

Internationalisierung und Globalisierung

Der Exportmarktplatz ist die Plattform für den Erfahrungsaustausch Zu Fragen des Aussenhandels. Über 120 Interessierte nahmen am 8. Exportmarktplatz Anfang Juni in Schaan, LI, teil.

Lothar Mayer

Die Referenten gaben spannende Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Trends. Zudem präsentierten sich Unternehmen und ihre Dienstleistungen. Grussworte der Regierung überbrachte Daniel Risch, Minister für Infrastruktur, Wirtschaft und Sport.

«Sind Sie mit der Internationalisierung und Globalisierung konfrontiert? Machen Sie sich auf, neue Märkte zu bearbeiten? Wollen Sie die Digitalisierung Ihrer Aussenhandelsprozesse «richtig» anpacken, oder haben Sie allgemeine Fragen zum Import und Export?», fragte Bernhard Mähr, Geschäftsführer BMC Establishment und Präsident Verein Exportmarktplatz.

Einfuhrabgaben und -formalitäten weltweit

Für ein erfolgreiches Exportgeschäft ist das Wissen um die erforderlichen Dokumente sowie Zoll- und Steuersätze zentral. Nur: Wo findet man an einem Ort die Informationen zu Einfuhrabgaben, Importformalitäten und Ursprungsregeln? Alfonso Orlando, Leiter Export-Help bei Switzerland Global Enterprise, referierte zur Zolldatenbank, dem Aussenwirtschafts-Portal mit länderbezogenen Informationen zu tarifären und nichttarifären Handelsmassnahmen.

Workshopsession froogies

Wer mit seinem Unternehmen erfolgreich in neue Märkte expandiert, gewinnt neue Kunden und stärkt seine Position gegenüber Mitbewerbern.



«Eine Internationalisierung ist nichts für schwache Nerven», so Patrick El-kuch, Froogies GmbH. Seine Kernaussage:

«Gerade wenn man als junges Unternehmen seine Produkte länderübergreifend in verschiedenen Märkten anbieten will, erfordert es viel Durchhaltevermögen, organisatorische Planung und schnelles Wachstum.»

Interessante Keynotes

Andreas Dür, xpertlog gmbh, widmete sich der Frage: Welche Schritte sind beim Aufbau von internationalen Absatzmärkten besonders zu beachten? Den Chancen und Risiken zunehmender Digitalisierung für Schweizer Unternehmen mit globaler Supply Chain nahm sich Pascal Lepa, Senior Consultant, cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH, an. Markus Eberhard, FineSolutions AG und Ingo Strasser, AEB Schweiz AG, stellten verschiedenen Systemanbietern auf Basis derselben Aufgabenstellung ihre Lösung zur Präferenzbestimmung vor. Stella Schwarz, Serconec GmbH, nahm sich dem Thema «Exportkontrolle – Sanktionen, Embargo & Co.» an. Exportkontrolle betrifft nur Rüstungsgüter – ein weit verbreiteter Irrglaube. Exportkontrolle betrifft jedes am globalen Markt teilnehmende Unternehmen, der Umfang der Betroffenheit hängt jedoch von verschiedenen Faktoren ab.

Standortverlagerung – eine wirtschaftliche Notwendigkeit

Der weltweite Marktführer von Vakuumentilen, die VAT AG in Haag (SG), produziert seit über 40 Jahren in der Schweiz und dem benachbarten Ausland. Die Abwertung des US-Dollars ge-



genüber dem Schweizerfranken verlangt enorme Anstrengungen, um den Margenzerfall einzudämmen. Um die Arbeitsplätze in der Region zu sichern und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, wird ein Teil der Produktion in die rasch wachsenden asiatischen Märkte verlagert. Wie dies erfolgreich und in Rekordzeit realisiert werden konnte, referierte der damals zuständige Projektleiter Martin Hunziker, move&change gmbh.

Businessmodell Freihandel

Für viele Unternehmen im Schweizer Wirtschaftsraum bilden die Freihandelsabkommen der Schweiz und der EFTA die Grundlage der Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Handel. Im Beitrag von Karin Büchel, Leiterin Ressort Freihandelsabkommen/EFTA im SECO, wurden die Entstehung und die weitere Entwicklung des Freihandelssystems aufgezeigt. Neben Diskussionen im und mit dem Plenum bildete die Podiumsdis-

kussion zu den Herausforderungen der Internationalisierung und Globalisierung unter der Moderation von Prof. Christian Hauser, HTW Chur, einen gelungenen Abschluss einer tollen Veranstaltung. ■

www.exportmarktplatz.com

Kommen Sie bei Ihrem Kunden gut an – mit unseren Lösungen.



Unser Stichwort dabei: **Geschwindigkeit**. Aufträge und Präferenzen von Kunden ändern sich kurzfristig. Das gilt ebenso für Auftragsspitzen und die Entwicklung des Wettbewerbs. Darauf müssen Sie vorbereitet sein und die Lieferung sollte am gleichen Tag erfolgen. Unser modulares Fördertechniksystem rüstet Sie für jede Veränderung bestens aus. **Ein makelloser Betriebsfluss ist unser Ziel und Versprechen zugleich.**
www.dematic.com

Wir **optimieren** Ihre Supply Chain

DEMATIC