekts entwickelte der Werkzeugmaschinenhersteller Tornos SA in Moutier in Zusammenarbeit mit Unternehmen aus dem Kanton Jura und Bern und dem CEJEF (Centre jurassien d'enseignement et de formation) ein System für eine vollautomatische Produktion von Werkstücken im geschlossenen Regelkreis. Das Vorhaben wurde von 2017 bis Ende 2018 über die NRP gefördert. Die RIS-Dienstleister Creapole und Platinn unterstützten bei der Projektinitiierung und -entwicklung mittels Coaching. Die Wirtschaftskammer des Berner Juras (CEP) half bei der Lancierung.

Ziele

Ziel des Projekts war die Entwicklung und Erprobung einer Komplettlösung, die Maschinen in vollautomatisierte Produktionszellen verwandelt, die hergestellte Präzisionsteile kontinuierlich überwachen und Korrekturen an den Produktionsmaschinen direkt umsetzen.

Resultate / Wirkung

Während der Förderphase wurde ein Prototyp entwickelt. «SMAC» ist derzeit das einzige System auf dem Markt, das die Fertigung, Reinigung, Messung und Sortierung von bearbeiteten Werkstücken integriert, notwendige prozessinterne Korrekturen an die Maschinen übermittelt und sich leicht an verschiedene Produktionsmaschinen anpassen lässt. Die Weiterentwicklung wird von der Tornos SA finanziert und vorangetrieben. Die weiteren Firmen sind als Zulieferer beteiligt. «SMAC» stösst auf grosses Interesse im In- und Ausland, insbesondere im Medizinalbereich. Für eine Prognose, ob sich das System auf dem Markt etabliert, ist es zu früh. Unabhängig davon schuf das Projekt vielfältige Synergien zwischen den Beteiligten, förderte den Wissensaufbau und -transfer im Bereich Industrie 4.0 und trägt so zur Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Region bei.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund unterstützte das Projekt mit einem A-fonds-perdu-Beitrag von CHF 162'146. Hinzu kommen Coachingdienstleistungen von Creapole und Platinn im Wert von CHF 14'220.

Kontakt

Massimo Tidei, Product Life Management und
Patrick Neuenschwander, R&D Software & Hardware Manager, Tornos AG





Regionalpolitik

Mit Totemi auf interaktiver Entdeckungsreise

Hintergrund / Projektbeschreibung

Mit Totemi lassen sich Städte, Museen, Routen in der Natur usw. auf spielerische Weise entdecken. Über vor Ort platzierte Terminals und eine Smartphone App können Besuchende Videos, Audio-Touren, Spiele und weitere digitale Inhalte freischalten und eine massgeschneiderte interaktive Entdeckungsreise starten. Die Totemi-Terminals eignen sich für Anwendungen in unterschiedlichen Kontexten und für diverse Zielgruppen. Die Idee stammt von der Werbeagentur Talk to me. Von 2016 bis 2018 wurde Totemi mit Unterstützung der NRP von einem Konsortium zur Marktreife gebracht, an dem Hochschulen und Firmen aus dem Kanton Neuenburg beteiligt sind.

Ziele

Ziel des Projekts war, in der Region die Kompetenzen für die Entwicklung und Implementierung von Totemi aufzubauen und die Anwendung mit zwei Pilotparcours zu testen.

Resultate / Wirkung

Die Entwicklung von Totemi verlief erfolgreich und zwei Pilotparcours – einer im Val-de-Travers, einer in Neuchâtel – wurden realisiert. In der Region wurden damit wertvolle Kompetenzen in Bereichen wie Mikroelektronik, Cloud- und „Internet of Things“-Plattformen, Industrie- und Grafikdesign, digitale Mediengestaltung usw. aufgebaut.

Die App-Downloads entwickeln sich gut. Im Juli 2018 zählte Totemi zu den «Trend-Apps» im Google App Store. Im August wurden zwischen 2'500 und 3'000 Downloads verzeichnet. Das Konsortium ist zurzeit mit Partnern im In- und Ausland im Gespräch. Im Laténium in Neuchâtel, dem grössten Archäologiemuseum der Schweiz, wurde bereits ein weiterer Totemi-Parcours realisiert.

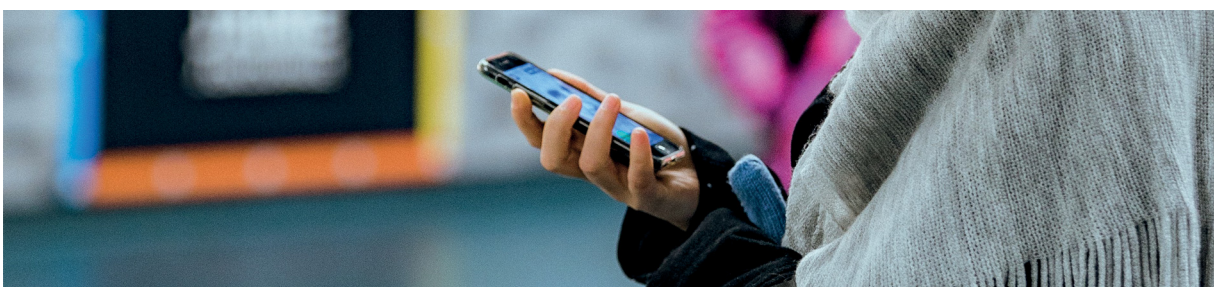
Die Talk to me Sàrl hat dank Totemi 1,5 Vollzeitstellen geschaffen. Durch die Zusammenarbeit des Konsortiums, auch mit weiteren Partnern, und durch die Besucherfrequenzen, die mit den Totemi-Parcours und -Stationen ausgelöst werden, sind positive Effekte auf die regionale Wirtschaft zu erwarten. Der Partner, der die Terminals produziert, prüft bereits neue Anwendungsmöglichkeiten.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bund unterstützte Totemi in der vorwettbewerblichen Phase mit einem A-fond-perdu-Beitrag von CHF 195'000. Die Gesamtkosten beliefen sich auf ca. CHF 1 Million.

Kontakt

Stoyan Gern und Jean-Bernard Rossel,
Talk to me Sàrl





Exportförderung

La Conditoria – die wohl kleinste Bündner Nusstorte der Welt

Hintergrund / Projektbeschreibung

La Conditoria ist eine kleine Dorfbäckerei mitten in den Bündner Alpen und produziert heute die wohl kleinste Bündner Nusstorte der Welt. Mit diesem Produkt erobert das Unternehmen aus Sedrun nicht nur den Weltmarkt, sondern kann Arbeitsplätze im Berggebiet erhalten und neue schaffen. Noch vor wenigen Jahren war La Conditoria eine typische Dorfbäckerei mit einem Café. Doch die rückläufige Einwohnerzahl, der Abgang der NEAT-Baustelle sowie der kriselnde Tourismus zwangen Inhaber Reto Schmid zu Innovationen. So tüftelte er an einer neuen Form der Bündner Nusstorte, die nicht so gross ist und nach dem Öffnen nicht austrocknet. Es entstand eine 19g leichte und 4cm kleine Bündner Nusstorte - ein Snack für Zwischendurch.

Ziele

Reto Schmid spürte schnell, dass seine kleinen Nusstörtchen nicht nur bei den Bündnern das Wasser im Mund zusammenlaufen lässt. So hat er sich zum Ziel gesetzt, dass jede Person dieser Welt die Möglichkeit haben soll, eine Bündner Nusstorte zu essen.

Resultate / Wirkung

La Conditoria startete 2014 mit der Produktion der Törtchen. Auftritte an internationalen Fachmessen (Anuga und ISM) zusammen mit Switzerland Global Enterprise (S-GE) sowie länderspezifische Beratungsgespräche zeigten schnell, dass internationales Interesse vorhanden ist. Die Teilnahme an der Food Challenge 2017 sorgte zudem dafür, dass die Bündner Nusstörtchen mit Unterstützung von S-GE in New York in der Supermarktkette Fairway Market verkauft werden. Inzwischen hat Reto Schmid die Bündner Nusstorten neben den USA auch in die Vereinigten Arabischen Emirate, nach Deutschland, Österreich, Russland, Südkorea, Japan oder Israel exportiert. Um der Nachfrage gerecht werden zu können, plant Reto Schmid in Sedrun ein neues Produktionszentrum. Dort sollen neu pro Stunde 20'000 Törtchen produziert werden, heute sind es zwischen 20'000 und 50'000 Törtchen pro Tag.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bundesbeitrag zur Unterstützung exportorientierter Schweizer KMUs wird über den Exportförderkredit finanziert.

Kontakt

Reto Schmid, Inhaber La Conditoria
reto@conditoria.ch





Exportförderung

Schmid energy solutions – Holzenergie für den Weltmarkt

Hintergrund / Projektbeschreibung

Schmid energy solutions aus Eschlikon (TG) ist ein Familienunternehmen, das seit 1936 auf Lösungen im Bereich Holzenergie spezialisiert ist. So produziert die Firma, welche rund 280 Mitarbeiter zählt, Holzheizungen für grössere Systeme wie Wärmeverbände oder Industriebetriebe. Ein Markt, der in der Schweiz einerseits aufgrund der natürlichen Ressourcen und andererseits aufgrund der Absatzmöglichkeiten begrenzt ist.

Ziele

Deshalb ist Schmid energy solutions ein exportorientiertes Unternehmen und das Erschliessen von neuen Exportmärkten ist ein Schlüsselement für den Erfolg. Um neue Märkte aufzubauen, arbeitet das Familienunternehmen mit Switzerland Global Enterprise (S-GE) zusammen. Im Zentrum der Zusammenarbeit stehen Marktanalysen sowie die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern.

Resultate / Wirkung

Schmid energy solutions hat heute neben der Schweiz in 15 weiteren Ländern Fuss gefasst. Beispielsweise in Grossbritannien hat das Thurgauer Unternehmen dank S-GE und dem Swiss Business Hub einen langjährigen Geschäftspartner gefunden. Auch in Japan schloss Schmid energy solutions über das Netzwerk von S-GE bewährte Geschäftspartnerschaften.

Während Grossbritannien und Japan inzwischen etablierte Märkte des Unternehmens sind, sind die USA und Kanada neue Exportziele. Zusammen mit S-GE und den Swiss Business Hubs sind Marktanalysen und Listen von möglichen Geschäftspartnern erstellt worden. Diese Dienstleistungen bilden nun die Grundlage für den aktuellen Marktaufbau. Weitere Expansionen sind zudem in Skandinavien geplant, so sollen neben dem schwedischen Markt auch Finnland und Dänemark als Zielmärkte in Betracht gezogen werden. Entsprechende Vorbereitungen mit S-GE sind im Gang.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bundesbeitrag zur Unterstützung exportorientierter Schweizer KMUs wird über den Exportförderkredit finanziert.

Kontakt

Philipp Lüscher, CEO Schmid energy solutions
philipp.luescher@schmid-energy.ch





Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)

M&L Consulting / Alles andere als eine Bieridee

Hintergrund / Projektbeschreibung

Die M&L Consulting berät Bierbrauereien im Bereich der Filtrationstechnik. Eine «M&L-Spezialität» sind zum Beispiel ihre langlebigen Filterkerzen, die mit Kieselgur (Algenpulver) das Bier unter anderem von Hefe und Gummistoffen reinigen.

Die M&L Consulting beliefert Kunden in allen Teilen der Welt und befindet sich im Wachstum.

Ziele

Ziel des Geschäfts ist, der M&L Consulting die Annahme des Auftrags zu ermöglichen unter den gegebenen Bedingungen des Käufers im Ausland. Somit wird die Konkurrenzfähigkeit von M&L Consulting gewahrt bzw. verbessert.

Resultate / Wirkung

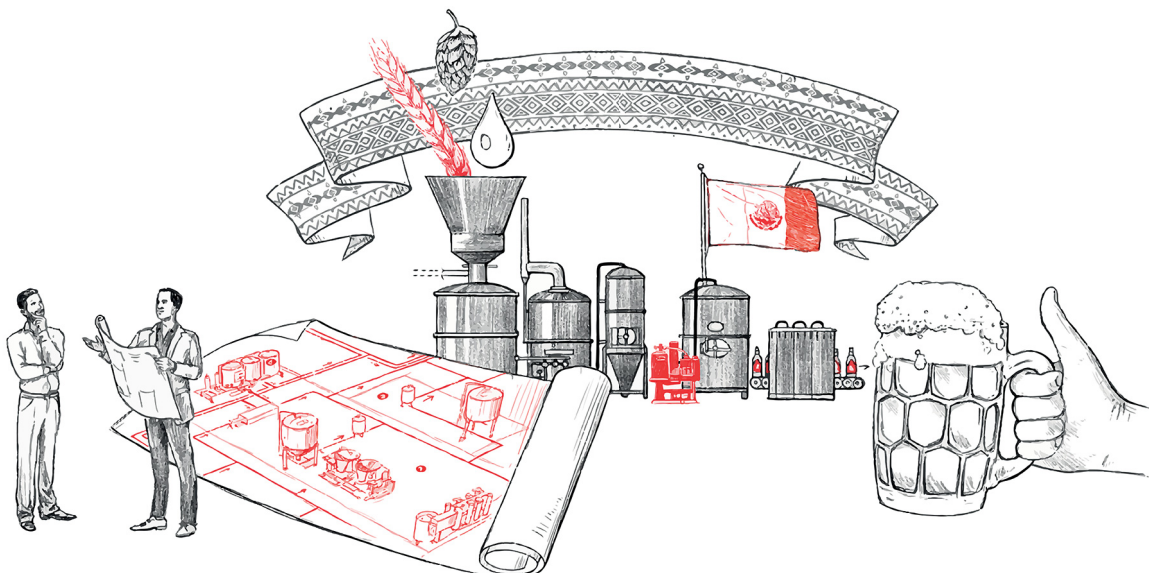
Ein mexikanischer Bierbrauer zählt zu den langjährigen Kunden und hat die M&L Consulting mit der kompletten Ausstattung eines Raumes mit Produktionsanlagen im Wert von rund 3 Millionen Euro beauftragt. Wie in anderen Branchen herrschen auch in diesem Metier knallharte Vertragsbedingungen: Der Kunde ist trotz der langjährigen Zusammenarbeit nicht bereit, eine Anzahlung zu leisten. «Möchten wir im Geschäft bleiben, müssen wir eine Finanzierung des Projekts anbieten können», so Ernst Meier. Die langen Zahlungsziele, die oft erst dann starten, wenn die Ware auf dem Werkgelände des Kunden eintrifft, sind ein schwerwiegender Grund, weshalb die M&L Consulting manchmal Projekte «sauenlassen» muss. Damit dies hier nicht eintritt, unterstützt die SERV dieses Geschäft mit einer Fabrikationskreditversicherung und erleichtert somit die Finanzierung.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die SERV arbeitet eigenwirtschaftlich und finanziert sich aus ihren Prämieinnahmen.

Kontakt

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung
T +41 58 551 55 55
info@serv-ch.com
www.serv-ch.com





Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)

Nexiot revolutioniert Sensortechnologie im Gütertransport

Hintergrund / Projektbeschreibung

Das ETH Spin-Off Nexiot AG entwickelt Sensoren, die auf keine externen Stromquellen angewiesen sind. Sie vernetzt damit weltweit Transportmittel, wie Schiffscontainer oder Güterwaggons, die über keine eigene Stromversorgung verfügen. Die Sensoren ermöglichen den Austausch von Informationen, beispielsweise Position und Bewegung, mit dem Kontrollsystem im Fünfminutentakt.

Nach eingehenden Tests entschloss sich ein deutscher Güterwaggon-Vermieter als erster in der Branche für die Ausrüstung seiner gesamten Flotte von mindestens 60'000 Waggons.

Ziele

Die Exportfinanzierung ermöglichen, indem die Nexiot kein zusätzliches Eigenkapital benötigt.

Resultate / Wirkung

Als vergleichsweise junges Startup verfügte Nexiot nicht über den nötigen Leistungsausweis, um einen Bankkredit zu erhalten. Dies wurde erst durch die Garantie unter einer Fabrikationskreditversicherung der SERV ermöglicht.

Im Unterschied zu einem herkömmlichen Exportgeschäft müssen nicht nur die Herstellungskosten einer gelieferten Ware zurückbezahlt werden. Sondern auch die Serviceleistungen während der Zeitdauer des Service-Level-Agreements werden fortlaufend beglichen. So individuell wie die Lösungen der Nexiot so individuell waren auch die Finanzierungsmöglichkeiten des Projektes, welche die SERV für das Projekt gewährt. Die SERV ermöglichte Nexiot die reine Gerätefinanzierung, ohne zusätzlichen Eigenkapitalbedarf.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Die SERV arbeitet eigenwirtschaftlich und finanziert sich aus ihren Prämieinnahmen.

Kontakt

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung
T +41 58 551 55 55
info@serv-ch.com
www.serv-ch.com





Standortpromotion

Business Navigator Switzerland – mit wenigen Klicks zu individuellen Datenreports

Hintergrund / Projektbeschreibung

Der "Business Navigator Switzerland" wurde im September 2018 durch die nationale Standortpromotion (welche durch Switzerland Global Enterprise ausgeführt wird) lanciert und ist eine interaktive, GIS-basierte Anwendung, die einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten wirtschaftlichen und demografischen Fakten der Schweiz liefert – wie zum Beispiel Branchencluster, Steuern, Liegenschaftsmarkt oder Arbeitskräfte – und so potentiellen Investoren wie auch den kantonalen, regionalen und nationalen Ansiedlungsexperten eine wichtige Datengrundlage mit Vergleichsmöglichkeiten und Kartenanwendungen bietet.

Ziele

Ziel ist, dass die Kantone und ihre Regionalorganisationen sowie die Swiss Business Hubs schnellen Zugriff auf relevante und aktuelle Daten haben, welche beispielsweise für Beratungsgespräche mit potentiellen Investoren und für Standort-Offerten verwendet werden können. Die dadurch eingesparte Zeit kann für vertiefte Beratung und weitere Akquise verwendet werden.

Dank höherer Reichweite durch Digitalisierung können zudem zusätzliche potentielle Firmen erreicht werden, welche damit die Branchenvielfalt und Standortvorteile der Schweiz kennen lernen.

Resultate / Wirkung

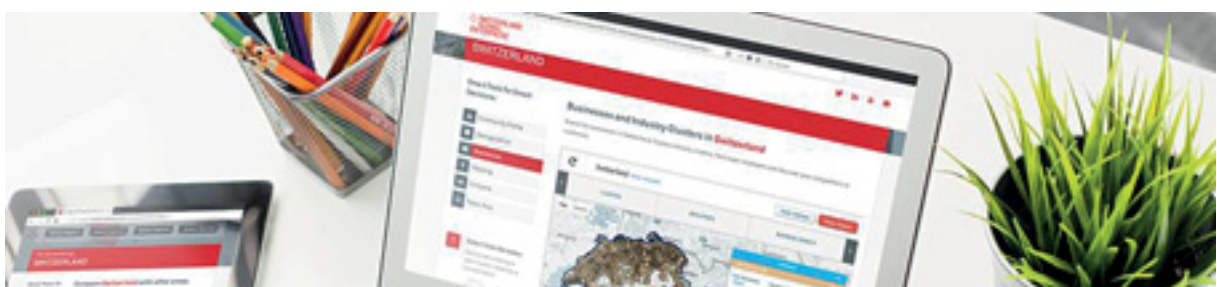
Diese Datenverwendung trägt zu einem möglichst kohärenten Auftritt der verschiedenen Akteure der schweizerischen Standortpromotion bei und erleichtert potentiellen Investoren die Übersicht über wichtige Aspekte des Unternehmensstandortes.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Das Tool wird über den Standortpromotionskredit («Finanzierung der Förderung der Information über den Unternehmensstandort Schweiz») finanziert.

Kontakt

Switzerland Global Enterprise S-GE
Patrik Wermelinger
Head of Investment Promotion





Standortpromotion

xapo – ein Blockchain Unternehmen setzt auf die Schweiz

Hintergrund / Projektbeschreibung

Realisierte Ansiedlung im Fintech/Blockchain-Sektor, mit Unterstützung der nationalen Standortpromotion, welche von Switzerland Global Enterprise im Auftrag des Bundes und der Kantone ausgeführt wird.

Ziele

Mittels gezielter Promotionsmassnahmen und in enger Zusammenarbeit mit den Kantonen und ihren Regionalorganisationen fördert die nationale Standortpromotion die Ansiedlung ausländischer Unternehmen, primär aus spezifischen Sektoren/Technologien wie Blockchain, Advanced Manufacturing, Robotics, Fintech, Life Sciences.

Resultate / Wirkung

Durch gemeinsame Anstrengungen der kantonalen, regionalen und nationalen Standortpromotion hat sich xapo im Schweizer «Crypto Valley» in Zug angesiedelt. Nach initialen Gesprächen mit dem Swiss Business Hub in den USA wurde das Projekt an die Kantone übermittelt. Danach spielte der Wettbewerb unter den Kantonen. Der Kunde entschied sich am Ende für den Kanton Zug.

xapo ist ein US-amerikanisches Unternehmen, das sicheren Speicher für die Digitalwährung Bitcoin bereitstellt. Das Unternehmen betreibt seine weltweiten Geschäfte von seiner Zentrale in Zug aus. Die lange Tradition der Schweiz in Hinblick auf Stabilität und Schutz machten sie für Xapo zum perfekten Standort, an den es sein Betriebszentrum und seine Sicherheitsinfrastruktur verlagerte.

«Wir sind der Ansicht, dass die Schweiz das weltbeste operative, finanzielle und regulatorische Umfeld bietet und damit den grössten Schutz für die Bitcoins unserer Kunden», schreibt das Unternehmen auf seiner Website. Der Zugang zu vielseitigen Arbeitskräften mit Erfahrung in zahlreichen Märkten und mit zahlreichen Währungen war ebenfalls ein Kriterium bei dieser Entscheidung, so Wences Casares, CEO von xapo.

Kosten / Finanzierung / Beitrag Bund

Der Bundesbeitrag zur Ansiedlung wurde über den Standortpromotionskredit («Finanzierung der Förderung der Information über den Unternehmensstandort Schweiz») finanziert.

Kontakt

Switzerland Global Enterprise S-GE
Patrik Wermelinger
Head of Investment Promotion



Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Standortförderung

Holzikofenweg 36, 3003 Bern

www.seco.admin.ch