

# Special Aussenhandel



Sechs Berater von Switzerland Global Enterprise (S-GE) in Zürich: (oben von links nach rechts) Anina Bosshard (North America), Ruedi Büchi (Middle East), Fabio Speciale (South America), (unten von links nach rechts) Daniel Bort (China/Hongkong/Taiwan), Nadja Kolb (Germany/UK + Ireland), Beat Kuster (Southern Europe + Benelux).

## Wer gewinnt den Export Award?

Drei Firmen sind für den Preis nominiert. Die Auszeichnung erfolgt am diesjährigen Aussenwirtschaftsforum.  
SEITE 32

## Schweiz braucht offenen Handel

Wie die hiesigen Firmen trotz vermehrtem Protektionismus auf den Weltmärkten bestehen.  
SEITE 33

## Versteckte Hindernisse

Immer mehr Länder führen nichttarifäre Handelsschranken ein. Wie Schweizer KMU damit umgehen können.  
SEITE 34

## Jeder Markteintritt ist anspruchsvoll

Welche Erfahrungen die Firmenchefs von Leister, Coresystems und Kuhn Rikon im Exportgeschäft gemacht haben.  
SEITE 35

## Weichen stellen für den Brexit

Der Brexit betrifft auch Schweizer Unternehmen. Doch noch sind viele Firmen hierzulande darauf nicht vorbereitet.  
SEITE 35

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: ROBERTO STEFANO

### FOTO-PORTFOLIO

Immer mehr beeinträchtigen protektionistische Tendenzen den internationalen Handel. Sechs Berater von Switzerland Global Enterprise (S-GE) erklären, wie sich diese und die gleichzeitige Globalisierung in ihren Märkten auswirkt.

Fotos: Jannis Chavakis



Impressum: Der Special «Aussenhandel» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag, «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.

## Das Gute liegt recht nahe

...d treibt, ob für die Produktion oder den Absatz, steht oft vor der Frage, welche Destination am besten eignen. Darauf gibt es klare Antworten.

Erreichen Sie 75 000 Leserinnen und Leser in Ihrer Zielgruppe

n nach dem Exit grund-  
hen Besitz übergeben?  
hon gegen chinesische  
n China vor heimischen  
angesichts der geringen  
wort auf die Frage nach  
rändern für hungrige  
rwillige lautet: das be-  
d. Statt gleich nach Thai-  
er Russland zu exportie-  
n, sich zunächst auf die  
nne naheliegenden Ex-  
zentrierten. Auch Frank-  
Deutschland sind riesige  
u bieten haben. Sie alle  
über den exotischen

Destinationen einen grossen Vorteil: Ihre Mentalitäten, Rechtssysteme und Infrastrukturen ähneln denjenigen der Schweiz, was die Vorhaben entscheidend einfacher macht. Zudem sind die Transportwege, -zeiten und -kosten deutlich kleiner – ein nicht zu unterschätzender Faktor. Und wer sich schon einmal in Paris oder Hamburg mit Managern unterhalten hat, kann immer wieder feststellen, dass es auch hier Petruspfäpfchen gibt, wenn auch deutlich kleinere. Man wird zwar nicht gleich als unhöflich betrachtet, wenn man die Visitenkarte nicht zweihändig entgegennimmt oder der gegenübersitzenden Dame in die Augen schaut, aber sprachliche Eigenheiten und unterschiedliche

Nuancen in der Direktheit in den Aussagen sind nicht zu unterschätzende Faktoren beim Aufgleisen erfolgreicher grenzüberschreitender Geschäfte. Wichtig ist es auch, sich rechtzeitig Hilfe zu holen. Das muss nicht teuer sein. Switzerland Global Enterprise veranstaltet laufend Informationsanlässe in der Schweiz, bei denen man sich im persönlichen Gespräch mit den Experten – auch mit den Hub-Leitern – austauschen kann. Nicht zuletzt die Schweizerische Exportrisikoversicherung kann wertvolle Hilfe leisten. Und viele Swiss Business Hubs sind in den Schweizer Botschaften untergebracht – das stellt ein ebenso nicht zu unterschätzendes Networking Tool dar.

# SPECIAL «AUSSENHANDEL»

Das Special «Aussenhandel» in der Handelszeitung vom 7. Februar 2019 im Hinblick auf das Aussenwirtschaftsforum im März 2019 mit Switzerland Global Enterprise.

## SPECIAL «AUSSENHANDEL»

In der Euphorie um die Wachstumschancen in den Schwellenländern geht oftmals vergessen, dass es die reifen Märkte in Europa oder in Amerika sind, die das Rückgrat des internationalen Geschäfts der Schweizer Unternehmen bilden. Doch wie schaffen es die hiesigen Firmen, in diesen Regionen weiter zulegen zu können? Vielversprechende Möglichkeiten ergeben sich beispielsweise durch die Digitalisierung, die unter anderem dank disruptiven Technologien neue Geschäftschancen und Märkte eröffnet.

Die Spezialbeilage «Aussenhandel» zur Handelszeitung vom 7. Februar in Zusammenarbeit mit der Exportförderorganisation Switzerland Global Enterprise (S-GE), widmet sich in Interviews, Beiträgen und Reportagen der Frage, wie Schweizer KMU in bereits gesättigten Märkten expandieren können.

Die Beilage erscheint im Hinblick auf das S-GE Aussenwirtschaftsforum vom 26. März 2019 zum Thema «Europa, USA und Co.: In reifen Märkten wachsen.»

### ERSCHEINUNGSDATEN

Titel	Erscheinung	Anzeigen-schluss	Druckmaterial-schluss
Anlegen	07.02.2019	31.01.2019	04.02.2019

### PREISE, KUNDENKONDITIONEN UND LESER

Seitenformat	Breite x Höhe in mm	Preis Brutto in CHF, 4c
1/1 Seite	291 x 438	13 500
Junior Page Mini	173 x 250	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	8 505
2/5 Seite	114 x 438	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	4 950

Weitere Formate auf Anfrage.

#### Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2019; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15 % zzgl. 7,7 % MwSt. Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter [www.admeira.ch](http://www.admeira.ch).

#### Kennzahlen Handelszeitung

Verbreitete Auflage: 36 940 Exemplare  
 Leserschaft: 75 000 Leserinnen und Leser  
 Reichweite: 1,6 %  
 Männer/Frauen: 72%/28 %

#### Kontakt

Admeira  
 Michael Germann  
[michael.germann@admeira.ch](mailto:michael.germann@admeira.ch)  
 Tel. +41 58 909 98 16