

05.02.2015 - 11:00 Uhr

## Wie Schweizer Firmen trotz starkem Franken erfolgreich geschäfteten

Zürich (ots) -

Dort, wo staatliche Stellen und die grossen Beratungsfirmen aufhören, macht die Business Development Group weiter und gleist Schweizer Projekte mit lokalen Partnern/Netzwerken vor Ort auf.

Seit der Senkung des Euro-Mindestkurses durch die Nationalbank am 15. Januar 2015 überschlagen sich die Wirtschafts-Nachrichten: Ganze Branchen, insbesondere die Export-Branche, seien nicht mehr wettbewerbsfähig, Arbeitsplätze werden gestrichen, neue Mindestkurs-Szenarien diskutiert.

Tatsächlich kann die neue Situation für Auslandmarkt-orientierte Schweizer Unternehmen eine grosse Chance sein: Dank der stärkeren Kaufkraft kann im Ausland kostengünstiger produziert und investiert werden.

Das Geschäften im Ausland ist nicht immer ganz einfach, vor allem für Unternehmen welche existierende Märkte aufbauen oder Neue erschliessen möchten, da die noch nicht über lokales Wissen und ein Vor-Ort Netzwerk verfügen. Die existierenden Anlaufstellen oder renommierte bekannte Beratungsfirmen können nur bis zu einem bestimmten Punkt unterstützend wirken, der Schwerpunkt liegt v.a. in der Beratung, aber nicht in der Umsetzung.

Genau diese Mehrwert (= das Zusammenführen mit lokalen Regierungsstellen/Geschäftspartnern) resp. das Heranziehen von qualifizierten Partnern ist aber für Unternehmen und Projekte jeder Grösse im Auslandgeschäft der entscheidende Faktor.

Hier kommt die Business Development Group ins Spiel und schliesst die bisherige Lücke: Die neu gegründete Gesellschaft wird geleitet von Match-Making und Vermarktungs-Spezialisten, die viele Jahre lokal vor Ort gearbeitet haben, die einheimischen Sprachen sprechen, lokale Netzwerke zu Regierungen, Behörden, Ministerien, Handelskammern, Medien und Politik pflegen.

Die Gruppe ist seit dem 01. Februar 2015 tätig und ist als Business Development-Zentrum für Schweizer KMUs und Grossfirmen positioniert.

Über die Business Development Group (BDG)

Die Gruppe ist seit 01. Februar offiziell tätig und bietet unter demselben Dach

- Beratung in der Internationalisierung von Unternehmen / Projekten inkl. lokalem Match-Making in den Zielgebieten Afrika und Asien
- Stadion- und Event-Vermarktung
- Globale, regionale und lokale digitale Vermarktung

Was macht die Business Development Group anders?

- Gesamtheitlicher Ansatz: BDG deckt die gesamte Wertschöpfungskette des Business Development von der Idee bis zur Umsetzung im Zielmarkt ab
- BDG-Netzwerk: Das Netzwerk entscheidet in den Zielmärkten über Erfolg oder Misserfolg. Schweizer Firmen erhalten Zugang zu einem tiefen und gleichzeitig breiten internationalen Netzwerk (Regierungen, Behörden, Handelskammern, Unternehmen, Verbände, Medien, Sport- & Kultur-Entscheider und -Protagonisten)
- Umsetzungsstärke: BDG ist sehr agil aufgestellt und in der Lage, komplexe Projekte effizient und wirksam umzusetzen

Wer steckt hinter der Business Development Group? Die Gruppe wird von einem schlagkräftigen Trio geleitet:

- Max J. Bertschmann (CEO Bertschmann Business Consultants, langjähriger Leiter Swiss Business Hub Southern Africa, ehemaliger Diplomat/Verwaltungsratsmitglied der SwissCham Southern Africa - South Africa Chapter)
- Guido Greber (CEO Greber Management / Sports & Event Marketing, Zertifizierter Experte der S-GE, ehemaliges Vorstandsmitglied der Schweizerischen Handelskammer in Peking und verantwortlich für die Umsetzung von der Idee bis zum Aufbau von mehreren Unternehmen in China)

- Sam Plecic (CEO Digital Marketing Schweiz GmbH, Business Development und Vermarktungs-Spezialist, Gewinner der Swiss Marketing Trophy 2014 [höchste nationale Auszeichnung der Schweizer Marketingbranche])

Weitere Informationen:

[www.bd-group.ch](http://www.bd-group.ch)

Medienkontakt:

Sam Plecic, Managing Partner  
043 300 86 10, 079 743 74 47, [plecic@bd-group.ch](mailto:plecic@bd-group.ch)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100057436/100768212> abgerufen werden.