

Schweiz – Markteintritt und ausgewählte Engagements

Kurzinfo:

Die Schweiz kann ein interessantes Zielland für unternehmerische Betätigung sein. Was sind wichtige Standortfaktoren, die einen Markteintritt in die Schweiz fördern können? Welche landesspezifischen Besonderheiten gibt es beispielsweise zu beachten? Wie ließe sich ggf. der Vertrieb organisieren? Was kann die Schweiz als Beschaffungsmarkt attraktiv machen? Im folgenden Beitrag möchte die Autorin einen Überblick über wesentliche Rahmenbedingungen und Eckpfeiler im Hinblick auf ein unternehmerisches Engagement mit/in der Schweiz aufzeigen. Ferner wird auf ausgewählte Fragestellungen exemplarisch eingegangen, die typischerweise im Zusammenhang mit einer Firmengründung in der Schweiz auftreten. Nützliche Tipps, Hinweise und Anlaufstellen zur Informationsbeschaffung und ein Exkurs zum Wirtschaftsstandort Liechtenstein runden den Beitrag ab.

Inhalt

- 1 Die Schweiz in Kürze
 - 1.1 Geschichte und Geographie
 - 1.2 Staat und Bevölkerung
 - 1.3 Wirtschaft und Branchenstruktur
 - 1.4 Wirtschafts-Eckdaten 2009
- 2 Die Schweiz im internationalen Kontext
 - 2.1 Die Schweiz und die Welt
 - 2.2 Die Schweiz und die Europäische Union (EU)
 - 2.3 Die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein
 - 2.4 Außenwirtschaftliche Beziehungen Schweiz – Deutschland
- 3 Ausgewählte Anlaufstellen zur Informationsbeschaffung
 - 3.1 Osec
 - 3.2 Handelskammer Deutschland – Schweiz
 - 3.3 Botschaften/Konsulate, Ministerien, Ämter
 - 3.4 Kantonale Wirtschaftsförderungsstellen
 - 3.5 Verbände, Vereinigungen
- 4 Markteintrittsvarianten in die Schweiz
 - 4.1 Export
 - 4.2 Kooperationen/Strategische Allianzen
 - 4.3 Direktinvestitionen
- 5 Mögliche Motive für ein Engagement mit der/in der Schweiz
 - 5.1 Geographische und soziokulturelle Nähe
 - 5.2 Politische, rechtliche und ökonomische Stabilität
 - 5.3 Human-Kapital
 - 5.3.1 Flexibler Arbeitsmarkt
 - 5.3.2 Hoher Ausbildungsstand und Innovationskraft

¹ Dipl.-Kauffrau Lilo Thielen ist als Beraterin tätig mit den Schwerpunkten: Beratung sowie Service in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Beschaffung mit internationalem Bezug.

- 5.4 Marktattraktivität und Infrastruktur
 - 5.4.1 Ausgewählte Marktsektoren/Industrien
 - 5.4.2 Ausgewählte Technologien/„Cluster“
 - 5.4.3 Infrastruktur
- 5.5 Steuerliche Überlegungen
- 5.6 Sonstige Faktoren
- 6 Ausgewählte Besonderheiten beim Markteintritt in die Schweiz
 - 6.1 Zollbestimmungen, -formalitäten
 - 6.2 VOC-Bestimmungen
 - 6.3 Produktregistrierungen und Normen
 - 6.4 Sonstiges
- 7 Vertriebsaufbau in der Schweiz
 - 7.1 Messlandschaft Schweiz
 - 7.2 Aufbau der Absatzorganisation
 - 7.2.1 Handelsreisender
 - 7.2.2 Agent/Handelsvertreter
 - 7.2.3 Vertragshändler
 - 7.3 Öffentliches Beschaffungswesen
- 8 Fragen zur Firmengründung – eine Auswahl
 - 8.1 Zweigniederlassung versus Tochtergesellschaft
 - 8.2 Wahl der Rechtsform
 - 8.2.1 Personengesellschaft
 - 8.2.2 Kapitalgesellschaft
 - 8.3 Standortwahl/Einige Eckdaten zu ausgewählten Kantonen
 - 8.4 Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen
 - 8.5 Finanzplatz Schweiz
- 9 Die Schweiz als Beschaffungsmarkt
- 10 Exkurs: Besonderheiten des Wirtschaftsstandorts Liechtenstein
- 11 Quellenangaben
- 12 So kommen Sie weiter

Stand des Beitrages: April 2010