enabling new business

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

GESCHÄFTSBERICHT

2019

Titelbild: Paul Scherrer Institut, Villigen

Inhaltsverzeichnis

GESCHÄFTSBERICHT 2019

Grusswort Bundesrat Guy Parmelin 5

Das Jahr 2019 in Zahlen 6

Vorwort Ruth Metzler-Arnold und Simone Wyss Fedele 7

In volatilen Zeiten Chancen erkennen und nutzen..... 8

Das Partnernetzwerk von Switzerland Global Enterprise..... 15

Jahresrechnung 2019..... 16

Corporate Governance..... 19

Der Verwaltungsrat..... 20

Die Geschäftsleitung 21

Bilanz..... 22

Betriebsrechnung 23

Geldflussrechnung 2019 24

Rechnung über die Veränderung des Kapitals..... 25

Anhang 27

Bericht der Revisionsstelle..... 32

Das globale Aussennetz von Switzerland Global Enterprise 34

Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist die offizielle Schweizer Organisation für Exportpromotion und Standortpromotion. Gemeinsam mit unseren Partnern begleiten wir Schweizer KMU bei ihrem globalen Geschäft sowie ausländische wertschöpfungsstarke Firmen auf ihrem Weg in die Schweiz. Wir sind in allen Schweizer Landesregionen zu Hause und betreiben Aussenstellen im Auftrag des Bundes in derzeit über 27 Schlüsselmärkten, welche in den Schweizer diplomatischen Vertretungen untergebracht sind. So tragen wir zur Wettbewerbsfähigkeit der Firmen und des Werkplatzes Schweiz bei und sichern und schaffen so Arbeitsplätze und Wohlstand für unser Land.

Bild: Feintool International Holding AG

Grusswort Bundesrat Guy Parmelin

GUY PARMELIN
Bundesrat

In der Schweiz ansässige Firmen sind bekannt für ihre Produktivität und Innovationskraft. Viele sind international sehr erfolgreich und oft marktführend. Diese enge Verflechtung mit dem Ausland ist charakteristisch für unsere Wirtschaft, und angesichts des kleinen Binnenmarktes ist der Zugang zu ausländischen Märkten für unsere Unternehmen oft lebenswichtig.

Trotz ihres Beitrages zum Wohlstand sind offene Märkte in der jüngsten Zeit international vermehrt in die Kritik geraten. Protektionistische Massnahmen sind eine Folge davon. Als exportabhängiges Land ist die Schweiz besonders stark betroffen. Deshalb setzt sich der Bundesrat dafür ein, den internationalen Marktzugang weiter zu verbessern und so die Absatzchancen schweizerischer Produkte und Dienstleistungen zu erhöhen.

Um diesen Zugang optimal zu nutzen, steht Switzerland Global Enterprise (S-GE) der schweizerischen Exportwirtschaft mit Rat und Tat zur Seite – so zum Beispiel bei Fragen zu technischen Handelshemmnissen oder aber bei der Erschliessung neuer Absatzmärkte. Die Unterstützungsleistungen von S-GE wurden im Jahr 2019 rege nachgefragt.

Schweizer Exporteure sollen auch künftig mit zielgerichteten, bedürfnisgerechten und effizienten Leistungen unterstützt werden. So hat der Bund das Mandat mit S-GE im Bereich Exportförderung um weitere vier Jahre verlängert.

Nicht nur das Umfeld, auch die Bedürfnisse der KMU ändern sich. So macht die Digitalisierung auch vor der Exportförderung nicht Halt. Diese ermöglicht zeit- und ortsunabhängige Dienstleistungen sowie eine massgeschneiderte Informationsvermittlung und trägt damit zu Effizienzgewinnen bei Schweizer Exporteuren bei. Entsprechend hat S-GE ihr Onlineangebot erweitert und detailliert.

Auch das zweite Standbein von S-GE, die Standortpromotion, macht sich die digitalen Möglichkeiten zunutze. Sie informiert ausländische Investoren über die Qualitäten des Wirtschaftsstandortes und vermittelt einen umfangreichen Blick auf die wichtigsten wirtschaftlichen Fakten der Schweiz.

Der gemeinsam mit Bund und Kantonen festgelegte Fokus auf ausgewählte Technologiebereiche soll die Ansiedlung wertschöpfungsintensiver und innovativer Firmen fördern. Diese leisten einen entscheidenden Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Denk- und Werkplatzes. Die verstärkte Zusammenarbeit mit Verbänden und nationalen Akteuren, wie beispielsweise dem Schweizerischen Innovationspark, erhöht die Schlagkraft zusätzlich.

Ich bin erfreut, dass Bund und Kantone das Mandat mit S-GE im Bereich Standortpromotion ebenfalls um weitere vier Jahre verlängert haben. Denn die Exportförderung und die Standortpromotion bleiben auch in Zukunft wichtige Instrumente im Dienste der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik. Ich danke S-GE für die gute Zusammenarbeit im Jahr 2019 und freue mich auf eine erfolgreiche Weiterführung im 2020!

GUY PARMELIN
Bundesrat

Das Jahr 2019 in Zahlen (gegenüber Vorjahr)

2’348

Mitglieder bei Switzerland Global Enterprise (+1.1%)

1’176

individuelle Exportprojekte umgesetzt (+17.4%)

2’568

Kundenteilnahmen an einer der 59 Export-Veranstaltungen (+2.8%)

303

Kundenteilnahmen an einem der 23 SWISS Pavilion (+13.1%)

5’104

Schweizer Firmen unterstützt (–2.3%)

569

registrierte Firmen im Cleantech CUBE (+13.8%)

135

Ansiedlungsprojekte an die Kantone weitergeleitet (–37.5%, Erläuterung Seite 9)

375

Treffen mit qualifizierten Firmen für Ansiedlungsprojekte (Zahl wurde 2019 erstmals erhoben)

Vorwort
Ruth Metzler-Arnold und Simone Wyss Fedele

RUTH METZLER-ARNOLD UND SIMONE WYSS FEDELE

Ein sicherer Wert in volatilen Zeiten
«We are living in dangerous times» – wir leben in gefährlichen Zeiten. So beschrieb UNO-Generalsekretär António Guterres den Zustand der Welt Anfang 2020. Guterres wählte diese alarmierenden Worte nicht ohne Grund: Volatilität und Unsicherheit prägten auch das Jahr 2019.

Was 2018 mit US-Strafzöllen auf chinesische Autos, Flugzeugteile und Elektronik begonnen hatte, entwickelte sich 2019 zu einem Handelskonflikt von globaler Tragweite. Hinzu kamen geopolitische Spannungen, weltweite Sorgen über den Klimawandel sowie scheinbar unendliche Brexit-Diskussionen. Auch der Protektionismus breitete sich weiter aus, angetrieben durch eine zunehmend globalisierungs- und offenheitskritische Stimmung in vielen Industrieländern – auch in der Schweiz.

Dabei basieren der wirtschaftliche Erfolg und der Wohlstand unseres kleinen, ressourcenarmen Landes ganz wesentlich auf der Offenheit unserer Märkte und der Integration unserer Wirtschaft in den internationalen Handel. Der Aussenhandel steuert rund 40 Prozent zum BIP der Schweiz bei, was im internationalen Vergleich ein sehr hoher Wert ist. Um zu Wohlstand zu gelangen, ist es für kleine Länder mit kleinen Binnenmärkten essenziell, internationalen Handel betreiben zu können. So erstaunt es nicht, dass die Aussenhandelsquote der Schweiz rund viermal höher ist als jene der USA.

Der Bericht der Arbeitsgruppe «Aussenpolitische Vision Schweiz 2028» (AVIS28) identifiziert Geo- und Machtpolitik, Nationalismus und Protektionismus als die wesentlichen politischen Treiber in den kommenden Jahren. Offene Märkte sowie die regelbasierte internationale Ordnung, verkörpert etwa durch die WTO, geraten damit weiter unter Druck. Es stellt sich unweigerlich die Frage: Stehen der Schweizer Wirtschaft düstere Jahre bevor?

Wir sind vom Gegenteil überzeugt. Internationale Vernetzung, Innovationskraft, Lebensqualität und Stabilität sind nur einige der Faktoren, welche die Schweiz zu einem der wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsstandorte der Welt machen. Viele unserer international aktiven KMU behaupten sich in ihren Nischen dank konsequenter Ausrichtung auf Qualität und Innovation als Weltmarktführer. Die starke Exportperformance der Schweizer Firmen im Jahr 2019 unterstreicht dies.

Diese Voraussetzungen bringen uns zur Überzeugung, dass die Volatilität für die Schweizer Wirtschaft nicht in erster Linie ein Risiko, sondern eine Chance darstellt. Eine Chance für unsere KMU, sich dank Agilität und strategischer Voraussicht gegenüber den internationalen Mitbewerbern zu behaupten. Und eine Chance für unseren Wirtschaftsstandort, sich als stabilen, weltweit führenden Innovations- und Technologiehub und damit als natürliche Wahl für wertschöpfungsstarke globale Firmen zu positionieren.

Switzerland Global Enterprise und sein Partnernetzwerk begleiten die Schweizer Wirtschaft in volatilen Zeiten als sichere Werte und verlässliche Partner. Wir sind stolz, dass uns das Schweizer Parlament und unsere staatlichen Auftraggeber erneut das Vertrauen ausgesprochen haben, Schweizer KMU bei ihrem globalen Geschäft und ausländische Firmen auf ihrem Weg in die Schweiz zu begleiten.

RUTH METZLER-ARNOLD
Verwaltungsratspräsidentin
Switzerland Global Enterprise

SIMONE WYSS FEDELE
CEO
Switzerland Global Enterprise

In volatilen Zeiten Chancen erkennen und nutzen

Interview mit Verwaltungsratspräsidentin Ruth Metzler-Arnold und Chief Executive Officer Simone Wyss Fedele

Bild: Switzerland Innovation Park Basel Area AG, Allschwil

Seit drei Monaten steht mit Simone Wyss Fedele erstmals eine Frau an der operativen Spitze von S-GE. Was erwartet der Verwaltungsrat von der neuen CEO?

Ruth Metzler-Arnold (RMA): Simone Wyss Fedele besticht durch ihre hohe Expertise und Kompetenz im Bereich Internationalisierung, ihre langjährige Erfahrung in Führungspositionen internationaler Unternehmen sowie ihren Drive. All dies stellte sie in den vergangenen drei Monaten unter Beweis. Sie ist bereits angekommen. Wir erwarten, dass sie S-GE und unsere Mitarbeitenden weiter entwickelt und S-GE noch besser macht. Vor allem in der Rolle als Plattform und Vernetzerin der verschiedenen Akteure, welche die KMU bei ihren internationalen Aktivitäten unterstützen können.

Was sind Ihre zentralen Erkenntnisse aus dem Geschäftsjahr 2019?

Simone Wyss Fedele (SWF): In Zahlen betrachtet war 2019 ein gutes Jahr. Insgesamt konnten wir im Verbund mit unseren Partnern 5'104 KMU bei ihrer internationalen Geschäftstätigkeit unterstützen. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist, dies zeigen interne und unabhängige externe Umfragen, ausgehend von einem hohen Niveau noch einmal gestiegen. Im Verbund mit den Kantonen und Regionen konnten wir zudem 135 (Vorjahr 216) wertschöpfungsstarke internationale Firmen überzeugen, eine Ansiedlung in der Schweiz ernsthaft zu prüfen. Der Rückgang der übermittelten Ansiedlungsprojekte ist mit tieferen Zielsetzungen und gleichzeitig stärkerem Fokus auf Qualität begründet. Die Zahlen bestätigen uns, dass wir unsere Mandate erfolgreich und mit hoher Wirkung umsetzen.

HANDELSSTREITIGKEITEN, BREXIT UND CO.: DIE NEUE REALITÄT

RMA: Gleichzeitig haben wir im Jahr 2019 gesehen, dass die Volatilität im internationalen Umfeld weiterhin sehr hoch ist. Der Handelskonflikt zwischen den USA und China verschärfte sich im Laufe des Jahres mit neuen Zöllen und Drohungen auf beiden Seiten. Die Brexit-Diskussionen in Grossbritannien zogen sich immer mehr in die Länge. Hinzu kamen verschiedene geopolitische Spannungen und Konfrontationen sowie ein generell unsicheres politisches Klima in verschiedenen wichtigen Volkswirtschaften. Auch die Sorgen im Zusammenhang mit dem Klimawandel haben weltweit zugenommen und sich in Protesten entladen. All diese Entwicklungen lasteten auf der Weltkonjunktur und sorgten für eine neuerliche Aufwertung des Schweizerfrankens. Entsprechend zeigten die KMU-Exportperspektiven, unsere halbjährliche gemeinsame Studie mit der Credit Suisse, dass sich die Stimmung der exportierenden KMU vor allem in der zweiten Jahreshälfte verschlechterte. Auch die ausländischen Direktinvestitionen sind gemäss dem «Investments Trends Monitor» der Vereinten Nationen weltweit rückläufig.

Der Brexit wurde in der Zwischenzeit zumindest formell vollzogen. Auch der Handelskonflikt zwischen den USA und China hat sich im Hinblick auf die US-Präsidentschaftswahlen etwas beruhigt. Steuern wir wieder auf ruhigere Zeiten zu?

RMA: Davon gehen wir nicht aus. Vielmehr erwarten wir, dass Volatilität und Unsicherheit in den kommenden Jahren eine Konstante bleiben. Viele der derzeitigen Unsicherheitsfaktoren sind aus unserer Sicht Symptome einer Verschiebung der globalen Machtverhältnisse, mit den USA und China als zentralen Akteuren. Solange sich keine neue Machtbalance einstellt, muss mit weiteren Konflikten und Spannungen gerechnet werden, welche die globale Wirtschaft und den Welthandel belasten.

SWF: Hinzu kommt, dass die Bevölkerungen vieler Industrieländer Globalisierung und offene Märkte seit einigen Jahren verstärkt infrage stellen. Die Folge dieser Entwicklung ist, dass seit der Finanzkrise vermehrt Regierungen ins Amt gewählt werden, die eine protektionistische, nach innen gerichtete Wirtschaftspolitik verfolgen. Das Team des Global Trade Alert der Universität St. Gallen schätzt, dass heute sieben von zehn international gehandelten Produkten von Protektionismus betroffen sind, insbesondere von nichttarifären Massnahmen. 2009 waren es erst vier von zehn Produkten. Wir haben also eine Zunahme von 30 Prozent in zehn Jahren, wobei nicht China, sondern westliche Länder wie Kanada, die USA oder Deutschland die Treiber sind. Aufgrund dieser Ausgangslage müssen wir auch mit zunehmenden Handels- und Investitionskontrollen gerade in sensitiven oder wirtschaftlich wichtigen Technologiebereichen rechnen.

«Vielmehr erwarten wir, dass Volatilität und Unsicherheit in den kommenden Jahren eine Konstante bleiben.»

RUTH METZLER-ARNOLD

AGILITÄT ALS ERFOLGSFAKTOR IM VOLATILEN UMFELD

Wie sollen sich international aktive Schweizer KMU in dieser volatilen Welt denn konkret verhalten?

SWF: Nun, längere Perioden der Unsicherheit hat es in der Geschichte neben stabilen Phasen immer gegeben. Das ist nicht neu, und wir haben entsprechend Erfahrung damit. Ein kompetitiver, agiler Umgang damit ist ein Schlüsselfaktor für Firmen, die auch morgen erfolgreich sein wollen. In einem ersten Schritt heisst das, eingehend zu prüfen, inwiefern das eigene internationale Geschäft von möglichen Szenarien, beispielsweise einer Ausweitung des Handelskonflikts, überhaupt betroffen ist. Auf Basis dieser Analyse kann man in einem zweiten Schritt mögliche Massnahmen prüfen. Dazu gehört beispielsweise, die eigenen Risiken geografisch und währungstechnisch zu diversifizieren, indem man mitunter die Vorteile der Freihandelsabkommen nutzt, neue Absatzmärkte und Währungsräume erschliesst und die globale Wertschöpfungskette bedarfsgerecht optimiert. Auch Absicherungsinstrumente gegen Währungsschwankungen und Zahlungsausfälle spielen zur Abfederung der Risiken eine wichtige Rolle.

RMA: Gerade bei KMU sehen wir allerdings oft, dass sie unsichere Phasen aussitzen, weil sie sich gerade in volatilen Zeiten auf das operative Geschäft konzentrieren müssen. So verständlich dieses Verhalten ist, bedeutet es für Firmen nicht nur ein Risiko, sondern auch eine verpasste Chance. In volatilen Zeiten hören viele Firmen auf zu investieren: in Innovationen, Digitalisierung, automatisierte Prozesse oder die Erschliessung neuer Märkte und Geschäftsfelder. In der Folge verlieren genau diese Firmen mehr und mehr an Wettbewerbsfähigkeit. Im Umkehrschluss bedeutet dies für Schweizer KMU, die in stabilen Zeiten die Verschuldung tief gehalten haben und somit auch in turbulenten Phasen in der Lage sind zu investieren, dass sie als Innovations- und Qualitätsleader gerade in volatilen Zeiten einen Wettbewerbsvorteil haben. Diesen können sie nutzen, um im Ausland neue Marktanteile zu gewinnen.

Können Sie dies anhand von Beispielen veranschaulichen?

SWF: Ein gutes Beispiel ist der Brexit: Aufgrund der lange sehr unsicheren Situation haben sich im vergangenen Jahr viele Firmen aus dem Vereinigten Königreich zurückgezogen oder auf einen Markteintritt verzichtet. Dieses Verhalten kann insofern eine verpasste Chance darstellen, als das Vereinigte Königreich als einer der dynamischsten, bevölkerungsreichsten Märkte Europas nach wie vor ein grosses Potenzial hat. Wenn man als Schweizer KMU ein hervorragendes Produkt mit Alleinstellungsmerkmal anzubieten hat und Qualitätsleader in einer Nische ist, dann finden sich in einem solchen Markt immer wieder interessante Geschäftschancen, gerade in einem Moment, wo sich viele Wettbewerber zurückziehen. Erfreulicherweise zeigten sich im Jahr 2019 weiterhin relativ viele S-GE-Kunden an einem Markteintritt ins Vereinigte Königreich interessiert. Unsere Fact Finding Mission im Dezember ins sogenannte Motorsport Valley im Süden Englands stiess bei Schweizer Automobilzulieferern auf grosses Interesse.

RMA: Das Vorgehen der Werkzeugherstellerin PB Swiss Tools AG während der Finanzkrise in den Jahren 2008/2009 ist ein weiteres Beispiel, das illustriert, wie man volatile Zeiten als Chance nutzen kann: Aufgrund der schwächeren Auftragslage liess das Unternehmen einen Teil seiner Mitarbeitenden an einem neuen Business Case arbeiten, mit dem Ziel, die eigene Technologie in der Medizinaltechnik einzusetzen. Das KMU hat also die Flautenphase genutzt, um ein neues Geschäftsfeld zu erschliessen, in dem es heute erfolgreich international tätig ist.

«Wenn man als Schweizer KMU ein hervorragendes Produkt mit Alleinstellungsmerkmal anzubieten hat und Qualitätsleader in einer Nische ist, dann finden sich in einem solchen Markt immer wieder interessante Geschäftschancen.»

SIMONE WYSS FEDELE

Bild: VirtaMed AG, Schlieren

WIE S-GE UND SEINE PARTNER KMU UNTERSTÜTZEN

Wie unterstützt S-GE international aktive KMU, solche Chancen in volatilen Zeiten wahrzunehmen?

RMA: Als offizielle Schweizer Organisation für Exportpromotion und Standortpromotion ist es die Mission von S-GE, sicherzustellen, dass unsere Kunden bei ihren internationalen Geschäftsvorhaben gerade in volatilen Zeiten die bestmögliche Unterstützung erfahren. Eines unserer zentralen Alleinstellungsmerkmale ist unsere fast hundertjährige Internationalisierungsexpertise. Dank dieser liegt es in unserer DNA zu verstehen, was die Bedürfnisse international aktiver KMU sind. In einer unsicheren, komplexen Welt gehören dazu insbesondere Orientierung und Sicherheit, fundiertes Wissen und Know-how, Zugang und Verlässlichkeit sowie natürlich konkrete Empfehlungen. Damit können wir unseren Kunden einen hohen Mehrwert bieten.

Wie genau adressiert S-GE diese Bedürfnisse?

SWF: Entscheidend ist, dass wir unsere Kunden nicht nur mit unseren eigenen Services, sondern im Verbund mit einem hervorragenden Partnernetzwerk unterstützen. Der Vorteil ist, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden damit sehr breit abdecken und ihnen einen maximalen Nutzen stiften können, während sie ihre Kosten und Risiken in der Partnersuche minimieren können. Wünscht ein KMU beispielsweise eine detaillierte Marktanalyse, Unterstützung bei der Geschäftspartnersuche oder Beratung zu einem rechtlichen Thema, vermitteln wir ihm den Kontakt zu privaten Exportdienstleistern oder Fachspezialisten, die oft direkt im Zielland stationiert sind. Möchte sich ein KMU gegen Währungsschwankungen oder Zahlungsausfälle absichern, verweisen wir auf Marktangebote wie jenes unseres Premium Partners Credit Suisse oder – wenn es keinen Markt gibt – auf die Angebote unseres institutionellen Partners SERV. Braucht ein Start-up für sein Internationalisierungsprojekt finanzielle Unterstützung, involvieren wir die Bundesagentur Innosuisse.

RMA: Mit den Industrie- und Handelskammern und den Branchenverbänden bieten wir zudem regelmässig gemeinsame Veranstaltungen zu branchenspezifischen Exportthemen an oder organisieren Geschäftsreisen in die Zielmärkte, in deren Rahmen unsere Kunden die Marktresonanz ihrer Produkte testen und Geschäftskontakte knüpfen können. Auf diese Weise arbeiteten wir im Jahr 2019 bei rund 50 Prozent der firmenspezifischen Projekte mit unserem Partnernetzwerk zusammen. Nur wenn der private Markt für unsere Kunden kein passendes Angebot bereithält, was gerade bei KMU und Start-ups auch aus finanziellen Gründen der Fall sein kann, springen wir mit einem entsprechenden Angebot ein. Solche Leistungen verrechnen wir ganz im Sinne unseres Service-public-Auftrags und unserer Non-Profit-Ausgestaltung über die Organisation hinweg kostendeckend.

SUCCESS STORY EXPORT: VIRTAMED AG

Wenn ein Start-up wie die VirtaMed AG zwölf Jahre nach seiner Gründung in der Schweiz 100 Mitarbeitende beschäftigt und mit über nahezu 1'000 Simulationsgeräten einen Exportanteil von 95 Prozent erreicht, dann hat das Unternehmen sehr viel richtig gemacht. Und den Gewinn des Export Award 2019 verdient.

«VirtaMed ist weltweit führend im Bereich hochwertiger virtueller Simulationen», sagt Phil Norris, Leiter Marketing und Analytik beim in Schlieren ansässigen Unternehmen. Das bedeutet, «dass chirurgische Eingriffe in einer risikolosen Umgebung trainiert werden können». Grundlage für die Entwicklung ihrer Produkte war die Doktorarbeit von insgesamt 16 ETH-Absolventen, die die Ausbildung in der modernen Medizin verändern wollten: «So, wie Piloten ihr Handwerk in Flugsimulatoren erlernen, helfen wir Medizinern, Erfahrungen zu sammeln, bevor sie ihre Patienten behandeln.» So lassen sich nun Arthroskopien am Knie, am Sprunggelenk, an Hüfte oder Schulter ebenso üben wie urologische Eingriffe oder solche im gynäkologischen Bereich.

VirtaMed arbeitet nach wie vor mit der ETH und in einigen Projekten auch mit Innosuisse zusammen. Mittlerweile werden mit nahezu 1'000 VirtaMed-Simulatoren in 50 Ländern kostengünstig endoskopische Fertigkeiten geübt – an Ausbildungskrankenhäusern und medizinischen Trainingszentren wie bei Herstellern von medizintechnischen Produkten. «Die Wirksamkeit unserer Simulatoren als Lernwerkzeug wird durch zahlreiche Studien belegt, und dies im Vergleich zu traditionellen Methoden wie im Vergleich mit Wettbewerbern», führt Phil Norris aus. In den letzten Jahren hat VirtaMed ein weltweites Netzwerk von Vertriebspartnern aufgebaut. Grösster Markt sind die USA mit einem Umsatzanteil von 50 Prozent. Dieser wird dank eines tüchtigen Distributors sowie des strategischen Vorgehens der eigenen Niederlassung erzielt. «Wir erweiterten unser Verkaufsteam mit After-Sales-Support-Mitarbeitern, um zeitnah und lokal auf die Wünsche unserer Kunden reagieren zu können», so Norris. Aufgrund des Erfolgs in Nordamerika baute VirtaMed auch in China ein Vertriebsnetz auf und eröffnete im Jahr 2018 eine Tochtergesellschaft in Schanghai.

«Auch in Frankreich ist unsere Präsenz seit dem Markteintritt 2012 stets gewachsen», so der Marketingleiter, «und ebenso in Deutschland, wo VirtaMed erfolgreich mit dem führenden Hersteller von endoskopischen Geräten zusammenarbeitet.» Aktuell wird der Markteintritt in Japan vorbereitet, bei dem VirtaMed bei der Identifizierung von passenden Geschäftspartnern auf die Unterstützung von Switzerland Global Enterprise vertraut.

Was ist die Rolle von S-GE innerhalb dieses Partnernetzwerks?

SWF: Wir als Experten für die Internationalisierung haben die Aufgabe, die internationalen Märkte und ihre Entwicklungen zu kennen. Dies erlaubt uns, für unsere Kunden weltweit neues Geschäftspotenzial zu identifizieren und ihnen aufzuzeigen, wie der Markteintritt in einzelnen Ländern funktioniert. Die zentralen Mehrwerte, die wir unseren Kunden dabei bieten können, sind unsere Expertise, Offizialität und Non-Profit-Ausrichtung, unser Partnernetzwerk sowie unser globales Aussennetz, repräsentiert durch die Swiss Business Hubs und Trade Points an weltweit 39 Standorten in 27 Schlüsselmärkten. Dieses Aussennetz ist eine gemeinsame Erfolgsgeschichte mit dem EDA, auf die wir sehr stolz sind.

RMA: Andererseits übernehmen wir innerhalb des Partnernetzwerks eine Koordinationsfunktion, indem wir die Bedürfnisse unserer Kunden mit dem jeweils richtigen Angebot im Markt verbinden und dort, wo nötig, auch verschiedene Akteure koordinieren. Für unsere Kunden hat dies den Vorteil, dass sie nicht selbst alle Angebote im Markt aufwendig evaluieren müssen, sondern in S-GE eine verlässliche erste Anlaufstelle für alle Fragen rund um die Internationalisierung finden. Wir sind überzeugt, dass dieses System der engen Zusammenarbeit aller Partner mit uns als Dreh- und Angelpunkt unseren Kunden in volatilen Zeiten die bestmögliche Unterstützung gewährleistet.

WIE DER WIRTSCHAFTSSTANDORT DAS VOLATILE UMFELD ALS CHANCE NUTZEN KANN

Was bedeutet die längerfristige Aussicht auf Volatilität für den Wirtschaftsstandort Schweiz?

RMA: Auch hier ist es aus unserer Sicht wichtig zu erkennen, dass diese Phase für unseren Wirtschaftsstandort nicht in erster Linie mit Risiken, sondern mit Chancen verbunden ist. Für internationale Unternehmen ist die Lage in der Welt unsicherer geworden, die Risiken einer Expansion an neue Standorte haben zugenommen. Für die Schweiz, die für ihr sicheres und stabiles wirtschaftliches und politisches Umfeld, aber natürlich auch für weitere Stärken wie ihre Innovationskraft und Technologieaffinität, ihre hoch qualifizierten Arbeitskräfte oder die hohe Lebensqualität international bekannt ist, stellt diese Ausgangslage natürlich eine Chance dar.

Was ist die Strategie von S-GE und seinen Partnern in der Standortpromotion, damit der Wirtschaftsstandort Schweiz diese Chance nutzen kann?

RMA: Seit einigen Jahren beobachten wir, dass der Standortwettbewerb um internationale Topfirmen laufend zunimmt. Andere Länder werben mit wesentlich höheren Budgets und Personalbeständen. Umso wichtiger ist es, dass wir im Verbund mit den Kantonen und Regionen als Team Switzerland den Mehrwert, den die Schweiz internationalen Firmen bietet, mit den richtigen Argumenten, einheitlichen Botschaften und Mitteln kommunizieren. Enge Koordination und Zusammenarbeit sind also auch im Rahmen unseres Mandats Standortpromotion entscheidende Erfolgsfaktoren. Eine Arbeitsgruppe aus Kantonen und Regionen hat 2018 eine Charta entwickelt und unterzeichnet, welche unter anderem festhält, dass S-GE die Koordination zwischen den Akteuren leisten soll.

SWF: Eine Erfolgsgeschichte aus der verbesserten Koordination ist der neue Technologiefokus in der nationalen Standortpromotion, den wir entwickelt und mit den Kantonen und Regionen gemeinsam festgelegt haben. Dies mit dem Ziel, den Wirtschaftsstandort Schweiz als weltweit führenden Innovations- und Technologiehub zu positionieren. Im Zentrum stehen die Zukunftstechnologien Advanced Manufacturing, Artificial Intelligence, Blockchain,

Bild: Open Systems AG, Zürich

Personalized Health sowie Robotics – alles Technologien, die heute für das Geschäft aller wichtigen Branchen der Schweiz entscheidend sind, sei dies für Banken, Versicherungen, Life Sciences, ICT, MEM etc. Die Schweiz bietet in diesen Bereichen einen weltweit führenden Zugang zu Talenten, Business-Clusters und Universitäten wie der ETH und der EPFL, sowie zu 60 weiteren führenden Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Hat sich dieser Ansatz in der Praxis bereits bewährt?

SWF: Absolut, das Nutzenversprechen der Schweiz konnte im internationalen Vergleich noch einmal gesteigert werden. Dies zeigt 2019 etwa die erfolgreiche Ansiedlung eines japanischen Medtech-Unternehmens, das sich aufgrund der Verfügbarkeit von Talenten und Zukunftstechnologien für die Schweiz als internationalen Standort entschied. Anfang Jahr konnten wir zudem an der CES Las Vegas, einer der weltweit grössten Fachmessen für Unterhaltungselektronik, unter Beweis stellen, wie gut die Schweiz in Sachen Innovation und Technologie aufgestellt ist. Sinnbildlich dafür standen 30 Schweizer Tech-Start-ups, die mit uns nach Las Vegas reisten und für die der Messeauftritt ein wichtiger Meilenstein zur Erschliessung des US-Markts darstellte. Zwei von ihnen, Xsensio und Tyxit, gewannen sogar den begehrten CES Innovation Award. Dieses Projekt, das wir mit Präsenz Schweiz (PRS) und mit Unterstützung von Innosuisse, swissnex und digitalswitzerland durchführten, zeigte die starken Synergien auf, die zwischen unseren Mandaten Exportförderung und Standortpromotion bestehen. Die SwissTech-Kampagne von PRS ist hierbei sehr wertvoll.

Sprechen wir noch über die Zukunft: Was ist für den Erfolg der Schweizer Wirtschaft in den kommenden Jahren entscheidend?

RMA: Volatilität heisst, dass sich die Gegebenheiten urplötzlich ändern können. Dies erfordert, dass sich die Unternehmen strategisch mit künftigen Szenarien und Entwicklungen auseinandersetzen. Hier kann S-GE sie mit seinem Partnernetzwerk unterstützen. Daneben braucht es allerdings auch die Politik, welche die Weichen heute richtig stellt. Oberste und unmittelbarste Priorität hat aus Sicht unserer beiden Mandate das Thema Marktzugang. Ohne langfristig gesicherten Zugang zum europäischen Binnenmarkt ist der Wirtschaftsstandort Schweiz im Rennen um wertschöpfungsstarke ausländische Firmen gegenüber den europäischen Konkurrenten chancenlos. Auch für unsere international aktiven KMU ist ein ungehinderter Markzugang zur EU, unserem wichtigsten Handelspartner, elementar.

«Seit Jahren beobachten wir, dass der Standortwettbewerb um internationale Topfirmen laufend zunimmt.»

RUTH METZLER-ARNOLD

SUCCESS STORY INVEST: ROIVANT SCIENCES

Roivant Sciences wurde vom jungen amerikanischen Investor und Unternehmer Vivek Ramaswamy im Jahr 2014 gegründet. 2016 eröffnete das innovative Biopharma-Unternehmen sein globales Headquarter in der Schweiz. In Zusammenarbeit mit seinem globalen Aussennetz unterstützte S-GE diese Ansiedlung.

Der Swiss Business Hub USA wurde durch einen Partner auf das aufstrebende Biopharma-Unternehmen aus New York aufmerksam und traf den CEO und weitere Führungspersonen zu einem Gespräch. Da die Firma eine Niederlassung in Europa suchte und zum starken Life Science Cluster in der Schweiz passte, lud der zuständige Trade Officer die jungen Unternehmer zu einem Anlass in das Konsulat in New York ein.

Auch die Kantonsvertreter wurden am Anlass empfangen und konnten Roivant Sciences die Stärken der Schweizer Regionen im Gespräch vorstellen und das Unternehmen besser kennenlernen. Roivant konnte bereits innerhalb von wenigen Monaten vom Firmenstandort Schweiz überzeugt werden, nicht zuletzt dank des zentralen Standorts im Herzen Europas. Das Biopharma-Unternehmen entschied sich aufgrund des tiefen und breiten Talent-Pools für Basel. Die Stadt ist ein führender Hub im Biotech- und Medizinproduktebereich und beheimatet zwei der weltweit grössten Pharmaunternehmen.

Zudem unterstützten die regionalen Behörden des Kantons Basel-Stadt und das Team von BaselArea.swiss (Investment- und Innovationsförderung für die Region Basel) die Niederlassung am Rheinknie und stellte den Kontakt zu bestehenden Netzwerken für Partnerschaften und Rekrutierung her. Roivant Sciences ist in Hinblick auf die Rekrutierung von Talenten und die Finanzierung revolutionär und äusserst erfolgreich: Mit seiner Tochtergesellschaft Axovant gab es den grössten Börsengang eines Biotech-Unternehmens in der Geschichte der USA; der Börsengang der Tochterfirma Myovant war der grösste Biotech-Börsengang 2016. Die 1 Milliarde US-Dollar, die Softbank in Roivant investierte, war die grösste Venture-Capital-Finanzierung in Europa im Jahre 2017. Der Hauptsitz in Basel konzentriert sich hauptsächlich auf das globale Management von Roivant und deren Tochterunternehmen.

Die Firma ist nach wie vor sehr zufrieden mit ihrer damaligen Standortwahl: «Basel ist der ideale Ort für ein wachsendes Biotech-Unternehmen, und die Schweiz ist ein gutes Pflaster für Geschäfte», sagt Sascha Bucher, Head Basel Roivant Pharma und Head of Global Transactions.

Lesen Sie das Interview mit Sascha Bucher, Head Basel Roivant Pharma und Head of Global Transactions: s-ge.com/roivant

SWF: Das Beispiel der Medtech-Branche zeigte anfangs Jahr deutlich auf, dass die politische Unsicherheit für die KMU hohe Kosten hat – auf einmal ist das ganze Europageschäft infrage gestellt. Eine Umfrage von swiss export zeigt, dass die Klärung des Marktzugangs zur EU für KMU das dringlichste Anliegen an die Politik im Jahr 2020 ist. Wenn wir von Marktzugang sprechen, denken wir jedoch nicht nur an die EU. Schweizer KMU brauchen generell einen besseren Marktzugang als die internationalen Mitbewerber – also auch zur USA, zum MERCOSUR- oder zum ASEAN-Raum. Der Grund ist, dass viele KMU in Nischen tätig sind, in denen Wachstum aufgrund des kleinen Binnenmarktes nur im Ausland möglich ist.

RMA: Neben dem Thema Marktzugang muss die Schweiz in verschiedenen weiteren Bereichen die Rahmenbedingungen verbessern. Dies betrifft zum einen den Zugang zu internationalen Toptalenten und Fachkräften, den es weiter zu vereinfachen und zu flexibilisieren gilt. Die eher mittelmässige Rangierung der Schweiz im «Ease of Doing Business Index» zeigt, dass wir auch die regulatorischen Bedingungen für Unternehmen verbessern müssen. Ebenfalls ein wichtiges Thema ist der Umgang mit neuen Technologien: Als führender Innovations- und Technologiehub sollte die Schweiz die Sorgen in der Bevölkerung zwar unbedingt sehr ernst nehmen, sich aber gleichzeitig von einer Verbots- zu einer Monitoring-Kultur bewegen.

Mit welchem internationalen Umfeld wird die Schweiz in zehn Jahren konfrontiert sein?

SWF: Verlässliche Prognosen sind angesichts der Volatilität schwierig. Deshalb befassen wir uns intensiv mit möglichen Szenarien. Im bestmöglichen Szenario verfügen Schweizer KMU weiterhin über hervorragende Rahmenbedingungen und über einen ungehinderten Zugang zu allen wichtigen Märkten, beispielsweise dank Freihandelsabkommen. In diesem Szenario könnte die Schweiz ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter steigern, vorausgesetzt sie meistert die digitale Transformation und hält ihre weltweit führende Funktion in der Anwendung von Technologien und der Entwicklung von Innovationen. Im schlechtesten Fall gerät die Schweiz zunehmend durch eine opportunistische und protektionistische Handelspolitik der Grossmächte unter Druck. Möglich ist auch, dass sich die Schweiz aufgrund verstärkter Antiglobalisierungstendenzen zunehmend international isoliert. Die Realität wird wahrscheinlich irgendwo zwischen diesen Extremszenarien liegen.

STRATEGIE VON S-GE

Mit welcher Strategie begleitet S-GE seine Kunden in diese ungewisse Zukunft?

SWF: Unsere Strategie basiert auf vier strategischen Erfolgsfaktoren, bei denen wir überzeugt sind, dass sie für unsere Kunden in jedem denkbaren Zukunftsszenario eine hohe Bedeutung haben. Erste Priorität haben für uns die Kundenbedürfnisse und der Kundenmehrwert. Darauf richten wir alle unsere Aktivitäten aus und entwickeln unsere Angebote entsprechend weiter. Wir sehen beispielsweise, dass das Thema Nachhaltigkeit aus einer Businessperspektive zunehmend an Bedeutung gewinnt. Einerseits treibt viele international aktive KMU die Frage um, wie sie ihren wirtschaftlichen Erfolg in einer volatilen Zeit nachhaltig sichern können. Andererseits gewinnt die Thematik natürlich auch aus einer ökologischen Perspektive stark an Gewicht, sowohl hinsichtlich neuer Normen und Gesetze, die das internationale Geschäft betreffen, als auch mit Blick auf neue Geschäftsopportunitäten, etwa im Cleantech-Bereich. Auf das Thema Nachhaltigkeit aus Businessperspektive legen wir deshalb 2020 wie auch in den kommenden Jahren einen inhaltlichen Schwerpunkt.

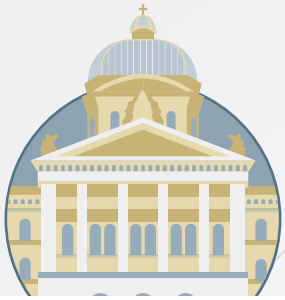
RMA: Unsere drei weiteren strategischen Erfolgsfaktoren liegen in der vollen Ausschöpfung digitaler Technologien, der Weiterentwicklung unseres Partnernetzwerks im In- und Ausland sowie der Optimierung unseres globalen Netzwerks. Damit wollen wir unser oberstes strategisches Ziel unterstützen, für unsere Kunden mit unseren Aktivitäten und Angeboten stets einen Mehrwert zu schaffen. Wir sind überzeugt, dass wir unsere Kunden mit diesen vier Erfolgsfaktoren in allen denkbaren Zukunftsszenarien bestmöglich unterstützen und begleiten können. Unsere Vision und Ambition ist, dass international aktive Schweizer KMU ihr volles Geschäftspotenzial in internationalen Märkten realisieren können und die Schweiz als weltweit führender Innovationshub und Eingangstor zu Europa die erste und natürliche Standortwahl für globale Firmen ist. Diese Vision ist für uns sinnstiftend und motivierend zugleich, weil sie Arbeitsplätze und Wohlstand schafft und damit die Schweiz stärkt.

«Eine Umfrage von swiss export zeigt, dass die Klärung des Marktzugangs zur EU für KMU das dringlichste Anliegen an die Politik im Jahr 2020 ist.»

SIMONE WYSS FEDELE

Das Partnernetzwerk von Switzerland Global Enterprise

Gemeinsam mit unseren Partnern begleiten wir Schweizer KMU bei ihrem globalen Geschäft sowie ausländische wertschöpfungsstarke Firmen auf ihrem Weg in die Schweiz.



Auftraggeber

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO,
26 Kantone.

Bundes- und kantonsnahe Organisationen

SERV, Innosuisse, Präsenz Schweiz, Schweiz Tourismus, Swissnex (SBFI), Areas (GZA, GGBA, BA-Swiss, SGBA), Switzerland Innovation.

Bilaterale Handelskammern

Global vernetzt, Verträge mit 21 bilateralen Handelskammern.

Schweiz

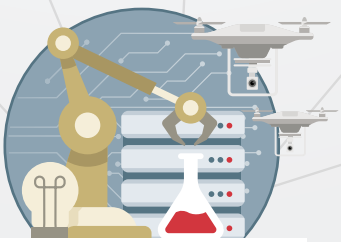
Über 100 Mitarbeitende an den Standorten Zürich, Renens und Lugano. Verein mit über 2'300 Mitgliedern. Seit 1927 von der Eidgenossenschaft für die Exportpromotion, seit 2008 vom SECO und allen Kantonen zur Standortpromotion mandatiert.

Globales Aussennetz

Rund 100 Mitarbeitende in Aussenstellen, den Swiss Business Hubs (SBH). S-GE betreibt die SBH, während sie organisatorisch Teil des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten EDA bzw. der diplomatischen Vertretungen der Schweiz in über 27 Zielländern ist.

Kantonale Industrie- und Handelskammern

In der Schweiz regional gut vernetzt dank einem Rahmenvertrag mit 18 Handelskammern.



Verbände und Cluster

Branchen- und Dachverbände, Förderorganisationen.

Experten und Know-how-Träger im In- und Ausland

Über 500 private Experten, strategische Partnerschaften.

Jahresrechnung 2019

2019 war in Sachen Export ein Rekordjahr für Schweizer Unternehmen. Entsprechend gross war der Bedarf an Unterstützung seitens der international tätigen Schweizer KMU. Auf die Finanzen und Mitgliederzahlen von Switzerland Global Enterprise (S-GE) hat sich dies positiv ausgewirkt. Insgesamt kann der privatrechtliche Non-Profit-Verein auf ein positives Geschäftsjahr zurückblicken.

Bild: Bystronic Laser AG, Niederönz

Die Jahresrechnung 2019 weist einen Betriebsertrag von 36.0 Millionen Franken aus, denen ein Aufwand von 36.3 Millionen Franken gegenübersteht. Die Fondsauflösung beläuft sich auf 0.3 Millionen Franken. Die Mitgliederzahl erhöhte sich erneut leicht: Per Ende 2019 lag sie mit 2'348 angeschlossenen Unternehmen und Institutionen rund ein Prozent über dem Vorjahr.

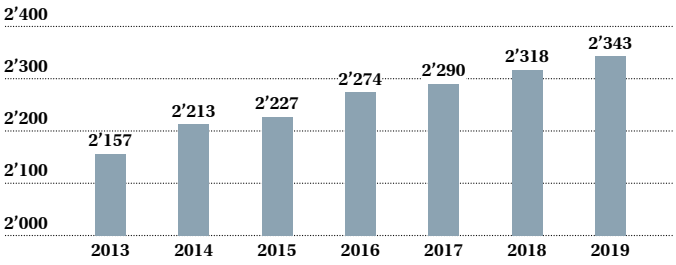
KMU suchen vermehrt Unterstützung
Die Nachfrage der Kunden nach Dienstleistungen von S-GE ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Dies hatte ein klares Wachstum der Gesamterlöse aus Lieferungen und Leistungen zur Folge. Sie betragen insgesamt 11.4 Millionen Franken und liegen damit um 0.4 Millionen Franken über dem Vorjahreswert. Einen Umsatzanstieg um 0.2 Millionen Franken verzeichneten dabei die Beratungsprojekte. Insgesamt wurden bei 50 Prozent der firmenspezifischen Exportprojekte Partner einbezogen.

Die absolute Anzahl an Projekten mit Dritten belief sich im Jahr 2019 auf 585 und lag auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr (594). Durchschnittlich verrechnete S-GE den Kunden im Jahr 2019 pro Projekt rund 3'700 Franken. Weil sich im vergangenen Jahr mehr Exporteure für eine Messeteilnahme mit S-GE entschieden, erhöhten sich auch die entsprechenden Erträge um 0.2 Millionen auf 3.8 Millionen Franken.

Die Sponsoring-Einnahmen gingen dagegen infolge der Auflösung einer strategischen Partnerschaft sowie eines leicht rückläufigen Eventsponsorings zurück. Der übrige Betriebsertrag verzeichnete dagegen eine moderate Erhöhung.

Keine Kürzungen bei den Abgeltungen des Bundes
Weil der Bund im Berichtsjahr 2019, dem letzten Jahr der aktuellen Leistungsperiode, auf eine Kürzung der Abgeltungen verzichtete, lagen diese mit 23.4 Millionen Franken um 0.3 Millionen über dem Vorjahreswert.

Mitgliederbestand
2013–2019



Höherer Aufwand für Infrastruktur, IT und Verwaltung
Unter dem Posten «Infrastruktur, IT, Verwaltungsaufwand» sind die Ausgaben für die Bereitstellung einer hochverfügbaren ICT-Infrastruktur sowie für die Weiterentwicklung von Schlüsselsystemen zusammengefasst.

Aufgrund der Implementierung der neuen Systemlandschaft Microsoft Dynamics D365 (CRM und ERP) liegt die Summe um 0.8 Millionen Franken über dem Vorjahreswert.

Mehr Frauen in Kaderpositionen
Der Personalaufwand stieg durch die Besetzung vakanter Stellen in der Schweiz um 0.4 Millionen Franken. Insgesamt beschäftigte der Verein Switzerland Global Enterprise Ende 2019 an den Standorten Zürich, Renens und Lugano 104 Mitarbeitende, die sich 92.6 Vollzeitstellen teilten. Erfreulich ist in diesem Zusammenhang der um 1.5 Prozent auf 60.0 Prozent gestiegene Frauenanteil in Kaderpositionen. Auf die gesamte Belegschaft in der Schweiz bezogen beträgt er 65.4 Prozent.

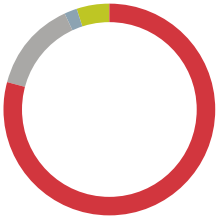
Im Aussennetz, das S-GE im Auftrag des Bundes betreibt und dessen Ressourcen durch das EDA zur Verfügung gestellt werden, belief sich die Anzahl Mitarbeitende auf 102 (86.0 FTE).

Übriger Sachaufwand
Die unter dem «übrigen Sachaufwand» verbuchten, hauptsächlich bei privaten Anbietern bezogenen Dienstleistungen hatten im Berichtsjahr einen Umfang von 2.0 Millionen Franken. Dies entspricht einem Anstieg um 0.2 Millionen Franken, der auf eine gestärkte Marktbearbeitung und Analysetätigkeit zwecks Erfüllung unserer Mandate zurückzuführen ist.

Die Abschreibungen – vorwiegend für die Liegenschaft an der Stampfenbachstrasse 85 in Zürich – blieben gegenüber dem Vorjahr konstant.

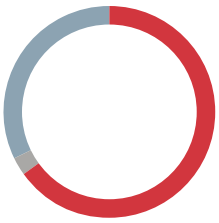
Höhere Beiträge an Dritte (MPK und Aussenhandelskammern)
Das Budget der unabhängigen Messe- und Projektkommission (MPK), für die S-GE das Sekretariat führt, stammt aus Exportförderungsbeiträgen des SECO. Die Beiträge an Dritte fielen um 0.1 Millionen Franken höher aus als im Vorjahr. Auch die Beiträge an die Aussenhandelskammern erhöhten sich um 0.1 Millionen.

Mittelverwendung 2019 nach Leistungsauftrag
in Tausend CHF



Export	28'941 (80 %)
Invest	4'923 (14 %)
Cleantech	709 (2 %)
Diverses	1'723 (5 %)

Mittelherkunft 2019 über alle Leistungsaufträge
in Tausend CHF



Einnahmen: Bundesmittel	23'409 (65 %)
Einnahmen: Kantonsbeiträge	1'207 (3 %)
Einnahmen: Kundenerträge	11'392 (32 %)

Risikobeurteilung
Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Switzerland Global Enterprise keine Risiken festgestellt, die Jahresabschluss und Unternehmensberichterstattung beeinträchtigen. Um allfällige Risiken und Beeinträchtigungen zu minimieren, wurden präventiv angemessene interne Vorkehrungen getroffen – sowohl in Bezug auf die Buchhaltungssysteme und -abläufe als auch auf die Erstellung des Jahresabschlusses.

Corporate Governance

Switzerland Global Enterprise ist ein nicht gewinnorientierter Verein im Sinne von Art. 60 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches. Der Verein bezweckt die Förderung der schweizerischen Aussenwirtschaft sowie der internationalen Tätigkeit schweizerischer Unternehmen, insbesondere durch Export-, Import- und Investitionsförderung.

Eine Übersicht über die operative Organisation von Switzerland Global Enterprise findet sich auf den Seiten 20 und 21.

Verwaltungsrat
Der Verwaltungsrat führt Switzerland Global Enterprise auf strategischer Ebene. Er wählt die Geschäftsleitung, legt die Grundzüge der Organisation fest, definiert die Grundsätze der finanziellen Führung und der Rechnungslegung und legt die Risikopolitik fest.

Der Verwaltungsrat besteht einschliesslich der Präsidentin sowie der Vizepräsidentin aus sieben bis neun Mitgliedern. Mindestens sechs Mitglieder des Verwaltungsrats sind Wirtschaftsvertreter. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst. Die Wahl des Präsidenten oder der Präsidentin erfolgt durch die Generalversammlung und muss vom Vorsteher des Eidgenössischen Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF genehmigt werden. Der Verwaltungsrat hat für gewisse Vorbereitungs-, Ausführungs- oder Überwachungsarbeiten drei Ausschüsse eingesetzt: einen Finanz-, Prüfungs- und Risikoausschuss, einen Personal- und Entschädigungsausschuss sowie neu einen Politischen Ausschuss.

Entschädigung Verwaltungsrat
Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine jährliche fixe Entschädigung, welche vom Verwaltungsrat festgelegt wird. Entstandene Auslagen werden erstattet, darüber hinaus werden keine Sitzungsgelder oder Pauschalspesen entrichtet. Es gelten folgende Ansätze:

	Total in CHF
Präsidium	60’000
Verwaltungsrat Grundhonorar	4’000
Vizepräsidium	3’000
Vorsitz Ausschuss	4’000
Mitglied Ausschuss	2’000

Geschäftsleitung
Die Geschäftsleitung führt Switzerland Global Enterprise auf operativer Ebene. Die Geschäftsleitung wird vom CEO geführt. Der CEO ist für die Umsetzung der Strategie und für die Zielerreichung verantwortlich. Organisation und Kompetenzen des CEO und der Geschäftsleitung werden im Organisationsreglement festgehalten, welches vom Verwaltungsrat erlassen wurde.

Entschädigung
Der Verwaltungsrat ernennt den CEO und die Geschäftsleitung und legt die Anstellungsbedingungen fest. Der CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung werden marktüblich entschädigt. Die individuellen Vergütungen enthalten eine fixe und eine variable Komponente und berücksichtigen die Leistungen dieser Personen.

Basierend auf dem Leistungsreglement wurden im Berichtsjahr fixe Bruttolöhne und variable, leistungsabhängige Lohnanteile in folgender Höhe entrichtet:

CEO und Geschäftsleitung	Bruttolöhne	Leistungsabhängige Lohnanteile brutto	Total
2018 (6,67 FTE)	1’313’570	254’412	1’567’982
2019 (7,17 FTE)	1’368’706	243’913	1’612’619

Weitere Angaben zu den leitenden Organen und zu den für die Geschäftsführung verantwortlichen Personen finden sich auf den folgenden Seiten.

Switzerland Global Enterprise gewährt den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sowie dem CEO keine Darlehen und auch keine Vorsorgeleistungen, die über die reglementarisch vorgesehene berufliche Vorsorge hinausgehen. Es werden keine Vergütungen im Voraus oder Abgangsentschädigungen bezahlt. Die Kündigungsfristen der Arbeitsverträge für CEO und Geschäftsleitung belaufen sich auf maximal sechs Monate. Die Lohnfortzahlung während der Kündigungsfrist gilt nicht als Abgangsentschädigung.

Revisionsstelle
Die Revisionsstelle wird jeweils für die Dauer von einem Jahr von der Generalversammlung gewählt. KPMG AG, Zürich, amtet seit dem Geschäftsjahr 2014 als Revisionsstelle. Leitender Revisor ist Michael Herzog.

Der Revisionsstelle wird für die Prüfung der Jahresrechnung 2019 ein Honorar von CHF 35’000 Franken vergütet.

Der Verwaltungsrat

DER VERWALTUNGSRAT VON SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE PER 31. DEZEMBER 2019 (V. L. N. R.)

DR. ANDREJ VCKOVSKI
Mitglied des Finanz-, Prüfungs- und Risikoausschusses, CEO Netcetera Gruppe, Vorstandsausschuss ICT Switzerland, Vorstand Swico

JEAN-MARC PROBST
Mitglied des Politischen Ausschusses, Verwaltungsratspräsident Probst Group Holding SA, Präsident Handel Schweiz, Vorstandsmitglied economiesuisse, Vizepräsident Arbeitgeberverband, Honorarkonsul der Bundesrepublik Deutschland

EVA JAISLI
Vizepräsidentin von Switzerland Global Enterprise, Mitglied des Personal- und Entschädigungsausschusses, CEO und Mitinhaberin PB Swiss Tools, Vizepräsidentin Swissmem, Vorstandsmitglied economiesuisse

ALAIN BERSET
Mitglied des Personal- und Entschädigungsausschusses, CEO Polytype SA, Verwaltungsrat Handels- und Industriekammer des Kantons Freiburg (HIKF)

RUTH METZLER-ARNOLD
Präsidentin von Switzerland Global Enterprise, Vorsitzende des Personal- und Entschädigungsausschusses, Vorsitzende des Politischen Ausschusses, Präsidentin bzw. Mitglied verschiedener Verwaltungs- und Stiftungsräte, u. a. Bühler AG und AXA Schweiz

DR. THOMAS STAEHELIN
Vorsitzender des Finanz-, Prüfungs- und Risikoausschusses, Mitglied des Politischen Ausschusses, Verwaltungsrat Swissport International AG, Verwaltungsrat Kühne & Nagel International AG, Verwaltungsrat Inficon Holding AG

KARIN TAHENY
Mitglied des Finanz-, Prüfungs- und Risikoausschusses, Head of Consulting & Finance sowie Mitglied der Geschäftsleitung Dept Digital Marketing AG

FRANÇOIS A. GABELLA
VR-Präsident Winterthur Instruments, Verwaltungsrat LEM Holding, Sonceboz, Fischer Connectors, Optotune, Vizepräsident Swissmem, Vorstandsmitglied economiesuisse

Die Geschäftsleitung

DIE GESCHÄFTSLEITUNG VON SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE PER 31. DEZEMBER 19 (V. L. N. R.)

THOMAS FÖRST
Head of Global Network

DENISE MÜLLER
Head of HR + Training

MARTINA GMÜR
Head of Export Promotion

SIMONE WYSS FEDELE
CEO

SILVIO TETTAMANTI
Head of Communication + Marketing

ANJA RUBEL
Head of Business Support, CFO

PATRIK WERMELINGER
Head of Investment Promotion

Bilanz per 31. Dezember 2019 (in CHF)

AKTIVEN	ANHANG	2019	2018
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	2.1	3’332’467	5’554’436
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.2.1	2’074’425	1’399’559
Übrige kurzfristige Forderungen	2.2.2	621’669	595’510
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2.3	3’610’965	2’957’806
Umlaufvermögen		**9’639’526**	**10’507’311**
Anlagevermögen			
Sachanlagen	2.4	13’969’474	14’849’354
Anlagevermögen		**13’969’474**	**14’849’354**
Total Aktiven		**23’609’000**	**25’356’665**

PASSIVEN	ANHANG	2019	2018
Kurzfristiges Fremdkapital			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.5.1	2’675’424	2’112’872
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.5.2	653’572	749’677
Kurzfristige Rückstellungen	2.6	581’000	639’000
Passive Rechnungsabgrenzungen	2.7	5’607’645	5’475’634
Kurzfristiges Fremdkapital		**9’517’641**	**8’977’183**
Langfristiges Fremdkapital			
Langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	2.8	3’000’000	5’000’000
Langfristiges Fremdkapital		**3’000’000**	**5’000’000**
Fondskapital			
Fondskapital (zweckgebundene Fonds 1)		1’148’825	1’590’894
Fondskapital (zweckgebundene Fonds 2)		304’008	396’590
Fondskapital		**1’452’833**	**1’987’484**
Fremd- und Fondskapital		**13’970’474**	**15’964’667**
Organisationskapital			
Grundkapital	2.9	4’900’006	4’900’006
Gebundenes Kapital			
– Neubewertungsreserven	2.10	818’238	818’238
– Geschäftsentwicklungsfonds		3’491’271	3’244’743
Freies Kapital			
– Erarbeitetes freies Kapital		429’011	429’011
Organisationskapital		**9’638’526**	**9’391’998**
Total Passiven		**23’609’000**	**25’356’665**

Betriebsrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2019 (in CHF)

BETRIEBSERTRAG	ANHANG	2019	2018
Beiträge öffentliche Hand	2.11	24’616’064	24’346’148
Erlöse aus Lieferungen und Leistungen	2.12	11’392’079	10’987’375
Betriebsertrag		**36’008’143**	**35’333’522**
DIREKTE KOSTEN MESSEN UND BERATUNG			
Direkte Kosten Messen und Beratung	2.13	**7’548’412**	**6’954’978**
BETRIEBSAUFWAND	**ANHANG**	**2019**	**2018**
Personalaufwand	2.14, 2.14.1	15’500’395	15’143’012
Sachaufwand	2.15	12’232’547	11’512’777
Abschreibungen		879’880	879’880
Betriebsaufwand		**28’612’822**	**27’535’668**
Betriebsergebnis		**–153’091**	**842’876**
Finanzergebnis			
Finanzaufwand		176’517	117’967
Finanzertrag		–41’485	–41’394
Finanzergebnis		**135’032**	**76’573**
Ergebnis vor Veränderung des Fondskapitals		**–288’123**	**766’303**
Veränderungen des Fondskapitals			
Veränderung Fonds 1		442’069	–651’259
Veränderung Fonds 2		92’582	–109’825
Veränderungen des Fondskapitals		**534’651**	**–761’084**
Jahresergebnis vor Zuweisung an Geschäftsentwicklungsfonds		**246’528**	**5’219**
Zuweisung an Geschäftsentwicklungsfonds		**–246’528**	**–5’219**

Geldflussrechnung 2019 (in CHF)

	2019	2018
Geldfluss aus Betriebstätigkeit		
Jahresergebnis vor Zuweisung an Geschäftsentwicklungsfonds	246’528	5’219
Nettoabnahme/-zunahme zweckgebundene Fonds	–534’651	761’084
Abschreibungen auf Sachanlagen	879’880	879’880
Zunahme Forderungen	–701’025	–122’715
Zu-/Abnahme aktive Rechnungsabgrenzungen	–653’160	277’280
Zu-/Abnahme Verbindlichkeiten	466’447	–379’052
Nettoauflösung Rückstellungen	–58’000	–118’000
Zunahme passive Rechnungsabgrenzungen	132’012	162’266
Total Geldfluss aus Betriebstätigkeit	**–221’969**	**1’465’962**
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		
Investitionen	0	0
Desinvestitionen	0	0
Total Geldfluss aus Investitionstätigkeit	**0**	**0**
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Nettoabnahme langfristige Finanzverbindlichkeiten	–2’000’000	0
Total Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	**–2’000’000**	**0**
Veränderung an Zahlungsmitteln	**–2’221’969**	**1’465’962**
Nachweis		
Anfangsbestand an liquiden Mitteln	5’554’436	4’088’474
Endbestand an liquiden Mitteln	3’332’467	5’554’436
Total Veränderung an Zahlungsmitteln	**–2’221’969**	**1’465’962**

Rechnung über die Veränderung des Kapitals (in CHF)

1. FONDS IN CHF

1.1 Zweckgebundene Fonds 1

	Export Promotion	Investment Promotion	Total
Bestand per 1.1.2018	670’635	269’000	939’635
Zugang	1’471’894	119’000	1’590’894
Abgang	–670’635	–269’000	–939’635
Bestand per 31.12.2018	**1’471’894**	**119’000**	**1’590’894**
Bestand per 1.1.2019	1’471’894	119’000	1’590’894
Zugang	1’148’825	0	1’148’825
Abgang	–1’471’894	–119’000	–1’590’894
Bestand per 31.12.2019	**1’148’825**	**0**	**1’148’825**

Bei den zweckgebundenen Fonds 1 handelt es sich um Mittel für die aktuellen Leistungsvereinbarungen.

1.2 Zweckgebundene Fonds 2

	Dritte Träger und Messen [1]	Total
Bestand per 1.1.2018	286’765	286’765
Zugang	1’373’625	1’373’625
Abgang	–1’263’800	–1’263’800
Bestand per 31.12.2018	**396’590**	**396’590**
Bestand per 1.1.2019	396’590	396’590
Zugang	1’373’008	1’373’008
Abgang	–1’465’590	–1’465’590
Bestand per 31.12.2019	**304’008**	**304’008**

1) Der Zweck des Fonds ist die Vergabe von Beiträgen für Messen und Veranstaltungen im Ausland.

2. ORGANISATIONSKAPITAL IN CHF

	Grundkapital	Neubewertungs-reserven	Geschäftsentwick-lungsfonds [1]	Erarbeitetes freies Kapital	Jahresergebnis	Total
Bestand per 1.1.2018	4’900’006	818’238	3’239’524	429’011	0	9’386’779
Jahresergebnis	0	0	0	0	5’219	5’219
Zuweisung in freies Kapital	0	0	5’219	0	–5’219	0
Bestand per 31.12.2018	**4’900’006**	**818’238**	**3’244’743**	**429’011**	**0**	**9’391’998**
Bestand per 1.1.2019	4’900’006	818’238	3’244’743	429’011	0	9’391’998
Jahresergebnis	0	0	0	0	246’528	246’528
Zuweisung in freies Kapital	0	0	246’528	0	–246’528	0
Bestand per 31.12.2019	**4’900’006**	**818’238**	**3’491’271**	**429’011**	**0**	**9’638’526**

1) Mit diesem Fonds wird der Saldo der Liegenschaftenrechnung verrechnet. Die nach Abzug der Kosten verbleibenden Mitgliederbeiträge werden ebenfalls diesem Fonds gutgeschrieben. Über die Fondsmittel kann der Verwaltungsrat nach Artikel 1.2 der Statuten verfügen. Das Jahresergebnis wird dem Geschäftsentwicklungsfonds zugewiesen. Dieser weist Eigenkapitalcharakter auf.

Anhang

1. GRUNDSÄTZE

1.1 Grundlagen der Rechnungslegung
Die Rechnungslegung von Switzerland Global Enterprise (S-GE) erfolgt in Übereinstimmung mit den Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER, insbesondere Swiss GAAP FER 21) und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (true and fair view). Die Beträge in der Jahresrechnung werden in Schweizerfranken ausgewiesen.

Für die Jahresrechnung gilt grundsätzlich das Anschaffungskostenprinzip. Dieses richtet sich nach dem Grundsatz der Einzelbewertung von Aktiven und Passiven. Die wichtigsten Bilanzierungsgrundsätze sind nachfolgend dargestellt:

1.2 Bewertung von Forderungen
Die Berechnung erfolgte auf Grundlage des Debitorenbestandes per 31. Dezember 2019 abzüglich der notwendigen Einzelwertberichtigungen sowie einer Wertberichtigung auf Grund von Erfahrungswerten der Altersstruktur.

1.3 Aktive Rechnungsabgrenzungen
Die Arbeitgeberbeitragsreserve kann nur auf Anordnung von S-GE für die Finanzierung arbeitgeberspezifischer Leistungen verwendet werden.

1.4 Bewertung der Sachanlagen
Die Sachanlagen werden zu Anschaffungswerten abzüglich betriebswirtschaftlich notwendiger Abschreibungen bilanziert. Die Abschreibungen erfolgen mit Ausnahme des Grundeigentums grundsätzlich von den Anschaffungswerten linear über die betriebswirtschaftlich geschätzte Nutzungsdauer. Die geschätzten Nutzungsdauern der Anlagen betragen:

Liegenschaft in Zürich, exkl. Land	50 Jahre
Installationen (z. B. Heizungs-, Lüftungs-, Elektroanlagen)	25 Jahre
Innenausbau	8 Jahre
Mobiliar	8 Jahre
Technische Installation, inkl. IT	3 Jahre

1.5 Rückstellungen

1.5.1 Messen Dritte
Die von der Messe- und Projektkommission im Berichtsjahr zugesagten Unterstützungsbeiträge für künftige Messen und Projekte stellen Verpflichtungen dar. Im Umfang der Kostenzusagen wird eine Rückstellung gebildet.

1.5.2 Messen Eigene
Für Messen, welche durch S-GE selbst durchgeführt werden, können für erwartete Verluste Rückstellungen im Umfang des erwarteten Nettomittelabflusses gebildet werden.

1.6 Messen/Events Abgrenzungen
Aufgelaufene Kosten und Erträge für Messen/Events, welche im Folgejahr stattfinden, werden im Berichtsjahr abgegrenzt.

1.7 Übriges kurz- und langfristiges Fremdkapital
Das übrige kurz- und langfristige Fremdkapital wird zu Nominalwerten eingestellt.

1.8 Verzögerte Grossprojekte
Abgeltungen von Bund und Kantonen werden grundsätzlich im Jahr der Auszahlung verwendet. Zur Sicherstellung der Finanzierung angefangener, mit den Auftraggebern abgesprochener Grossprojekte, welche aufgrund von unplanmässigen Verzögerungen im Jahr der Auszahlung noch nicht vollständig umgesetzt werden konnten, werden die dafür vorgesehenen, noch nicht verwendeten Abgeltungen in einem zweckgebundenen Fonds abgegrenzt.

1.9 Nicht eingesetzte Bundesmittel
Grundsätzlich werden die Mittel pro Geschäftsjahr dem Zweck verpflichtet eingesetzt. In einem Geschäftsjahr nicht eingesetzte Bundesmittel können im Umfang eines Zwölftels des jährlichen Bundesbeitrages für bevorstehende Zahlungen im Folgejahr verwendet werden.

2. ANGABEN ZU BILANZ- UND BETRIEBSRECHNUNGSPOSITIONEN

2.1 Flüssige Mittel in CHF

Die liquiden Mittel enthalten Kassabestände, Post- und Bankguthaben sowie Sicht- und Terminguthaben mit einer Restlaufzeit von höchstens 90 Tagen. Diese sind zu Nominalwerten bewertet.

2.2 Forderungen in CHF	2019	2018
2.2.1 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Forderungen gegenüber Dritten	2'148'425	1'454'559
./. Delkredere	–74'000	–55'000
Bestand Forderungen per 31. Dezember	**2'074'425**	**1'399'559**
2.2.2 Übrige kurzfristige Forderungen		
Operative Budgets Swiss Business Hubs	290'358	153'525
Forderungen gegenüber staatlichen Stellen	322'009	377'002
Übrige Forderungen	9'302	64'983
Bestand übrige Forderungen per 31. Dezember	**621'669**	**595'510**

2.3 Aktive Rechnungsabgrenzungen in CHF	2019	2018
Auslagen für Projekte im neuen Rechnungsjahr (Messen/Events)	2'083'949	1'401'348
Personalversicherungen	106'213	154'087
Übrige Abgrenzungen	678'861	660'429
Arbeitgeberbeitragsreserve	741'942	741'942
Bestand aktive Rechnungsabgrenzungen per 31. Dezember	**3'610'965**	**2'957'806**

2.4 Anlagevermögen in CHF

Sachanlagen	Grundstück	Gebäude	Gebäude Installationen	Innenausbau Mobiliar	IT/Technische Ausstattung	Total
Nettobuchwert 1.1.2018	2'590'000	7'588'722	3'271'078	2'279'434	0	15'729'234
Anschaffungswerte						
Stand 1.1.2018	2'590'000	11'218'422	3'803'214	4'062'246	329'955	22'003'837
Zugänge	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Bestand 31.12.2018	**2'590'000**	**11'218'422**	**3'803'214**	**4'062'246**	**329'955**	**22'003'837**
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1.1.2018	0	3'629'700	532'136	1'782'812	329'955	6'274'603
Planmässige Abschreibungen	0	219'967	152'132	507'781	0	879'880
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Bestand 31.12.2018	0	**3'849'667**	**684'268**	**2'290'593**	**329'955**	**7'154'483**
Nettobuchwerte 31.12.2018	**2'590'000**	**7'368'755**	**3'118'946**	**1'771'653**	**0**	**14'849'354**

Nettobuchwert 1.1.2019	2’590’000	7’368’755	3’118’946	1’771’653	0	14’849’354
Anschaffungswerte						
Stand 1.1.2019	2’590’000	11’218’422	3’803’214	4’062’246	329’955	22’003’837
Zugänge	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Bestand 31.12.2019	**2’590’000**	**11’218’422**	**3’803’214**	**4’062’246**	**329’955**	**22’003’837**
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1.1.2019	0	3’849’667	684’268	2’290’593	329’955	7’154’483
Planmässige Abschreibungen	0	219’966	152’133	507’781	0	879’880
Abgänge	0	0	0	0	0	0
Bestand 31.12.2019	0	**4’069’633**	**836’401**	**2’798’374**	**329’955**	**8’034’363**
Nettobuchwerte 31.12.2019	**2’590’000**	**7’148’789**	**2’966’814**	**1’263’872**	**0**	**13’969’474**

Per Bilanzstichtag sowie per Vorjahr lagen keine nicht bilanzierten Leasinggeschäfte vor.

2.5 Verbindlichkeiten in CHF	**2019**	**2018**
2.5.1 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	1’432’661	1’164’018
Personalvorsorgestiftung	188’336	185’473
Verbindlichkeiten gegenüber Swiss Business Hubs/Trade Points	1’054’427	763’381
Bestand Verbindlichkeiten per 31. Dezember	**2’675’424**	**2’112’872**
2.5.2 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Umsatzsteuer	627’776	632’059
Übrige Verbindlichkeiten	25’796	117’618
Bestand übrige Verbindlichkeiten per 31. Dezember	**653’572**	**749’677**

2.6 Kurzfristige Rückstellungen in CHF

	MPK	**Total**
Bestand 1.1.2018	757’000	757’000
Zugang	639’000	639’000
Abgang	–757’000	–757’000
Bestand per 31.12.2018	**639’000**	**639’000**
Bestand 1.1.2019	639’000	639’000
Zugang	581’000	581’000
Abgang	–639’000	–639’000
Bestand per 31.12.2019	**581’000**	**581’000**

Die gebildeten Rückstellungen MPK betreffen gesprochene Beträge für eigene sowie für Messen Dritter für das Folgejahr.

2.7 Passive Rechnungsabgrenzungen in CHF	2019	2018
Einnahmen für Projekte im neuen Rechnungsjahr (Messen/Events)	1’977’197	1’672’611
Personalaufwand	1’449’636	1’616’608
Übrige Abgrenzungen	2’180’812	2’186’415
Bestand passive Rechnungsabgrenzungen per 31. Dezember	**5’607’645**	**5’475’634**

2.8 Langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten in CHF

Fälligkeiten	Hypotheken 1–5 Jahre	Total
Bestand 1.1.2018	5’000’000	5’000’000
Zugang	0	0
Abgang	0	0
Bestand per 31.12.2018	**5’000’000**	**5’000’000**
Bestand 1.1.2019	5’000’000	5’000’000
Zugang	0	0
Abgang	–2’000’000	–2’000’000
Bestand per 31.12.2019	**3’000’000**	**3’000’000**

Die Hypotheken wurden im Zusammenhang mit der Sanierung der Liegenschaft Stampfenbachstrasse 85 aufgenommen.

2.9 Organisationskapital/Eventualverbindlichkeit

Aus dem Kauf der Liegenschaft «Stampfenbachstrasse 85» besteht eine Eventualverpflichtung im Umfang von CHF 10 Mio. gegenüber dem Bund, sofern im Zeitpunkt einer Liquidation von S-GE diese Mittel noch realisierbar sind. Ergibt sich im Fall einer Liquidation von S-GE ein Überschuss, so fällt dieser dem Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung zu.

2.10 Neubewertungsreserven

Im Jahr 2006 wurden stille Reserven von CHF 67’861 aus Restrukturierungsaufwand 2001 sowie CHF 28’500 aus einem Rechtsstreit aufgelöst. Im Jahr 2012 wurden CHF 721’877 Arbeitgeberbeitragsreserve erstmalig bilanziert.

2.11 Beiträge öffentliche Hand (zweckgebunden)	2019	2018
Abgeltungen Bund	23’409’006	23’139’090
Abgeltungen Kantone	1’207’058	1’207’058
Beiträge öffentliche Hand (zweckgebunden)	**24’616’064**	**24’346’148**

2.12 Erlöse aus Lieferungen und Leistungen (frei)	2019	2018
Sponsoring	743’793	817’515
Beratung	4’701’375	4’463’844
Messen	3’825’131	3’623’156
Übriger Betriebsertrag	746’119	686’345
Mitgliederbeiträge	1’375’662	1’396’516
Erlöse aus Lieferungen und Leistungen (frei)	**11’392’079**	**10’987’375**

2.13 Direkte Kosten Messen und Beratung

In dieser Rubrik werden die direkten Kosten der kommerziellen Messen sowie der Beratung ausgewiesen.

2.14 Personalaufwand

Personalaufwendungen Dritte im Zusammenhang mit kommerziellen Messen werden in den direkten Kosten Messen und Beratung ausgewiesen.

2.14.1 Personalvorsorge

Die Mitarbeitenden von S-GE sind bei der Pensionskasse des Bundes Publica gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Tod und Invalidität versichert. Es handelt sich um eine von S-GE unabhängige Anstalt des Bundes mit einem beitragsorientierten Vorsorgeplan, bei welchem Arbeitnehmer und Arbeitgeber fest definierte Beiträge entrichten. Die Arbeitgeberbeiträge werden in der Periode erfasst, in welcher sie entstanden sind, und belaufen sich im laufenden Jahr auf CHF 1'245'756 (Vorjahr CHF 1'235'965).

2.15 Sachaufwand in CHF	2019	2018
Infrastruktur, IT, Verwaltungsaufwand	4'510'036	3'706'805
Beiträge an Dritte	1'752'343	1'555'515
Information, Repräsentation	3'978'258	4'489'643
Übriger Sachaufwand	1'991'910	1'760'813
Sachaufwand	**12'232'547**	**11'512'777**

3. WEITERE ANGABEN

3.1 Firma/Sitz/Rechtsform

Switzerland Global Enterprise ist ein im Handelsregister eingetragener Verein mit Sitz in Zürich.

3.2 Vollzeitstellen

Die Anzahl der Vollzeitstellen lag per Ende Berichtsjahr bei 92.6 (Vorjahr 92.4).

3.3 Zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten verwendete Aktiven

Zur Absicherung einer bestätigten Kreditlimite von CHF 6.25 Millionen sind Schuldbriefe im Wert von CHF 11.5 Millionen lastend auf der Liegenschaft Stampfenbachstrasse 85 in Zürich bei der kreditgebenden Bank hinterlegt.

3.4 Honorar der Revisionsstelle

Das Honorar der Revisionsstelle beträgt für das Berichtsjahr CHF 35'000 (Vorjahr: CHF 35'000).

3.5 Transaktionen mit Nahestehenden

Im Berichtsjahr wie im Vorjahr haben keine Transaktionen mit Nahestehenden stattgefunden.

3.6 Entschädigungen an Mitglieder leitender Organe

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats (inkl. Präsidentin) von S-GE wurden im Berichtsjahr insgesamt CHF 109'000 (Vorjahr: CHF 111'000) und den Mitgliedern der Geschäftsleitung insgesamt CHF 1'612'619 (Vorjahr: CHF 1'567'982) vergütet.

3.7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die weltweite Ausbreitung des Coronavirus ab Januar 2020 wird gesamtwirtschaftliche Auswirkungen nach sich ziehen. Es ist zu erwarten, dass aufgrund von Lieferstörungen und Nachfrageausfällen, insbesondere die Absage von Messen und Unternehmerreisen, die unternehmerische Tätigkeit und entsprechend die Finanz- und Ertragslage von S-GE beeinträchtigt werden kann. Eine Quantifizierung der finanziellen Auswirkungen ist derzeit nicht möglich.

Bericht der Revisionsstelle

KPMG AG
Audit
Räffelstrasse 28
CH-8045 Zürich

Postfach
CH-8036 Zürich

T +41 58 249 31 31
E infozurich@kpmg.com
kpmg.ch

Bericht der Revisionsstelle an die Vereinsversammlung der

Switzerland Global Enterprise, Zürich

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Switzerland Global Enterprise, bestehend aus Bilanz, Betriebsrechnung, Geldflussrechnung, Rechnung über die Veränderung des Kapitals und Anhang, für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. In Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER unterliegen die Angaben im Leistungsbericht keiner Prüfungspflicht der Revisionsstelle.

Verantwortung des Verwaltungsrates
Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER, den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Vorstand für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle
Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil
Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

KPMG AG ist eine Tochtergesellschaft der KPMG Holding AG. KPMG Holding AG ist Mitglied des KPMG Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, der KPMG International Cooperative ("KPMG International"), einer juristischen Person schweizerischen Rechts.
Alle Rechte vorbehalten.

EXPERTsuisse zertifiziertes Unternehmen

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Vorstandes ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Ferner haben wir festgestellt, dass die Bundesgelder ausschliesslich für die in den Leistungsvereinbarungen und im Mandatsvertrag definierten Tätigkeiten eingesetzt worden sind und die Kosten- und Erlöszuordnung auf die einzelnen Mandate und Tätigkeiten aufgrund von objektiv nachvollziehbaren und mit dem Auftraggeber (Seco) abgesprochenen Kriterien erfolgte. Insbesondere haben wir keine Quersubventionierungen der privatwirtschaftlichen Tätigkeiten von Switzerland Global Enterprise mit Bundesmitteln festgestellt.

KPMG AG

Michael Herzog
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Cornelia Weiss
Zugelassene Revisionsexpertin

Zürich, 19. März 2020

Beilage:
- Jahresrechnung bestehend aus Bilanz, Betriebsrechnung, Geldflussrechnung, Rechnung über die Veränderung des Kapitals und Anhang

Das globale Aussennetz von Switzerland Global Enterprise

Swiss Business Hubs

ASEAN / Singapore
renee.koh@eda.admin.ch

Austria / Vienna
ina.gruber@eda.admin.ch

Brazil / São Paulo
philippe.praz@eda.admin.ch

Canada / Montreal
eros.robbiani@eda.admin.ch

Central Europe / Warsaw
michal.bronowski@eda.admin.ch

China / Beijing
yves.morath@eda.admin.ch

France / Paris
patrice.jacquier@eda.admin.ch

Germany / Stuttgart
britta.thiele-klapproth@eda.admin.ch

Hongkong
claudia.solenthaler@eda.admin.ch

India / Mumbai
fabian.stiefvater@eda.admin.ch

Indonesia / Jakarta
wolfgang.schanzenbach@eda.admin.ch

Italy / Milan
stefan.zwicky@eda.admin.ch

Japan / Tokyo
claudio.mazzucchelli@eda.admin.ch

Mexico / Mexico City
ruben.araizadiaz@eda.admin.ch

Middle East / Dubai
frank.eggmann@eda.admin.ch

Russia / Moscow
lorenz.widmer-schlaufer@eda.admin.ch

South Korea / Seoul
roger.zbinden@eda.admin.ch

Southern and Eastern Africa / Pretoria
daniel.schneider@eda.admin.ch

Spain / Madrid
isabelle.mateos@eda.admin.ch

Turkey / Istanbul
mehmet.yildirimli@eda.admin.ch

UK and Ireland / London
marieke-liliane.hood@eda.admin.ch

USA / New York City
caroline.blaser@eda.admin.ch

Trade Points

Australia / Sydney
mascia.buzzolini@eda.admin.ch

Chile / Santiago
mark.untersander@eda.admin.ch

Kazakhstan / Astana
pavel.ivanov@eda.admin.ch

Nigeria / Lagos
thomas.schneider@eda.admin.ch

Nordics / Stockholm
gustav.henriksson@eda.admin.ch

©SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE
März 2020, alle Rechte vorbehalten

Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
CH-8006 Zürich
T +41 44 365 51 51

Switzerland Global Enterprise
Corso Elvezia 16
CH-6901 Lugano
T +41 91 601 86 86

Switzerland Global Enterprise
Chemin du Closel 3
CH-1020 Renens
T +41 21 545 94 94

s-ge.com
s-ge.com/swiss-business-hubs

OFFICIAL PROGRAM

Switzerland.
Trade & Investment Promotion.

1 000026 000014