

Schweiz Report

Zum BVMW

- Der BVMW vertritt im Rahmen seiner Mittelstandsallianz die Interessen von über **900.000** Mitgliederstimmen
- Die **340** BVMW-Repräsentanten in Deutschland verfügen über circa **800.000** direkte Unternehmerkontakte im Jahr
- Mit einem Netzwerk von über **60** Auslandsvertretungen auf der ganzen Welt bietet der BVMW Unterstützung in vielen Ländern vor Ort
- Mehr als **2.000** Veranstaltungen im Jahr, wie Roadshows, Workshops, Seminare (u.a. Veranstaltungsreihe zur digitalen Aufklärung)
- Bundeswirtschaftssenat (300 herausragende Unternehmerpersönlichkeiten, darunter zahlreiche Weltmarktführer sowie vier deutsche Nobelpreisträger)
- Politischer Beirat (Beratungsgremium bestehend aus hochrangigen Persönlichkeiten des politischen Lebens)
- Wissenschaftlicher Beirat (berät das Präsidium, den Vorstand und die Bundesgeschäftsführung des Verbandes zu allen wirtschafts- sowie gesellschaftspolitischen Herausforderungen)
- Kommissionen (Energie und nachhaltiges Wirtschaften, Recht, Internet und Digitales, Außenwirtschaft, Arbeit und Soziales, Gesundheit im Mittelstand, Steuern und Finanzen, Bundeswehr und Mittelstand, Logistik und Mobilität, Startups und Unternehmensgründung, Unternehmenssicherheit, Tourismus)

Mittelständische Unternehmen

- Sind 99,6 % aller umsatzsteuerpflichtigen Betriebe
- Schaffen 58 % der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze
- Stellen 83 % der Ausbildungsplätze
- Tragen 58 % zur Nettowertschöpfung aller Unternehmen bei
- Stellen 1.307 der weltweit rund 2.700 Hidden Champions

Der Mittelstand. BVMW

BVMW-Bundeszentrale
Potsdamer Straße 7
10785 Berlin
www.bvmw.de

Impressum

Herausgeber

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmerverband Deutschlands e.V.
Bundeszentrale – Abteilung Außenwirtschaft
Potsdamer Straße 7
10785 Berlin
E-Mail: international@bvmw.de
Tel.: +49 30 533206-340
www.bvmw.de

In Kooperation mit



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Schweizerische Botschaft in der
Bundesrepublik Deutschland**

Text und Redaktion

BVMW

Quellenangaben

Das Bundesamt für Statistik (BFS), Germany Trade & Invest (GTAI), der Global Innovation Index, der Global Talent Competitiveness Index (GTCI), die Heritage Foundation, die KOF Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich, Statista, Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO), Schweizerische Nationalbank (SNB), Switzerland Global Enterprise, Transparency International, die Weltbank, das Weltwirtschaftsforum.

Stand

März 2021

Erfahren Sie mehr über BVMW



Folgen Sie uns:



Inhalt

Vorwort	4
Die Schweiz	6
Wirtschaftliche Indikatoren	7
Wirtschaft & Märkte	8
Außenhandel	11
BVMW Insight	14
BVMW Auslandsbüros	16
Von Mitglied zu Mitglied	18

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde und Freundinnen des BVMW,



Markus Jerger

seit 1975 vertritt der Bundesverband mittelständische Wirtschaft den deutschen Mittelstand im Bund, in den Ländern und Kommunen. Der BVMW macht den Mittelstand sichtbarer, lauter, stärker, innovativer und erfolgreicher. In Zeiten der Globalisierung ist der BVMW der Verteidiger von über 900.000 Unternehmen gegenüber der Politik und dem Einfluss der Großunternehmen. Er schützt die Traditionen und die Unternehmenskultur jedes seiner Mitglieder und bündelt diese in eine besondere, einzigartige Erfolgsgeschichte des deutschen Mittelstandes.

Mehr als 300 BVMW-Geschäftsstellen in Deutschland bieten Ihnen aktuelle und praxisbezogene Informationen für Ihre unternehmerischen Ziele und betreuen Sie auf Ihrem erfolgreichen Weg in die Zukunft. Über 60 BVMW-Auslandsbüros in strategisch wichtigen Partnerländern vertreten Ihre Interessen auf europäischer sowie internationaler Ebene, stehen Ihnen für Fragen zum Markteintritt im jeweiligen Land zur Verfügung und unterstützen Sie bei der Knüpfung von gezielten Geschäftskontakten.

Der Mittelstand ist die Triebfeder der deutschen Wirtschaft. Er ist modern, vielfältig, ambitioniert und ein wichtiger Akteur auf dem Weltmarkt. Der BVMW hilft seinen Mitgliedern, neue Märkte zu erschließen. Mit einer Reihe von Länderbroschüren richtet der Verband Ihre Aufmerksamkeit auf die Geschäftsmöglichkeiten, welche Ihnen die ausländischen Märkte bieten. Sie erhalten einen umfassenden und aktuellen Überblick über die geschäftliche Attraktivität der Partnerländer, erfahren mehr über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und möglichen Herausforderungen und gewinnen exklusive Einblicke von BVMW-Mitgliedern und Auslandsrepräsentanten für den erfolgreichen Aufbau Ihres Geschäfts.

Die Schweiz und Deutschland verbindet ein vielfältiges, vertrauensvolles, gutnachbarschaftliches Verhältnis. Die beiden Staaten sind auch wirtschaftlich eng miteinander verflochten: Deutschland ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Die deutschen Unternehmen sind stark und zahlreich in der Schweiz vertreten und der BVMW arbeitet eifrig daran, dass sich ihre Anzahl vermehrt. Ein großes wirtschaftliches Potenzial, politische Stabilität und internationale Vernetzung, eine hohe Investitionssicherheit und Innovationskraft machen die Schweiz zu einem attraktiven und wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort für den deutschen Mittelstand. Erfahren Sie mehr über die Marktchancen, welche Ihnen die Schweiz bietet, lassen Sie sich von unserer Landesbroschüre inspirieren und sprechen Sie uns mit Ihren konkreten Fragen an.

„Fortes fortuna adiuvat“ - den Mutigen lächelt das Glück, lautet ein lateinisches Sprichwort. Seien Sie mutig und neugierig und eröffnen Sie gemeinsam mit dem BVMW neue Weltperspektiven für Ihr Geschäft!

Ihr

Markus Jerger

Bundesgeschäftsführer
Der Mittelstand. BVMW
Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmerverband Deutschlands e. V.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wussten Sie, dass Deutschland seit 67 Jahren der wichtigste Handelspartner der Schweiz ist? Deutschland ist Marktführer auf dem Schweizer Importmarkt und exportiert mehr in die Schweiz als Italien, die USA und China zusammen.

Der große Nachbar im Norden ist für die Schweizer Wirtschaft also von herausragender Bedeutung. Doch wie sieht das umgekehrte Verhältnis aus? Die Deutschen schätzen bekanntlich Schweizer Schokolade und Käse und verbringen ihren Urlaub gerne mit Blick auf das Matterhorn. Dass aber etliche deutsche Wirtschaftszweige von eingeführter Schweizer Qualität profitieren, ist weniger bekannt: Deutschland importierte beispielsweise im Jahr 2019 Produkte aus der Schweizer Pharma- und Chemiebranche im Wert von 16 Mrd. Euro. Das ist fast 35 Mal mehr, als die Deutschen im selben Jahr zusammengerechnet für Schweizer Schokolade und Käse ausgegeben haben. Auch die deutsche Automobilindustrie ist eng mit der Schweiz verflochten: 47 Prozent der Exporte der Schweizer Automobilindustrie gehen nach Deutschland.

Der liberale Arbeitsmarkt, die gute Infrastruktur, das stabile Rechtssystem und das duale Berufsbildungswesen sind Errungenschaften, auf die beide Länder zu Recht stolz sind und die sie verbinden. Besonders intensiv sind die wirtschaftlichen Verflechtungen im deutsch-schweizerischen Grenzgebiet: Allein mit Baden-Württemberg erreichte das Handelsvolumen 2019 rund 30 Mrd. Euro. Eine Vielzahl von Dienstleistern arbeiten jenseits der Grenze: 2019 waren 51.091 von ihnen von Deutschland aus in der Schweiz tätig, viele davon im Grenzgebiet. Zu ihnen gesellen sich die Grenzgänger: Im 1. Quartal 2020 pendelten ca. 60.900 aus Deutschland in die Schweiz.

Diese engen wirtschaftlichen Verflechtungen bauen auf die ähnlichen Strukturen der Wirtschaftsstandorte Deutschland und Schweiz, welche bei internationalen Rankings regelmäßig die vorderen Plätze belegen. In beiden Ländern sind rund 99 Prozent aller Unternehmen KMUs. Schweizer KMUs sind mit Abstand die innovativsten der Welt und eine tragende Säule der Schweizer Wirtschaft. Rund drei Prozent des Schweizer BIPs fließen in die Forschung und Entwicklung, wobei zwei Drittel dieser Mittel von privaten Unternehmen stammen.

Im Bildungs- und Forschungsbereich findet ebenfalls ein reger Austausch zwischen den beiden Ländern statt: Die Schweiz rangiert als Gastland auf Platz 1 für deutsche Professorinnen und Professoren. Fast ein Drittel der Dozierenden an der ETH Zürich kommt aus Deutschland.

Auch den Urlaub verbringen die Deutschen gerne in der Schweiz: Jährlich besuchen Hunderttausende die Schweiz, wo sie mit Abstand die größte Besuchergruppe darstellen. Nicht wenige davon bleiben für immer: Die gut 300.000 deutschen Staatsangehörigen bilden nach den Italienern die zweitgrößte Ausländergruppe in der Schweiz. Umgekehrt leben über 90.000 angemeldete Schweizerinnen und Schweizer in Deutschland und stellen damit die zweitgrößte Schweizer Gemeinde im Ausland dar.

Viel Vergnügen bei der Lektüre!

S.E. Dr. Paul R. Seger

Außerordentlicher und bevollmächtigter Botschafter der Schweiz
in der Bundesrepublik Deutschland



S.E. Dr. Paul R. Seger

Die Schweiz

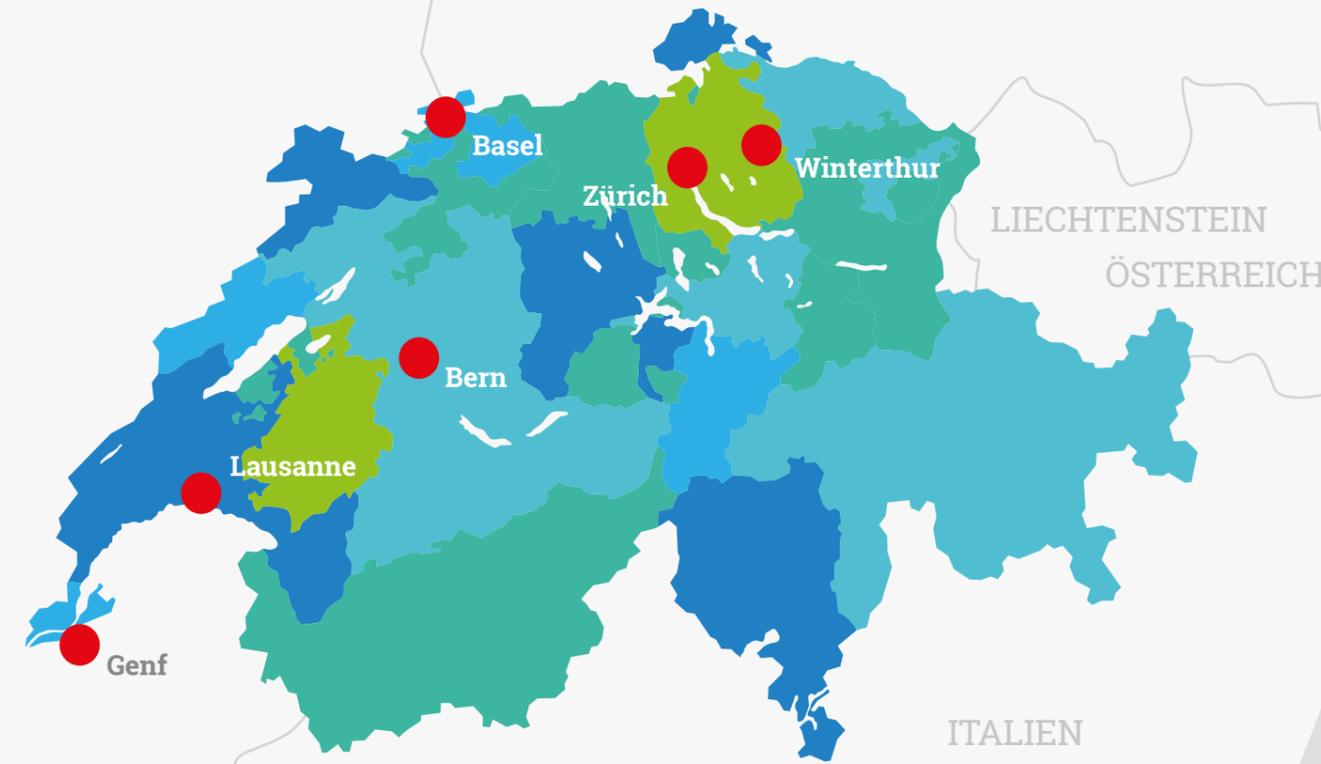


Allgemeines

	Hauptstadt	Bern
	Amtssprache	Deutsch, Französisch, Italienisch, Rätoromanisch
	Fläche	41.277 km ²
	Einwohnerzahl	(2019) 8,6 Mio.
	Zeitzone	UTC+1 bis (UTC+2)
	Währung	Schweizer Franken (CHF) Devisenkurs (Schweizerische Nationalbank, März 2021) 1 EUR = 1.1061 CHF

Wirtschaftliche Indikatoren

Wirtschaftszentren



Wirtschaftsdaten

	Bruttoninlandsprodukt in Mrd	(2019) 707,4 CHF / 715,4 USD / 628,9 Euro
	BIP/Kopf	(2019) 82.790 CHF / 83.717 USD / 73.114 Euro
	Arbeitslosenquote	(April 2020) 3,3 %
	Monatliches Pro-Kopf-Gesamteinkommen	(2018) 79.044 CHF
	Erwerbstätige	(2019) 5,09 Mio. Personen
	Ausgaben für FuE	(2017) 22,550 Mrd. CHF

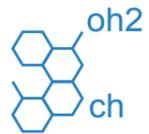
Schweiz in Internationalen Rankings

- Ease of Doing Business Index (2020) - #36 (190 Ränge)
- Index of Economic Freedom (2020) - #5 (180 Ränge)
- Corruption Perceptions Index (2019) - #4 (180 Ränge)
- Global Competitiveness Index (2019) - #5 (141 Ränge)

Wirtschaft & Märkte

Die wichtigsten Branchen der Schweizer Wirtschaft

Chemie- & Pharmaindustrie



47.000

Beschäftigte

Kennzahlen:

- 47.000 Beschäftigte
- 7,8% Prozent der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung
- 7 Mrd. CHF F+E Investitionen in der Schweiz
- 88,4 Mrd. CHF Exporte der Pharmaindustrie

Kantone / Regionen:

Basel & Region Nordschweiz

Top 5 Unternehmen:

- Novartis
- Roche
- Johnson & Johnson
- Merck

Biotech:



4,0

Mrd. CHF Umsatz

Kennzahlen:

- 312 Biotech-Unternehmen inklusive Zulieferer
- 14.319 Arbeitnehmer
- 4,0 Mrd. CHF Umsatz
- >1,5 Mrd. F+E Investitionen

Kantone / Regionen:

Basel, Bern-Freiburg-Neuenburg, Genfersee

Top 5 Unternehmen:

- AC Immune
- Debiopharm
- Incyte Biosciences
- Neurimmune
- Santhera

Medizintechnik:



1.400

Unternehmen

Kennzahlen:

- 1.400 Unternehmen
- 58.500 Mitarbeitende
- 15,8 Mrd. CHF Umsatz
- 2,3 % vom BIP

Kantone / Regionen:

Genfersee, Bern-Biel, Basel, Großraum Zürich

Top 5 Unternehmen:

- J&J Medical
- Roche Diagnostics
- Biotronik
- Sonnova
- Medtronic

Maschinen-, Elektro- & Metallindustrie:



>13.000

Unternehmen

Kennzahlen:

- 13.000 Unternehmen
- 320.500 Arbeitnehmer
- 69,7 Mrd. CHF Exporte der MEM- Industrie
- 7 Prozent MEM-Anteil am BIP Schweiz
- 2. Rang Pro-Kopf Exporte von Maschinen

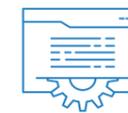
Kantone / Regionen:

Zürich, Aargau, Rheintal, Tessin, Wallis, Zentralschweiz

Top 5 Unternehmen:

- ABB
- Georg Fischer
- Schindler Aufzüge
- Siemens
- Stadler Rail

Kommunikationstechnologie-Sektor (IKT):



5.

Platz im World Digital Competitiveness Ranking (IMD)

Kennzahlen:

- 199.200 Beschäftigte
- 19,5 Mrd. CHF Exportvolumen
- 29,7 Mrd. CHF Wertschöpfung
- 5. Platz im World Digital Competitiveness Ranking (IMD)

Kantone / Regionen:

Großraum Zürich/ Bodensee

Top 5 Unternehmen:

- Google
- IBM
- Logitech
- Microsoft
- SAP

Finanzsektor:



5,2%

aller Arbeitsplätze in der Schweiz

Kennzahlen:

- >200.000 Arbeitnehmer
- 5,2 % aller Arbeitsplätze der Schweiz
- 9,1 % Anteil der Wertschöpfung am BIP
- 7.292 Mrd. CHF von Schweizer Banken verwaltetes Vermögen

Kantone / Regionen:

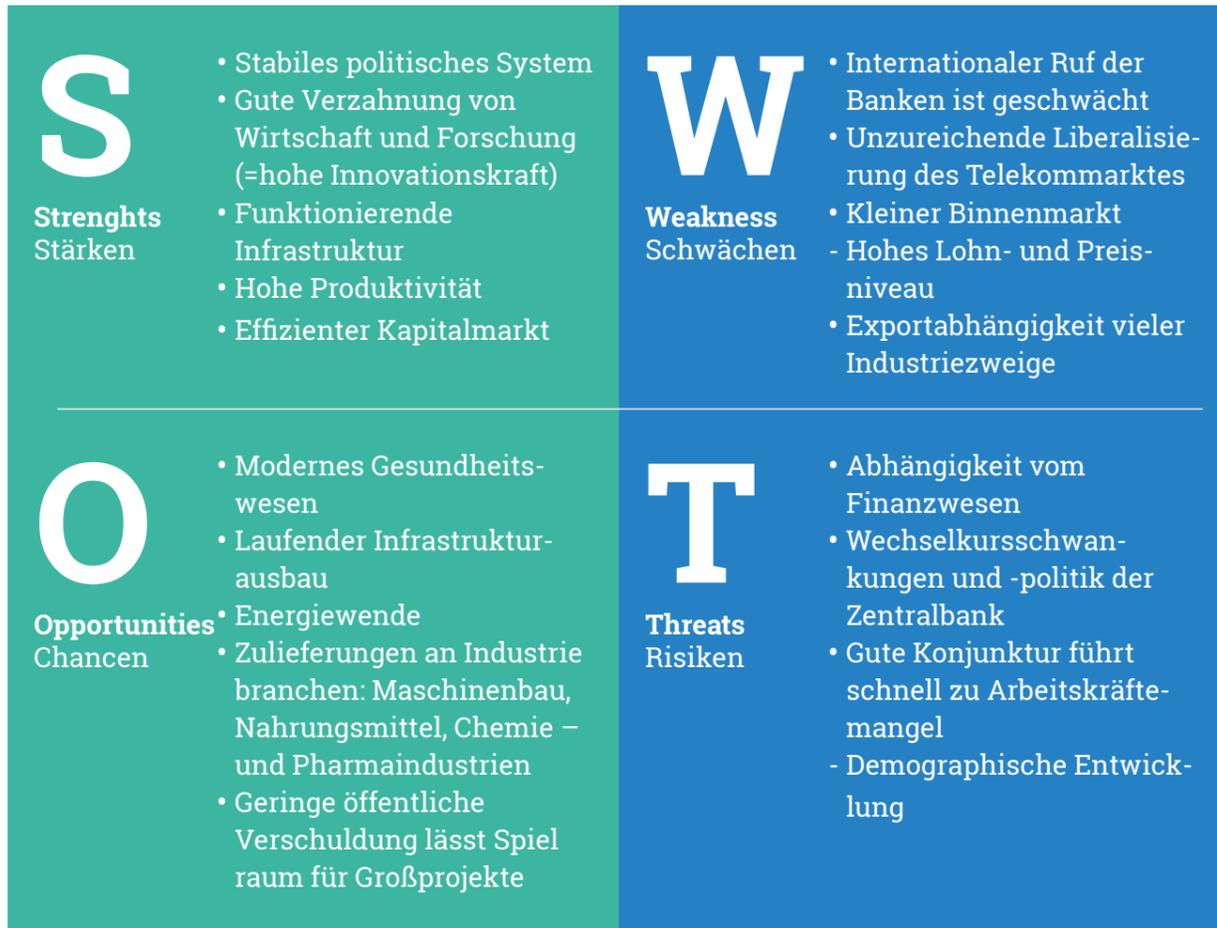
Zürich, Genf, Basel, Lugano

Top 5 Unternehmen:

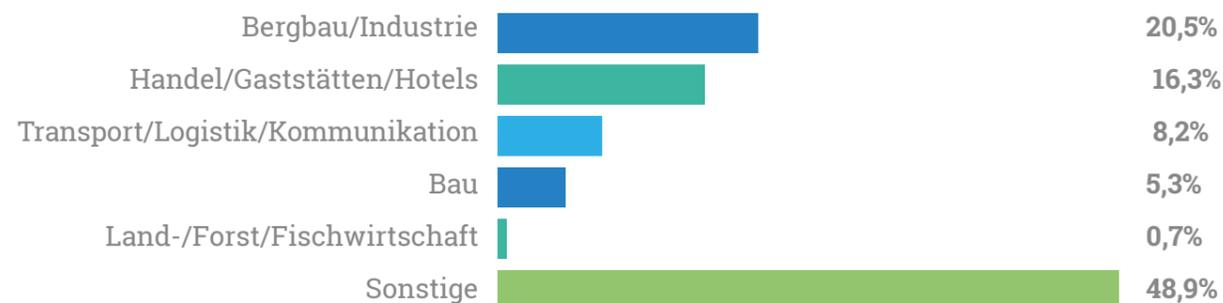
- UBS
- Credit Suisse
- Raiffeisen
- Züricher Kantonalbank
- Postfinance

Wirtschaft & Märkte

Chancen und Risiken

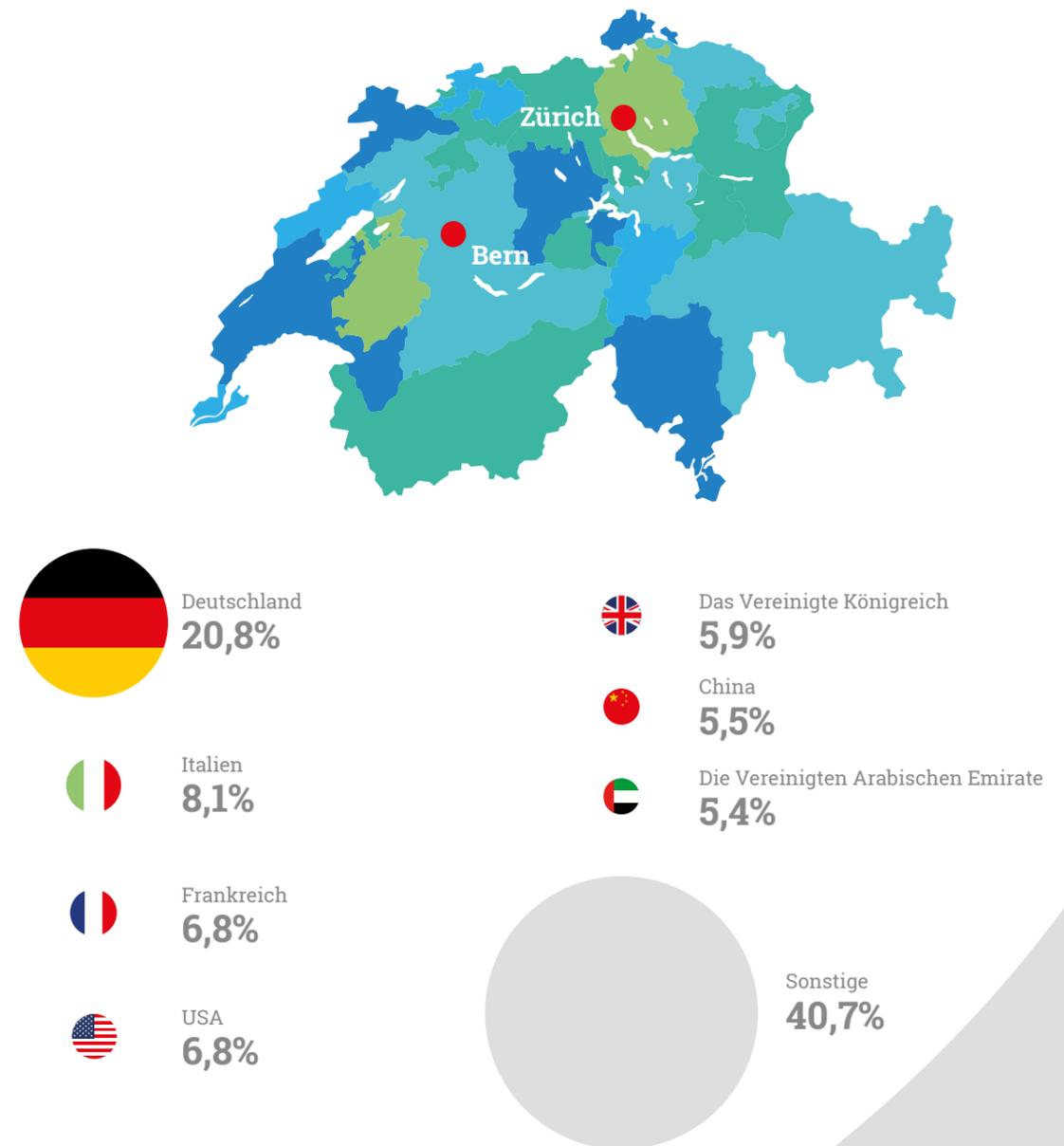


BIP-Entstehung (Anteil an nominaler Bruttowertschöpfung 2018 in %)



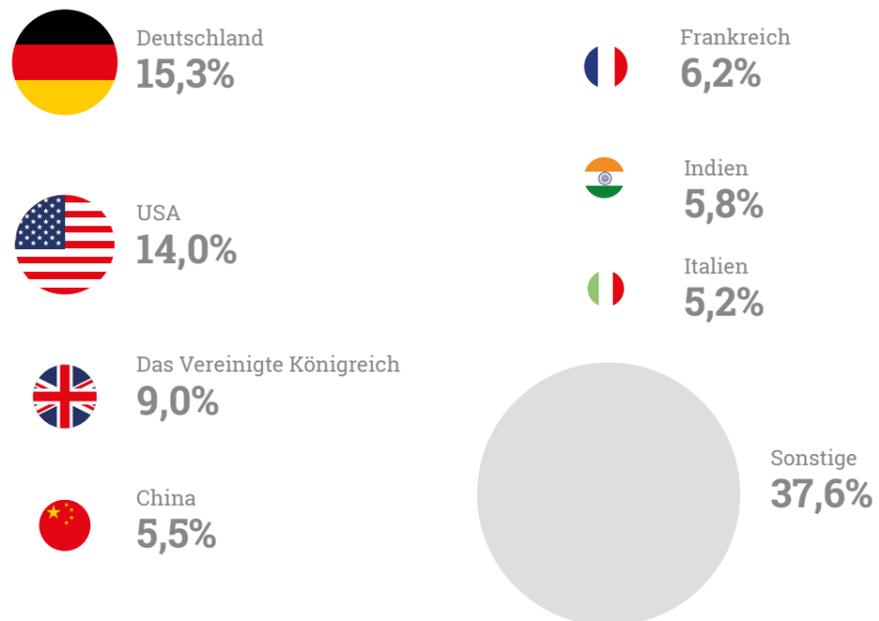
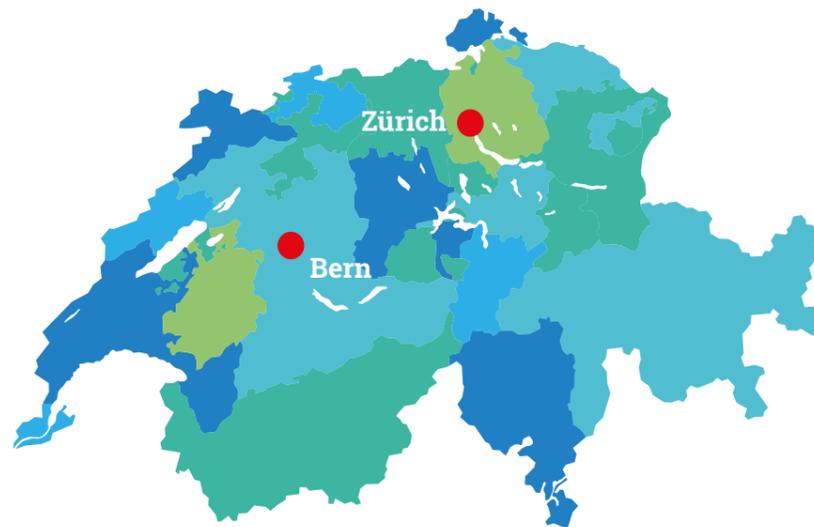
Außenhandel

Hauptlieferländer der Schweiz (2019)

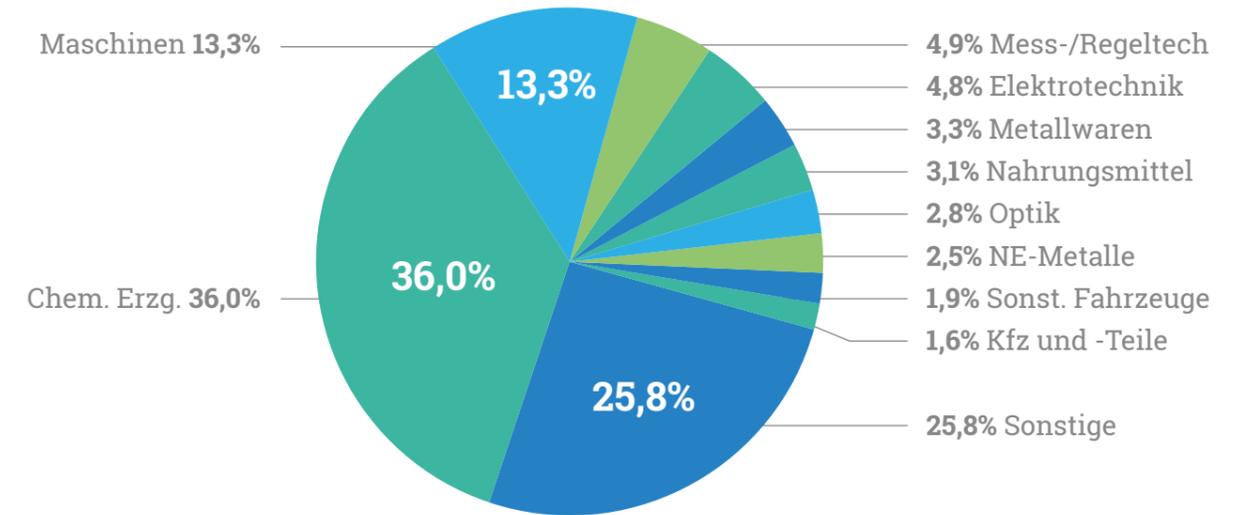


Außenhandel

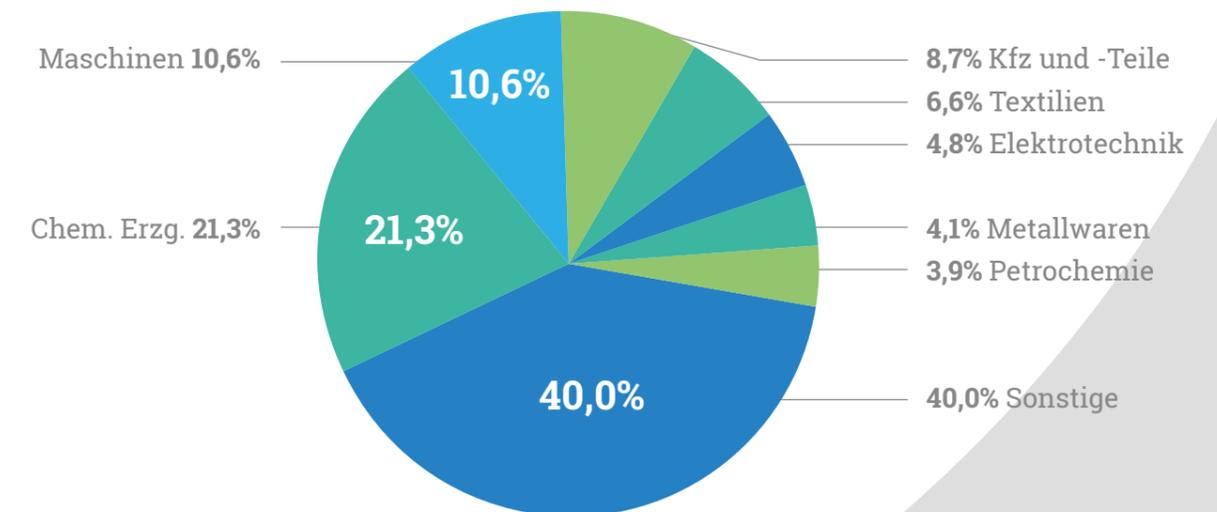
Hauptabnehmerländer der Schweiz (2019)



Deutsche Importe aus der Schweiz (2019)



Deutsche Exporte in die Schweiz (2019)



BVMW Insight



Michael Schoenberg

Michael Schoenberg, Leiter des BVMW-Auslandsbüros Schweiz, zu den Geschäftschancen für mittelständische Unternehmen in der Schweiz:

Welche Branchen dominieren heute die Schweizer Wirtschaft? Welche sind die Branchen der Zukunft? Maschinenbau, Chemie- und Pharmaindustrie, Uhrenindustrie, Informationstechnologie, aber auch Banken und Versicherungen sowie Tourismus sind besonders stark vertreten. Die Exportorientierung der schweizerischen Wirtschaft ist traditionell sehr hoch. In der schweizerischen Binnenwirtschaft gibt es eine gewisse „Swissness“, die den lokalen Einkauf gerne einmal favorisiert.

Besondere Chancen werden in folgenden Branchen vermutet: Informations- und Kommunikationstechnologie, Kunststofftechnologie, Energiegewinnung und Energietechnologie, Mikrotechnologie, Gentechnologie und Life Sciences (zum Beispiel Biotechnologie, Neurobionik), High-Tech-Medizin und Functional Food.

Welche Geschäftschancen bietet der Markt für mittelständische Unternehmen?

Neben international agierenden Konzernen (wie ABB, Nestlé, Roche, Novartis) und Banken (UBS, Crédit Suisse) beherbergt die Schweiz eine Vielzahl von KMU mit mittelständischen Strukturen. Kleine und mittlere Unternehmen sind das Rückgrat der Wirtschaft in der Schweiz. 99,7 Prozent aller Unternehmen zählen zu den KMU mit 69 Prozent aller Beschäftigten. Die internationale Orientierung der Schweizer Wirtschaft und der hohe Kostendruck im Wettbewerb bieten ausländischen Unternehmen vielfältige Chancen, sich in der Schweiz unternehmerisch zu engagieren.

Welchen Herausforderungen steht ein deutsches Unternehmen in der Schweiz gegenüber?

Der Heimmarkt ist für Schweizer Unternehmen sehr klein. Daraus ergibt sich eine betont internationale Orientierung der Wirtschaft, insbesondere zur EU, die die Schweiz komplett umschließt und damit gewisse Abhängigkeiten mit sich bringt. Dennoch bleibt eine tiefverwurzelte Skepsis gegenüber der EU. Der Ausländeranteil in der Schweiz ist sehr hoch. Trotzdem sind der Arbeitsmarkt und die Verfügbarkeit von Fachkräften eher angespannt, die Arbeitslosigkeit traditionell niedrig. Bildungsniveau und Qualifikation der Mitarbeiter ist sehr hoch. Das Lohnniveau und die Arbeitskosten sind ebenfalls relativ hoch. Die Unternehmen und auch der Wettbewerb agieren sehr innovativ.

Wie unterstützen Sie ein Unternehmen beim Markteintritt?

Um Ihnen bei diesen Herausforderungen unter die Arme zu greifen und Ihnen den Markteintritt in die Schweiz zu vereinfachen, können wir Sie durch auf Sie angepasste, passgenaue Methoden unterstützen. Sei es bei der Partnersuche im Vertrieb oder bei der Beschaffung von Personal, durch eine individuelle Unternehmensberatung oder mit Dienstleistungen im Rahmen eines Geschäftsaufbaus vor Ort, wir helfen Ihnen gerne weiter.

Michael Schoenberg ist Unternehmensberater mit Wirkungskreis in Deutschland und in der Schweiz. Er lebt und arbeitet in der Agglomeration Basel.

20 Jahre Management-Erfahrung in diversen Unternehmen in der Schweiz (Maschinen- und Anlagenbau, Chemie, Transport, FMCG) machen ihn zum Kenner der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz und zum kompetenten Ansprechpartner für Unternehmen, die sich in der Schweiz engagieren möchten – Vertrieb, Beschaffung, Operations, Investments.

E-Mail: michael.schoenberg@bvmw.de

Tel.: +49 7623 4692670

www.bvmw.de/schweiz

Besuchen Sie die BVMW Schweiz-Seite und erfahren Sie mehr über unsere Tätigkeit im Land



BVMW Auslandsbüros

Mit einem Netzwerk von Auslandsvertretungen auf der ganzen Welt bietet der BVMW die Unterstützung für den deutschen Mittelstand in über 60 Ländern vor Ort.

Nehmen Sie Kontakt mit unseren Auslandsrepräsentanten
und erfahren Sie mehr über
Ihre Geschäftsmöglichkeiten in den jeweiligen Ländern



Von Mitglied zu Mitglied



Markus Willems, CEO

wibocon GmbH

Geschäftsfeld: IT-Security, IT-Forensik, Pentesting, Sicherheitskonzepte und Auditierung nach ISO 27001 sowie KRITIS

Aktiv in der Schweiz seit August 2019

Was waren die Gründe für Ihr Geschäftsengagement in der Schweiz?

Die Schweiz bietet einen sehr interessanten, wettbewerbsfähigen Markt. Sie ist ein guter Startpunkt für ein weiteres Geschäft mit anderen Ländern. Außerdem hat die Schweiz eine hohe Innovationskraft und einen hohen Lebensstandard. Wir haben persönlich durch den langjährigen Einsatz eines Geschäftsführers als Berater in der Schweiz gute Erfahrungen gemacht. Die Schweiz ist Deutschland in vielen Bereichen um zwei bis vier Jahre voraus und setzt verstärkt auf neue Technologien. Interessant ist es auch, in einer direkten, durch Volksabstimmungen geleiteten Demokratie ein Unternehmen zu betreiben.

Wie hat Ihr Unternehmen sich im Markt entwickelt? Hatten Sie Partner, die Sie beim Markteintritt unterstützen? (Wie hat Sie der BVMW dabei unterstützt?)

Wir sind noch nicht lange in der Schweiz präsent, nehmen aber bereits gemeinsam mit in der Schweiz heimischen etablierten Partnerunternehmen an Ausschreibungen am Schweizer Markt teil. Durch ein interessantes Portfolio in einem Wachstumsmarkt konnten wir erste Kunden erfolgreich beraten, sind aber gerade noch im Wachstum. Wir haben persönlich durch den langjährigen Einsatz eines Geschäftsführers als Berater in der Schweiz gute Erfahrungen gemacht. Die langjährig existierenden Geschäftsbeziehungen haben den Start erleichtert. Auch die Handelskammer Deutschland-Schweiz hat uns mit viel aktuellem Know-how und Hilfestellung beim Markteintritt gut weitergeholfen. Events, Messen, Veranstaltungen und weitere Anlässe boten die Chance, persönliche Kontakte zu knüpfen und das Netzwerk stetig zu erweitern. Networking-Events in der Schweiz sowie die Marktansprache fanden über die üblichen Kanäle (unter anderem Google) statt.

Welche Chancen bietet der Markt für deutsche Unternehmen? Welche Risiken können den Markteintritt erschweren?

Ein Tipp für Unternehmer: Denken Sie sich in die Schweizer Gepflogenheiten ein; eine gute interkulturelle Kompetenz hilft gerade bei Geschäftsverhandlungen, da die Schweizer leichte kulturelle Unterschiede im Geschäft kennen. Es hilft zudem, für den Erstkontakt/ die Akquise jemanden einzusetzen, der Schweizerdeutsch spricht. Ggf. kann Hochdeutsch beim Erstkontakt hinderlich sein. Die Abläufe sind oftmals noch etwas formalisierter. Jedoch zeigen die Schweizer sehr viel Hilfsbereitschaft, wenn ein deutscher Unternehmer sich ansiedeln möchte; in der Schweiz findet man gemeinsam Lösungen. Akzeptieren Sie die dargebotene helfende Hand, gemeinsam kommt man immer weiter.

Die Schweizer Marke kommt im Ausland sehr gut an, 'Swiss Made' ist sehr beliebt. Nicht zu vergessen: Die Schweiz hat ein attraktives Steuersystem und gute Entwicklungsmöglichkeiten für innovative Unternehmen. Die Kantone vor Ort unterstützen bei der Suche nach einer guten Businesslocation, die Behörden beraten sehr intensiv und bieten bei vielen Fragestellungen Hilfen an.

Wie läuft die Kooperation mit Geschäftspartnern im schweizerischen Markt?

Nicht wirklich anders als in Deutschland. Man hat das gemeinsame Ziel vor Augen und tut gemeinschaftlich alles, um das Ziel zu erreichen. Bei Firmen, die in der Schweiz gegründet werden sollen, muss mindestens ein Teilhaber in der Schweiz wohnhaft sein.

Was müssen die BVMW-Mitgliedsunternehmen wissen, bevor sie den schweizerischen Markt erobern? (Wichtige Tipps)

Wichtig ist die Vermeidung von Dumping: Eine genaue Recherche der Schweizer Preisstruktur und eine Marktrecherche sind nützlich. Für das Marketing ist die gute bzw. genaue Kenntnis des Schweizer Sprachgebrauchs hilfreich, da einige Worte und Begrifflichkeiten leicht anders konnotiert sind. Außerdem sind die Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung plus Entsendung von Mitarbeitern genau zu beachten. Ferner: Halten Sie sich als Ausländer an die Gepflogenheit; die Schweizer sind offen und haben ein großes Herz – je mehr man sich integriert, desto einfacher und netter ist das Leben. Sie sind als hochqualifiziertes Unternehmen und Arbeitskraft immer willkommen. Vernetzen Sie sich nicht nur mit Deutschen, sondern mit Schweizern. Deutsche Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen in der Schweiz verkaufen, müssen sich ab einem globalen Umsatz von 100.000 CHF bei der eidg. Steuerverwaltung registrieren und eine MwSt-Steuererklärung einreichen für die Umsätze, die in der Schweiz erwirtschaftet wurden. Hilfe und wertvolle Tipps gibt es vom BVMW. Auch die Standortwahl ist entscheidend.

Wie schätzen Sie die zukünftige Marktentwicklung für Ihr Unternehmen in der Schweiz ein?

Sehr gut. Aufgrund der offen gelebten digitalen Transformation besteht ein sehr großer Bedarf an Lösungen, die in unserem Umfeld liegen. Die Schweiz ist ein sehr wettbewerbsfähiges Land. Nach Corona ist ein guter Start möglich, da die Schweiz deutlich stabiler und disziplinierter agiert hat als viele andere Länder. In der Schweiz herrscht zwar eine vorsichtige, aber trotzdem betriebsame Normalität.

www.wibocon.com

Von Mitglied zu Mitglied



Thomas Rücker,
Geschäftsführender
Gesellschafter

Letzner Pharmawasseraufbereitung GmbH

Geschäftsfeld: Anlagenbau und Servicedienstleistungen für die Pharmaindustrie

Aktiv in der Schweiz seit 2002

Was waren die Gründe für Ihr Geschäftsengagement in der Schweiz?

Wir sind mit einem großen deutschen Konzern, für den wir bereits zahlreiche Projekte an unterschiedlichen Standorten im In- und Ausland erfolgreich gemeistert hatten, auch an ein Projekt in der Schweiz gekommen.

Wie hat Ihr Unternehmen sich im Markt entwickelt? Hatten Sie Partner, die Sie beim Markteintritt unterstützt haben? (Wie hat Sie der BVMW dabei unterstützt?)

Nach und nach ließ sich dann über einen Vertreter mit entsprechendem Marketing, Referenzkunden und deutschen Kunden eine höhere Aufmerksamkeit erzielen.

Welche Chancen bietet der Markt für deutsche Unternehmen? Welche Risiken können den Markteintritt erschweren?

Der Markt in sich ist homogen – dabei aber absolut innovations- und vor allem qualitätsorientiert. Insbesondere der deutsche Mittelstand bzw. jene des Mittelstandes, die auch Technologieführer in ihrem Segment sind, haben durchaus sehr gute Chancen. Ganz einfach ist es jedoch nicht. Da der Schweizer gerne von Schweizern kauft bzw. den Geschäftskontakt zu Eidgenossen pflegt, liegt hierin auch ein entsprechendes Risiko. Es macht demnach Sinn, sich in der Schweiz mit eigenem Personal bzw. entsprechenden Vertretern zu positionieren.

Ein weiterer Faktor bei der Risikobetrachtung ist das Thema Zoll – das gilt für Dienstleistungen und Warentransport. Hier gibt es einige Hürden, die insbesondere in zeitkritischen Geschäften bzw. Prozessen detailliert zu bewerten sind.

Wie läuft die Kooperation mit Geschäftspartnern im schweizerischen Markt?

Die Qualität der Kooperation hängt von den Partnern ab – das ist allerdings überall so. In der Zusammenarbeit muss man sich darüber im Klaren sein, dass die Themen Zoll und Währung sowie das Schweizer Dienstleistungs- und Entlohnungsgesetz einen starken Einfluss nehmen können. Diese Faktoren sind einfach in einer Kalkulation sowie in Projektterminplänen hinreichend zu berücksichtigen.

Was müssen die BVMW-Mitgliedsunternehmen wissen, bevor sie den schweizerischen Markt erobern? (Wichtige Tipps)

Beschäftigen Sie sich eingehend mit der Mentalität der Schweizer und den bereits mehrfach genannten Themen – Zoll, Währung und Entlohnung. Ebenso gibt es organisatorische Dinge, wie die Anmeldung von Mitarbeitern inklusive Gehaltsnachweis beim Zoll, die man in den eigenen Prozessen zeitlich berücksichtigen muss. Wie auch im Straßenverkehr, sind die Schweizer sehr strikt in der Abwicklung und auch mit Strafen.

Wichtig ist des Weiteren der Faktor, dass die Mehrwertsteuer mit abgeführt werden muss. Es braucht also in der Schweiz in jedem Fall einen Steuerberater, der den Steuerausgleich verwaltet. Ebenso wie in Deutschland können hier auch Nachzahlungen resultieren.

Wie schätzen Sie die zukünftige Marktentwicklung für Ihr Unternehmen in der Schweiz ein?

Der Markt ist im Bereich der pharmazeutischen Industrie weiterhin im Wachstum. Allgemein hat die Schweiz die Strategie formuliert, vor allem im Bereich der Biotechnologie eine weltweite führende Rolle einzunehmen – insbesondere im Bereich R&D. Solche Konzerne wie Roche, Novartis und CSL sind hier auch in den letzten Jahren mit großen Bauvorhaben in die Planung und auch Realisierung gegangen. Nochmal verstärkt werden dürfte dieser Trend mit Sicherheit durch die Covid-19-Pandemie. Kurzum, der Markt WAR, IST und WIRD für mein Unternehmen einen besonderen Stellenwert haben.

www.letzner.de

Kontaktadressen

BVMW Auslandsbüro Schweiz

Micheal Schönberg, BVMW Repräsentant für die Schweiz
BVMW Geschäftsstelle Landkreis Lörrach
Untere Dorfstraße 41
79618 Rheinfelden
E-Mail: Michael.schoenberg@bvmw.de
E-Mail: schweiz@bvmw.de
Tel.: +49 7623 4692670
Web: www.bvmw.de/schweiz

Wichtige Adressen in der Schweiz

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland	Willadingweg 83 3006 Bern Tel.: +41 31 359 41 11 E-Mail: info@bern.diplo.de Web: www.bern.diplo.de
Switzerland Global Enterprise	Stampfenbachstrasse 85 8006 Zurich Tel.: +41 44 365 51 51 E-Mail: info@s-ge.com Web: www.s-ge.com
Global Entrepreneurship Network Switzerland	Rosenweg 2 4500 Solothurn Tel.: +41 (0) 79 33 65 826 E-Mail: csudhoff@genglobal.org Web: www.gen-switzerland.ch
Schweizer Unternehmerverband	c/o SVZ Schweizer VerbandsZentrum AG Milchstrasse 14 Postfach 51 6431 Schwyz Tel.: + 41 58 733 03 00 E-Mail: info@svz.ch Web: www.unternehmerverband.net
Global Coalition for Efficient Logistics (GCEL)	Rue du 31- Décembre 47 1207 Genf Tel.: +41225180583 E-Mail: info@gcel.net Webseite: www.gcel.net
Innosuisse – schweizerische Agentur für Innovationsförderung	Web: www.innosuisse.ch

Venturelab AG startup space	Wiesenstrasse 5 8952 Schlieren-Zürich Tel.: + 41 (0)71 242 98 88 E-Mail: info@venturelab.ch
SwissParks – Verband der Technologie- und Gründerzentren	Spitalgasse 28 CH-3011 Bern Tel.: +41 31 311 12 55 E-Mail: info@swissparks.ch
Technopark-Allianz	Web: www.technopark.ch
Basel Area Business & Innovation	Dufourstrasse 11 4010 Basel Tel.: +41 61 295 50 00 E-Mail: info@baselarea.swiss Web: www.baselarea.swiss
GGBa Invest Western Switzerland	World Trade Center Av. de Gratta-Paille 2 Postfach 252 CH-1000 Lausanne 22 Tel.: +41 21 644 00 90 E-Mail: info@ggba-switzerland.ch Web: www.ggba-switzerland.ch
Greater Zurich Area	Limmatquai 122 CH-8001 Zürich Tel.: +41 44 254 59 59 E-Mail: info@greaterzuricharea.com Web: www.greaterzuricharea.com
St.GallenBodenseeArea (SGBA)	Davidstrasse 35 CH-9001 St.Gallen Tel.: +41 58 229 64 64 E-Mail: invest@sgba.ch Web: www.sgba.ch

Wichtige Adressen in Deutschland

Schweizerische Botschaft in der Bundesrepublik Deutschland
Otto-von-Bismarck-Allee 4A
10557 Berlin
Tel.: +49 30 390 40 00
E-Mail: berlin@eda.admin.ch
Web: www.eda.admin.ch/berlin

Swiss Business Hub Germany
c/o Schweizerisches Generalkonsulat
Hirschstrasse 22
70173 Stuttgart
Tel.: +49 711 22 29 43 29
E-Mail: stu.sbhgermany@eda.admin.ch
Web: www.eda.admin.ch/swiss-business-hub-germany

BVMW Außenwirtschaft
Haben Sie noch Fragen? Sprechen Sie uns gerne an! Wir sind persönlich für Sie da.

BVMW Bundeszentrale
Potsdamer Straße 7
10785 Berlin

Erfahren Sie mehr über uns

