

FAQs

Wieso soll man Exportieren/Importieren?

Exportieren kann einer der besten Wege sein um den Umsatz zu vergrössern.

- Die USA ist die grösste Volkswirtschaft der Welt und dennoch befinden sich 95% der weltweiten Konsumenten von Produkten/Gütern und Dienstleistungen Gütern ausserhalb dieses Binnenmarktes.
- Die aufstrebenden und populationsreichen Nationen China und Indien öffnen und entwickeln sich zunehmend zu starken Abnehmern und Lieferanten für die Produkte der „Entwickelten“ Länder.
- Es kann Ihr Geschäfts Fundament stärken.
- Es kann Ihre Geschäfts- Zyklen ausgleichen (landesspezifische, strukturelle jahreszeitliche Schwankungen ausgleichen)
- Es kann Ihnen helfen Ihre Produktionskapazität voll auszulasten.
- Ihren Standpunkt im Binnenmarkt zu verstärken.
- Ihre Konkurrenzfähigkeit in allen Märkten zu verstärken.

Strategisch gesehen ist Exportieren eine logische Konsequenz. Das globale Handelsvolumen wächst kontinuierlich in einem rasanten Tempo, die „Länder-Schutzzölle“ weichen vermehrt sogenannten Freihandelszonen/Trade Agreements zwischen verschiedenen Staaten(EFTA,EU, CAFTA etc) . . Die Konkurrenz von ausländischen Produkten/Firmen drängen in die Binnenmärkte der landesspezifischen Firmen und diese müssen heutzutage vermehrt im eigenen Markt konkurrenzfähig bleiben, um mit diesem Globalangebot mithalten zu können. Daher empfiehlt es sich, bei der verstärkten Fokussierung auf den eigenen Binnenmarkt nicht zu vergessen, über die Landesgrenzen zu schauen und mit etwas mehr Aufwand die Türen zum Weltmarkt zu öffnen.



SWISS GLOBAL IMPEX, LLC

Ueber Exportieren/Importieren und wiso mit SGI sich lohnen kann...

Die Welt ist offen für Geschäfte: Ihr Geschäft.? Durch die Globalisierung, die neuen Kommunikationswege (Email, Skype, Homepages etc.) ist es heutzutage für ein Unternehmen einfacher als je zuvor, unabhängig von der Grösse, Waren und Dienstleistungen auf dem ganzen Planeten zu verkaufen oder einzukaufen.

Je nachdem, was Sie verkaufen, brauchen Sie möglicherweise nur das richtige Branchen Telefonverzeichnis Von London, New York, Zürich, Istanbul, Vancouver, Berlin, Amsterdam, Oakland etc.. um erste Verkaufsgespräche zu führen und schon sind sie ein erfolgreicher Exporteur/Importeur! So oder so ähnlich klingt dies bei verschiedenen Staatshilfeprogrammen, Fachbüchern oder einigen Handelsfirmen. Es mag sein, dass es so einfach gehen kann, aber meistens braucht es etwas mehr ,als nur den Hörer abzuhängen und eine paar Firmen im Ausland anzurufen um wirklich mit einen neuen Produkt fassfassen zu können in einem anderen Land ,sprich auf einem anderen Kontinent.

Grundsätzlich brauchen Sie um zu exportieren/importieren sehr wenig:

- Wenn Sie eine Web-Präsenz haben verfügen Sie bereits über eine „globale“ Marketing und Bestellplattform.
- Investieren Sie etwas mehr, können Sie einen Kreditkartenbestell Service auf Ihrem virtuellen Marktplatz lancieren und schon können Australier sowie Grönländer bei Ihnen bestellen.
- Hilfreich dabei wäre eine Homepage in den landesspezifischen Sprachen des gewünschten Import/Export Destination zu führen.

Wenn Ihnen diese Optionen noch nicht genug sind und Sie Appetit auf mehr internationale Verkaufskanäle bekommen haben, können Sie sich an sogenannte Online Marketplaces wenden, die virtuelle Marktplätze anbieten. Diese marketpaces (www.alibaba.com) offerieren dann meist auch Möglichkeiten der Verschiffung.

Falls Ihnen diese Optionen noch nicht die gewünschten internationale Präsenz liefern, können Sie Ihre Produkte an Trade Shows/ Messen in den spezifischen Ländern präsentieren. Viele Regierungen/Botschaften (Ihres Landes können bei dieser Zeit und Präsenz intensiven Art der Kundenaquirierung hilfreiche dienste anbieten,und übernehmen möglicherweise sogar administrative Arbeiten(Zollformulare,HS- Codes ,etc.)

Alle aufgelisteten Fakten und Möglichkeiten können Sie im Alleingang angehen und mit etwas Glück, Zeit und Hartnäckigkeit öffnen sich Ihnen möglicherweise die gewünschten Türen.

Wir von SGI offerieren auf unsere Homepage eine ganze Reihe von hilfreichen Freeware - Links um ein Produkt erfolgreich global zu platzieren. Falls Sie bei der Durchsicht und eigenen Abklärungen auf Fragen, stossen auf die Sie ohne Zeitintensive eigenständige Nachforschung keine zufriedenstellende Lösung finden, empfehlen wir Ihnen, sich an uns, oder eine unserer Konkurrenzfirmen zu wenden.

Wie evaluiere ich ob es an der Zeit ist SGI zu kontaktieren?

- Haben Sie persönliche Kontakte zu Einkäufern/Verkäufern von Firmen in anderen Ländern?
- Kennen Sie deren, Namen, Email, Telefonnummern und wissen Sie, wie man diesen Repräsentanten ein neues Produkt am besten präsentiert/offeriert?
- Kennen Sie die kulturellen Unterschiede in Bezug auf Konsum, Kommunikation und Geschäftspraktiken Ihres gewünschten Export/Import Landes?
- Kennen Sie die spezifischen Import/Export Gesetz dieser Länder?
- Haben Sie Kontakte zu Zollbehörden/ Botschaften?
- Kennen Sie den HS-Code Ihres Produktes?
- Kennen Sie die gesetzmässige Deklaration (Nahrungsmittel) Ihre Import/Export Länder?
- Woher bekommen sie Export- Staats Unterstützung (finanzielle Hilfe)
- Haben Sie sich schon Gedanken um Ihr Erscheinungsbild (Verpackung) in einem anderen Land gemacht?
- Wollen Sie den Markt skimmen oder penetrieren?
- Ist ihr GMO frei(Nahrungsmittel) ?
- Sollten sie die Verpackungsgrösse den kulturellen/landesspezifischen Gewohnheiten anpassen?
- Steht FOB Binnenhandel für das Gleiche wie FOB international?
- Was sind die landesspezifischen, gängigen Incoterms ?
- Wo und wie bekommen sie, die besten Frachtpreise?
- Wie lange ist Ihr Produkt im Transit
- Wie machen Sie potentielle Wiederverkäufer auf Ihr Produkt aufmerksam?
- Was ist ein Letter of Credit?
- Soll die Ware lose oder palettiert verschickt werden?
- Wer versichert, ist während des Transports haftbar für die Ware.

SGI kann Ihnen solchen Fragen beantworten, Sie beraten. Sie können uns auch beauftragen, Ihnen bei Ihren Export/Import Plänen aktive und ausführend zur Seite zu stehen.