

Special Export



Pfanne «Swiss made»: Seit 1899 produziert Kuhn Rikon in Rikon bei Zürich Kochgeschirr und Accessoires.

Exportstimmung hat sich verbessert

Für die wichtigsten Zielmärkte der Schweizer Unternehmen zeigt der Credit-Suisse-Barometer wieder auf Wachstum.

SEITE 66

Rezepte für den digitalen Erfolg

Weshalb Schweizer Exportunternehmen prädestiniert sind, bei Industrie 4.0 vorne dabei zu sein.

SEITE 67

Ungeahnte Möglichkeiten

Für Schweizer KMU bietet die Digitalisierung riesige Chancen, ist S-GE-Chef Daniel Küng überzeugt.

SEITE 69

3D-Druck schafft Export ab

Wenn Selberdrucken zum Standard wird, steigen die Ansprüche an die Liefer- und Wertschöpfungsketten.

SEITE 71

Schlüsselfaktor in der Logistik

Wie die Digitalisierung hiesigen Firmen hilft, ihre Kunden global besser und günstiger zu bedienen.

SEITE 72

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: ROBERTO STEFANO

FOTO-PORTFOLIO

Das Familienunternehmen Kuhn Rikon exportiert Kochgeschirr und -utensilien in über 40 Länder. Dank einer hohen Automatisierung und optimierten Prozessen erfolgt die Produktion immer noch in Rikon bei Zürich.

Fotos: Daniel Winkler für Switzerland Global Enterprise



Impressum: Der Special «Export» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag, «Handelszeitung», Ringier Avee, Sprengstr. 2, 8021 Zürich.

Schritt für Schritt digital

zeigt: Die Unternehmen reagieren situations- und projektabhängig auf agil in einem dynamischen Umfeld. Entscheidend ist, dass sie handeln.

Erreichen Sie 88 000 Leserinnen und Leser in Ihrer Zielgruppe

Vielmehr ist die digitale heute in den Unternehmen strategisches Ziel und Bestandteil der Agenda. Die sind zu verpassen und von aus der Branche oder aus strien abgehängt oder gar ängt zu werden, sitzt vielen es hat eine aktuelle Studie t St. Gallen, T-Systems und geben, die anhand von Er- der Praxis einen Blick ssen von mehreren Betrie der Strategiearbeit in der sformation gibt. en ist dabei durchaus prag- eine langfristige Strategie

auszuarbeiten, reagieren die Firmen situations- und projektabhängig. In kleinen Schritten werden digitale Innovationen getestet und je nach Fortschritt auch schnell wieder verworfen. Wichtig bei der Umsetzung sind die entsprechenden organisatorischen Rahmenbedingungen. Das Vorgehen entspricht dem Erfolgsrezept für Industrie 4.0, das aus einer Analyse im Auftrag von Switzerland Global Enterprise hervorgeht (siehe Seite 67). Ein wesentlicher Punkt dabei ist die Konzentration auf das Personal, das den digitalen Wandel tragen und vorantreiben soll. Weiter wird empfohlen, die Digitalisierung Schritt für Schritt anzugehen, aus den eigenen Erfahrungen und jenen der Mit-

bewerber zu lernen und hierzu auch auf Kooperationen zu setzen. Der wohl wichtigste Punkt folgt aber zum Schluss: «Don't wait, act now.» Noch spüren viele Firmen keinen speziellen Handlungsdruck. Doch angesichts des fortschreitenden digitalen Wandels scheint heute die Zeit abgetauten zu sein, in der die Unternehmen die Entwicklung nur abwartend beobachten und sich alleine auf ihr traditionelles Business konzentrieren können. Die Geschäftsmodelle verändern sich rasant, neue Anbieter drängen aus ungeahnten Gebieten in den Markt. Und dann könnte den, der noch keine digitalen Erfahrungen gemacht hat, bald das Schicksal von Kodak ereiten.

SPECIAL «EXPORTFÖRDERUNG»

Fakten, Reportagen und Interviews zum Thema Export – im Special der «Handelszeitung» am 1. November 2018 in Zusammenarbeit mit SGE (Switzerland Global Enterprise).

SPECIAL «EXPORTFÖRDERUNG»

Wie können die wirtschaftlichen Aktivitäten von Schweizer Firmen im Ausland erleichtert werden? Welche Anlaufstellen bestehen? Und wie gelingt überhaupt der Schritt vom trauten Heimmarkt in ein fernes Absatz- respektive Produktionsland? Welchen Einfluss hat die verstärkte globale Vernetzung auf die Strategie eines Unternehmens?

Das Special «Exportförderung» der «Handelszeitung» vom 1. November 2018 gibt mit Fakten, Reportagen und Interview Antworten auf diese Fragen. Darüber hinaus werden aktuelle Trends wie die Digitalisierung, der zunehmende Protektionismus und Nationalismus oder der E-Commerce in Zusammenhang mit dem Exportgeschäft analysiert. Beispiele aus der Praxis sowie Experteninterviews runden die Beilage ab.

ERSCHEINUNGSDATEN

Themen	Erscheinung	Anzeigen- schluss	Druckmaterial- schluss
Exportförderung	01.11.2018	25.10.2018	29.10.2018

PREISE, KUNDENKONDITIONEN UND LESER

Seitenformat	Breite x Höhe in mm	Preis Brutto in CHF, sw	Preis Brutto in CHF, 4c
1/1 Seite	291 x 438	9 500	13 500
2. US	291 x 438		16 200
Junior Page Mini	173 x 250	4 893	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	7 159	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	5 985	8 505
2/5 Seite	114 x 438	4 689	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	3 963	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	3 006	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	3 484	4 950

Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2018; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15%, zzgl. 7.7% MwSt. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.admeira.ch.

Kennzahlen Handelszeitung

Verbreitete Auflage: 38 259 Exemplare
 Leserschaft: 88 000 Leserinnen und Leser
 Reichweite: 1.8 %
 Männer/Frauen: 72 %/28 %

Quelle: 2018-1, deutsche Sprachgruppe, 4 805 000 Personen

Kontakt

Admeira
 Michael Germann
michael.germann@admeira.ch
 Tel. +41 58 909 98 16

Anlieferung Druckmaterial

Ringier Print Adligenswil
handelszeitung@ringier.ch