

Markterschliessung Schweiz

Daniel Heuer, Handelskammer Deutschland-Schweiz
Jeanette Dinse, Handelskammer Deutschland-Schweiz

Der Markt Schweiz – Chance für Exporteure aus Deutschland.



Den Markt Schweiz erfolgreich öffnen und bearbeiten, heisst ...

- das wirtschaftliche,
- rechtliche,
- kulturelle Umfeld im Zielland kennen und berücksichtigen,
- eine durchdachte Exportstrategie umsetzen und ...

... die Marktchance ergreifen!

Warum ist der Markt Schweiz attraktiv?

- Schweiz ist grundsätzlich aufgeschlossen für Importe
- Top-Qualität auf sehr hohem technischen Stand
- Hohe Akzeptanz von *Made in Germany*
- Geographische, sprachliche und kulturelle Nähe
- Vergleichbare Geschäftsgewohnheiten
- Kaufkraft

I. Wirtschaftssystem Schweiz.



Mehr als Käse, Schokolade und Banken

In der Schweiz sind gut 310,000 Firmen mit 3.5 Mio. Beschäftigten aktiv. Über 97% der Betriebe zählen 1-49 Mitarbeitende. Nur wenige 100 Betriebe zählen mehr als 500 Angestellte.

Neben vielen Klein- und Kleinstbetrieben steht die Schweiz für diverse weltbekannte Konzerne. Aber auch viele hochspezialisierte Kleinbetriebe sind global aufgestellt.

Die wichtigste Branchen sind:

- a) Maschinen, Elektronik, Metallverarbeitung (MEM) und Chemie/Pharma mit knapp 20,000 Betrieben bzw. über 450,000 Angestellten. Beide Segmente mit hoher Wertschöpfung.
- b) Handel, unternehmensnahe Beratungen und Gesundheit: ca. 150,000 Unternehmen bzw. 1.5 Mio. Beschäftigte.
- c) Finanzbereich: weniger als 10,000 Betriebe, aber mehr als 200,000 Mitarbeitende.

Unternehmerwerte, die Ihnen aus dem Herz sprechen!

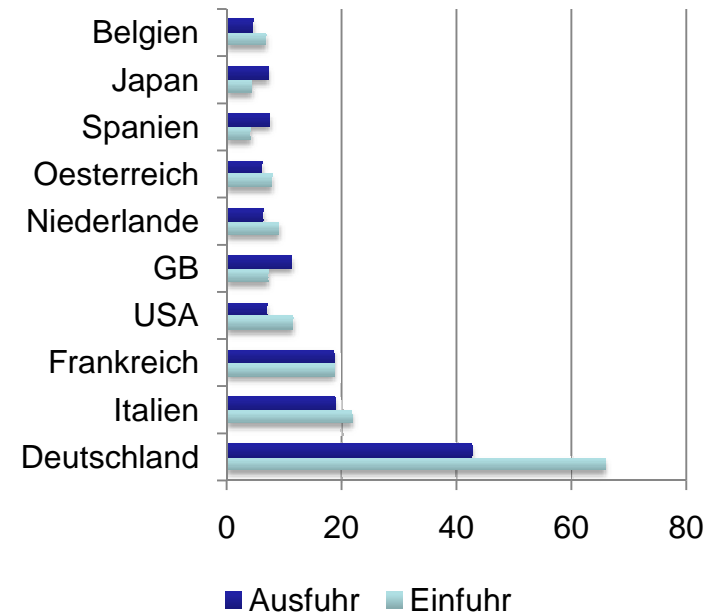
Die Schweizer Wirtschaft zeichnet sich traditionell aus durch:

- Offenes Handelssystem (Freihandelsabkommen)
- Hohe Investitionstätigkeit (nach innen und aussen)
- Liberales System: «erlaubt ist, was nicht ausdrücklich geregelt ist»
- Intensive Zusammenarbeit mit Fachhoch- und Hochschulen
- Zahlreiche regionale Branchenschwerpunkte (Cluster)

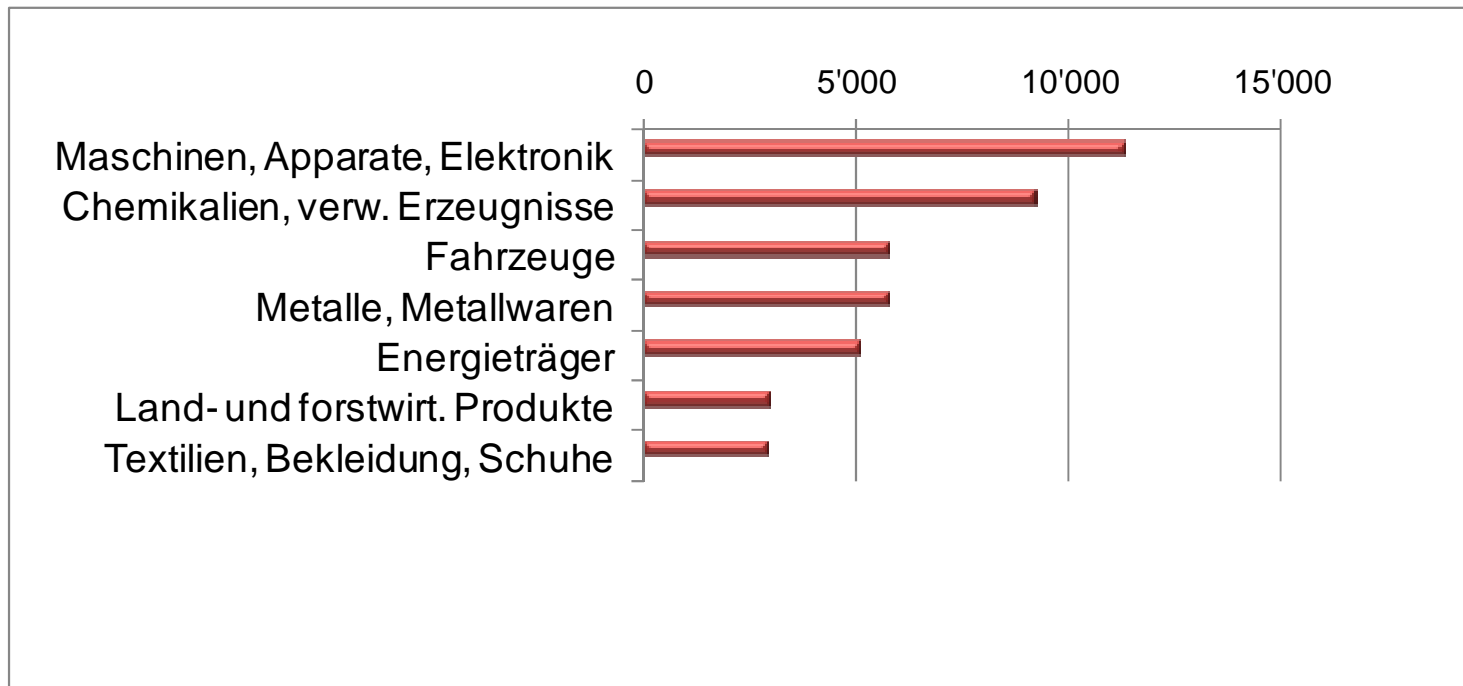
Verlässlicher Wirtschaftspartner: traditionelle Unternehmerwerte (wie Berechenbarkeit, Sinn für pragmatische Lösungen, Qualität, technische Perfektion, Innovationsfreudigkeit ...) werden hochgehalten, Rechtssicherheit, unkompliziertes Geschäftsgebaren («das Wort gilt»).

Aussenhandel Schweiz: Deutschland an der Spitze!

- Die Schweiz gehört zu den Ländern mit den höchsten Anteilen des Aussenhandels am BIP.
- Wichtigster Lieferant der Schweiz ist Deutschland: 35% aller Einfuhren bezieht die Schweiz aus Deutschland
- Wichtigster Abnehmer der Schweiz ist ebenfalls Deutschland: rund 20% der Schweizer Exporte gehen nach Deutschland.



Handel: was bezieht die Schweiz aus Deutschland?



II. Rechtliches.



Föderalismus und Subsidiarität.

- Seit der Schweizer Bundesstaatengründung wird die Verantwortung an kleinere Strukturen übertragen.
- Folge:
Grosse Autonomie der Kantone in Bereichen der Gesetzgebung und Umsetzung von Bundesrecht (zum Beispiel Finanzen, Schulwesen, Baurecht, Festsetzung von Feiertagen usw.).



Einfuhr und Zoll.

- **Zollfreiheit** für gewerblich-industrielle Waren mit nachgewiesenem EU-Ursprung
- Meldung (Ausfuhr aus Deutschland, Einfuhr in die Schweiz).
- Gewichtszollsystem (Berechnung nach Bruttogewicht).
- Carnet ATA, Vorübergehende Verwendung.
- Zugelassene Empfänger und Versender, Zolllager und Zollfreilager.
- Warenmuster bis zu einem Warenwert von CHF 100.- je Muster zollfrei.

- www.zoll.de
- www.ezv.admin.ch
- www.tares.ch

Mehrwertsteuer.

- Mehrwertsteuer von 7.6% (Normalansatz) oder 2.4% (Gegenstände des täglichen Bedarfs). Anstieg der MwSt. per 1. Januar 2011.
- Bei der Einfuhr von Waren erhebt der Zoll die Einfuhrsteuer (MwSt.).
- Erbringer von Werkleistungen mit einem Umsatz ab CHF 100,000 werden in der Schweiz steuerpflichtig. Pflicht zur Registrierung.
- Empfehlung: Genaue Abklärungen vor dem 1. Import und allfällig Einrichtung eines Finanzvertreters in der CH (inkl. Lösung der Mwst Nr.).
- Allgemeine Auskunft über die Mehrwertsteuer in der Schweiz:
www.estv.admin.ch

Produktregistrierung und Normen.

- Die meisten Produkte benötigen keine besondere Zulassung oder Registrierung. EU-Produktzulassungen sind weitgehend auch in der Schweiz gültig.
- Besondere Auflagen gelten insbesondere für medizinische und pharmazeutische Waren, Chemikalien, Dünger, Sprengstoffe und ähnliche Produkte. Zuständig sind unterschiedliche Amtsstellen. Auskunft erteilt der Zoll: www.ezv.admin.ch.
- Kontingentiert sind zahlreiche landwirtschaftliche Produkte und Lebensmittel.
- Weitere Auskünfte:
Eidg. Institut für Geistiges Eigentum
Einsteinstrasse 2
3003 Bern
- www.ige.ch

Arbeiten über die Grenze.

- Arbeitseinsätze über die Grenze sind bis zu 90 Tagen pro Kalenderjahr (mit wenigen Ausnahmen) erlaubt.
- Voraussetzung ist die rechtzeitige Meldung und das Einhalten der Vorschriften betreffend orts- oder branchenüblicher Löhne, Ruhezeiten und dgl.
- Arbeitseinsätze über 90 Tagen pro Jahr sind bewilligungspflichtig. Die Erteilung liegt im Ermessen der kantonalen Behörden. Wir empfehlen die frühzeitige Kontaktaufnahme mit den kantonalen Wirtschaftsämtern.



Weitere Internetlinks.

- Internetseite des Bundes
 - Gesetzessammlung
 - Zoll

 - Mehrwertsteuer
 - Registrierung der Domain «.ch»
 - Firmen- und Handelsregistereintrag

 - Produktregistrierung/Normen

 - Arbeiten über die Grenze
 -
 - Messekalender Schweiz
- www.admin.ch
www.gesetze.ch
www.zoll.de
www.ezv.admin.ch
www.estv.admin.ch
www.switch.ch
www.zefix.admin.ch /
www.moneyhouse.ch
www.tares.ch
www.ezv.admin.ch
www.entsendung.ch
www.bfm.admin.ch
www.expo-event.ch

III. Gesellschaft und Gewohnheiten.



Kleines Land der weiten Wege.

- Regelmässige Befragung der Bevölkerung zu vielen Themen, deshalb oft längerer Entscheidungsprozess, aber Sinn für Kompromisse, Rücksichtnahmen und Verantwortung auch für „kleine“ Themen.
- Tiefe Regeldichte und Spielraum für lösungsorientierte Ansätze im Gespräch. Ämter zeichnen sich durch eine ausgesprochen hohe Service- und Beratungshaltung aus. Ziehen Sie sie bei Fragen und Problemen aktiv in die Lösung ein!
- Viele freiwillige Verhaltensweisen, die Gesetze und Regeln überflüssig machen (zum Beispiel im Umweltbereich).
- Der Aufbau einer Geschäftsbeziehung braucht Zeit, Ausdauer und oft eine gewisse Betreuung. Bestehendes Vertrauen ist jedoch sehr stabil und erstaunlich belastbar.

Das Wort gilt – in deutsch, französisch und italienisch.

- Die Schweiz ist viersprachig, aber nicht jeder Schweizer spricht vier Sprachen. Die Regel will, dass sich jeder dem Anderssprachigen anpasst.
- Im Umgang mit dem Bund sind die drei Amtssprachen (Deutsch, Französisch, Italienisch) gleichwertig, in den Kantonen nur die jeweiligen Amtssprachen.
- «Das Wort gilt»: formlose oder zumindest wenig formalisierte Vereinbarungen sind oft üblich. Wichtig ist die Entscheidungsfindung, das Konsultieren aller Beteiligten und der Kompromiss.

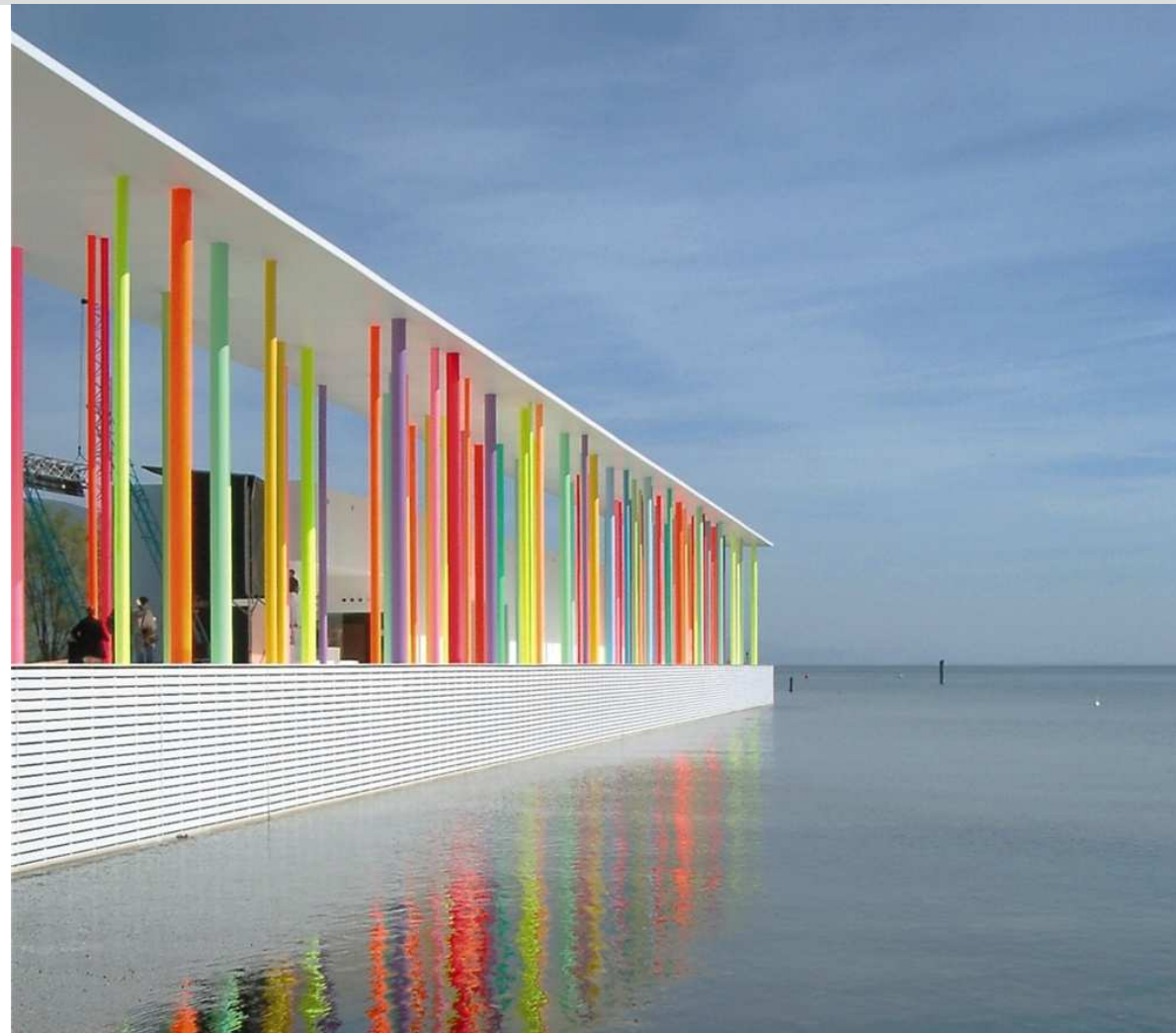


Gleiche Sprache – anderes Denken und Handeln.

Sprache ist mehr als nur Worte.

Deutsche und Schweizer verstehen sich nicht automatisch, auch wenn sie die gleiche Sprache sprechen. Die Art des Beziehungsaufbaus und der Lösungssuche, die Gewichtung von Sachfragen oder die Bedeutung der Beziehungsebene unterscheiden sich wesentlich.

IV. Marktbearbeitung Schweiz – die Strategie.



Marktbearbeitung Schweiz beginnt zuhause ...

- Gründe für die Marktbearbeitung Schweiz
- Erwartungen und Ziele im Markt Schweiz
- Alleinstellungsmerkmale
- Grundsätzliche Exporteignung (Parallelen zum deutschen Markt: Zielgruppen, geografische Verteilung der Kunden, Akquisitionsart)
- Internationale Erfahrung

Marktbearbeitung Schweiz: pre-market-check.

- Bestimmung Exportprodukt und/oder -dienstleistung
- Bestimmung der Zielkäuferschaft
- Analyse der Vertriebsstruktur im Zielmarkt
- Mögliche Partner und/oder substantielle Hindernisse
- Das Geschäftspotenzial realistisch abschätzen
- Wahl der Vorgehensweise

Die Markterschliessung – fast immer ein Prozess.

Eine Markterschliessung ist ein Prozess: sie umfasst meistens mehrere Schritte, die sich häufig über einen gewissen Zeitraum entwickeln und zu jedem Zeitpunkt unterschiedliche Ziele verfolgen.



Viele Wege führen in die Schweiz: Zwei Beispiele.

mymuesli
custom-mixed cereals

MBS
 Schweiz Schadenmanagement

Danke für's Zuhören und viel Erfolg!

Handelskammer Deutschland-Schweiz
Tödistrasse 60
8002 Zürich

Daniel Heuer +41 44 283 6164
Jeanette Dinse +41 44 283 6171

daniel.heuer@handelskammer-d-ch.ch
jeanette.dinse@handelskammer-d-ch.ch

www.handelskammer-d-ch.ch

