

Großer Grenzverkehr

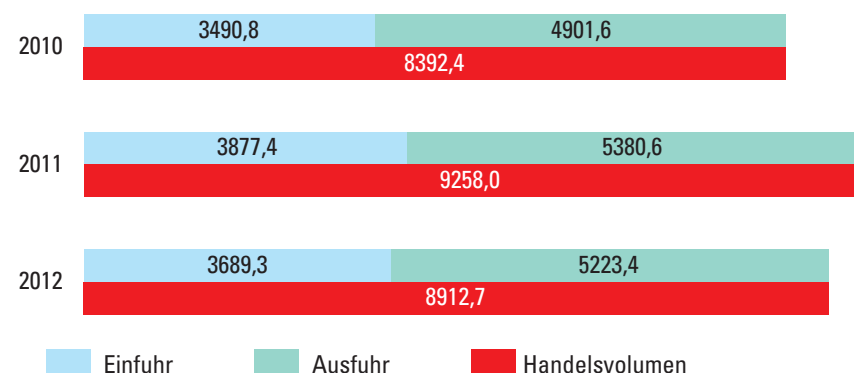
Die Schweiz ist eines der wohlhabendsten Länder der Welt. Die Wirtschaft der Eidgenossenschaft ist eine der stabilsten. Ein Engagement im Nachbarland lohnt sich für bayerische Unternehmen – auch wenn der Handel mit dem Nicht-EU-Mitglied gut vorbereitet sein muss. MECHTHILDE GRUBER

TROTZ INTERNATIONALER Schuldenkrisen und schwächerer Absatzchancen auf den Weltmärkten: Die Schweizer Wirtschaft kennt keine große Krise. Der kleine Nachbar im Südwesten Bayerns bleibt auch 2014 auf Wachstumskurs. Experten rechnen mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um über zwei Prozent – wie schon im letzten Jahr deutlich über dem europäischen Durchschnitt. Die hohe Binnennachfrage, geringe Arbeitslosigkeit sowie wieder steigende Exporte sind Gründe für die positive Prognose. Ob das nach dem Schweizer Votum zur Einschränkung

der Zuwanderung so bleibt, sei dahingestellt. Denn die Schweiz lebt wirtschaftlich vom Austausch mit den europäischen Nachbarn und die Europäische Union hat klargemacht, dass in Folge des Referendums auch der Schweiz Beschränkungen drohen. Die Verflechtungen zwischen Deutschland und der Schweiz sind eng: Deutschland ist mit Abstand wichtigstes Lieferland der Schweiz. Rund ein Drittel aller eidgenössischen Importe kommen aus Deutschland, gleichzeitig gehen 20 Prozent der schweizerischen Exporte nach Deutschland.

SCHWEIZ: WICHTIGER HANDELSPARTNER BAYERNS

Volumen nach Einfuhr und Ausfuhr 2010–2012 in Mio. Euro



Quelle: STMWIVT

„Die Schweiz ist gerade für Bayerns kleine und mittlere Unternehmen ein willkommener Absatzmarkt, der sich auch in Zukunft gut entwickeln wird“, sagt Alexander Lau, Referatsleiter Europa bei der IHK in München. Mit einem Handelsvolumen von knapp neun Milliarden Euro lag die Schweiz 2012 auf Platz elf der wichtigsten Handelspartner des Freistaats. Bayerische Firmen, die ins Auslandsgeschäft einsteigen oder ihre Exportgeschäfte ausbauen wollen, schätzen vor allem die Marktnähe, geringe Sprachbarrieren, die gleich hohen Qualitätsstandards und die Zuverlässigkeit der Geschäftspartner sowie ähnliche Vertriebswege und vergleichbare Unternehmensstrukturen in den beiden Ländern.

Schweizer machen mit Bayern gerne Geschäfte

„Wer in Bayern wettbewerbsfähige Produkte anbieten kann, wird dafür einen ähnlichen Markt in der Schweiz finden“, sagt Ralf J. Bopp, Direktor der Handelskammer Deutschland-Schweiz in Zürich. MECHTHILDE GRUBER

Das Nachbarland Schweiz ist traditionell einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands. Was macht die Eidgenossenschaft für bayerische Unternehmen so attraktiv?

In der Schweiz prosperiert die Wirtschaft. Für bayerische Exporteure lohnt sich hier das Engagement. Die Schweiz ist ein hoch industrialisiertes Land, das eine relativ ähnliche Wirtschaftsstruktur aufweist wie Bayern. Zwar fehlt der Schweiz die Automobilindustrie, dafür ist sie stark im Bereich Automotive, bei Präzisionsteilen und Uhren. Ansonsten sind die Branchenbereiche, die auch den Warenaustausch der beiden Länder bestimmen, sehr ähnlich. Schwerpunkte sind Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik, Chemie und Pharmazie, Metallverarbeitung und Zulieferer. Be-

sonderes Marktpotenzial bieten Medizintechnik und Healthcare, Nanotechnologie sowie Verkehrstechnik. Für die Unternehmen der beiden Nachbarländer ist das wie eine Vergrößerung des Marktes. Wer in Bayern wettbewerbsfähige Produkte anbieten kann, wird dafür einen ähnlichen Markt in der Schweiz finden.

Welche Rahmenbedingungen bietet die Schweiz bayerischen Unternehmen?

In der Schweiz und in Deutschland sind die Geschäftsgepflogenheiten sehr ähnlich. Die gleichen Vorstellungen von Qualität, Zuverlässigkeit und Vertragstreue schätzen Schweizer Geschäftsleute bei ihren bayerischen Lieferanten besonders. Auch den Vorteil der Marktnähe darf man nicht unterschätzen. Die Kontaktpflege mit den Kunden ist dadurch viel



einfacher. Das beginnt bei der Akquisition und endet beim Service, der sich auch von Bayern aus gut organisieren oder unterstützen lässt. Ein weiterer Faktor ist die Sprache. Fast 70 Prozent der Schweizer sprechen Deutsch – vielen Mittelständlern ist das sehr willkommen. Und zuletzt darf man nicht vergessen: Die Schweizer machen mit Bayern gerne Geschäfte.

Ist der starke Schweizer Franken ein Vorteil, der deutsche Produkte wettbewerbsfähiger macht?

Zuerst einmal ja. Aber wer mit seinem Pro-

Doch trotz der vielen Gemeinsamkeiten: Wer Dienstleistungen oder Produkte in die Schweiz exportieren will, muss bestimmte Regeln beachten. So müssen alle Waren zollrechtlich angemeldet werden, auch wenn ein Freihandelsabkommen mit der EU besteht. „Viele vergessen, dass die Schweiz ein Drittland ist, und damit nicht zum EU-Binnenmarkt gehört“, sagt IHK-Europa-Expertin Ina Knausenberger. „Auf eine gründliche Vorbereitung darf man

ZOLLVERGÜNSTIGUNGEN

deshalb nicht verzichten.“ Zwar herrscht zwischen der Schweiz und der Europäischen Union Personenfreizügigkeit – noch

gelten die bilateralen Verträge –, trotzdem ist bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen ein Registrierungsverfahren notwendig. Dauert das Engagement mehr als 90 Tage, braucht man eine Genehmigung. Wer Waren in die Schweiz exportieren will, muss prüfen, ob Zollvergünstigungen in Anspruch genommen werden können, aber auch ob güter- oder empfangenbezogene Embargos gelten. „Vieles, was den Handel im europäischen Binnenmarkt zunehmend vereinfacht, gilt in der Schweiz nicht“, sagt Ina Knausenberger. Um nicht aus Fehlern lernen zu müssen, sollten sich Firmen deshalb gründlich beraten lassen. Für den Spätsommer plant die IHK in München zusammen mit der Handelskammer

Deutschland-Schweiz einen „Beratungstag: Markteinstieg Schweiz“ sowie im Herbst eine Informationsveranstaltung, bei dem die Themen grenzüberschreitende Dienstleistung und Zollabwicklung im Mittelpunkt stehen. Auch beim Exportberatungstag „Go Europe“, der am 25. März in Ingolstadt und am 26. März in Rosenheim stattfindet, steht die Schweiz mit auf dem Programm.

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

Susanne Linder, Tel. 089 5116-1456

susanne.linder@muenchen.ihk.de

www.muenchen.ihk.de – Webcode: FBBE3

Handelskammer Deutschland-Schweiz

www.handelskammer-d-ch.ch

dukt in der Schweiz Fuß fassen will, braucht einen Marketing-Vorteil, ein USP (unique selling proposition). Das kann eine innovative Produktleistung sein, die die Kunden sich wünschen, das kann aber auch alleine der Preis sein. Da hilft natürlich der günstige Wechselkurs. Trotzdem muss das Produkt top-wettbewerbsfähig sein.

In welchen Bereichen bieten sich derzeit besonders gute Geschäftschancen?

In allen anfangs genannten Hauptbranchen, im Prinzip aber überall. Die Produktkategorien, in denen die bayerische Wirtschaft stark ist, sind auch in der Schweiz gefragt. Viele Möglichkeiten bieten sich derzeit im Baubereich, vor allem im Wohnungs- und Gewerbebau, gerade für kleinere Mittelständler mit ihren Produkten und Dienstleistungen. Für beide Seiten fruchtbar kann auch eine Zusammenarbeit im Bereich Erneuerbare Energien und Energieeffizienz sein, denn Deutschland und die Schweiz verfolgen ähnliche energiepolitische Zielsetzungen: die Abschaffung der Kernkraft und die Senkung des CO₂-Niveaus. In der Schweiz stehen energetische Sanierungen und schärfere CO₂-Emissionsvorschriften im Vordergrund.

Die Schweiz ist „Drittland“, gehört also nicht zum EU-Binnenmarkt. Macht das den Handel zwischen den beiden Ländern kompliziert?

Durch die Nicht-EU-Mitgliedschaft gilt die

Schweiz allgemein als ein eher schwierig zu erschließender Exportmarkt – jedoch zu Unrecht. Seit 1972 hat die Schweiz mit der EU ein Freihandelsabkommen abgeschlossen mit der Konsequenz, dass Waren mit nur wenigen Ausnahmen zollfrei eingeführt werden können, wenn sie innerhalb der EU erzeugt worden sind. Zudem hat sich die Schweiz über eine Reihe bilateraler Verträge – die auch nach dem Referendum zur Einschränkung der Zuwanderung noch gelten – wirtschaftlich dem EU-Binnenmarkt angeschlossen, was zu einer Vereinfachung im Warenaustausch führt. Ist ein Produkt in der EU zugelassen, kann es in der Regel auch in die Schweiz exportiert werden. Trotzdem gibt es einige administrative Hürden. Da die Schweiz nicht der Zollunion der EU angehört, können die LKWs an der Grenze nicht einfach durchfahren. Die Waren müssen deklariert werden. Und bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen gelten die Regeln des Schweizer Entsendegesetzes. Auch hier muss man ein gewisses administratives Procedere einhalten.

Ist die Schweiz trotzdem für Einsteiger geeignet?

Auf jeden Fall. Als naher und relativ ähnlicher Markt ist die Schweiz leicht zu bearbeiten, sehr viele deutsche Firmen haben intensive Handelsbeziehungen. Die Hürden sind nicht unüberwindlich. IHK und

AHK leisten die notwendige Unterstützung. Wer zum ersten Mal in die Schweiz geht, wird nicht alleingelassen.

Welche Dienstleistungen der Handelskammer Deutschland-Schweiz sind dabei besonders gefragt?

Wir begleiten die Unternehmen bei der Markterschließung. Wir analysieren ihre Marktchancen und beraten sie individuell, damit sie die optimale Vertriebsstrategie für ihr Produkt finden. Wir suchen für sie geeignete Partner oder Kandidaten für eine Firmenbeteiligungen oder -übernahme, zum Beispiel durch eine Unternehmensnachfolge. Besonders gefragt ist unser umfassender Service, den wir bei der Entsendung von Mitarbeitern in die Schweiz bieten. Deutsche Firmen müssen dabei sehr komplexe Anforderungen erfüllen. Hier können sich schnell Fehler einschleichen und die dann fälligen Bußgelder sind happig. Wir führen zu diesem Thema auch regelmäßig Veranstaltungen bei der IHK in München durch. Neben den üblichen Dienstleistungen der AHKs bietet die Handelskammer in Zürich auch ein eigenes Schiedsgerichtsverfahren, das im Gegensatz zu den meist angelsächsisch geprägten Verfahren mehr auf die Bedürfnisse von Firmen im DACH-Raum zugeschnitten ist. Von deutschsprachigen Unternehmen wird das sehr gerne angenommen.