



5 pravil za vstop v Švico

Če se na poslovanje v Švici ne pripravite dobro, vas lahko doletijo nepredvideni stroški ali kazni.

Vanja Bele, GZS - Center za mednarodno poslovanje



Švica je za marsikaterega izvoznika med prvimi tremi zaželenimi destinacijami. To je razumljivo, saj je pretežno nemško-govoreča država, kar mnogim poslovnem ne predstavlja ovire. Njena oddaljenost ni prevelika, največja privlačnost pa so primerjalno višje cene.

Vendar je pot do prvega posla težavna. Konkurenca je visoka, nivo zahtevane kakovosti ravno tako, treba je pridobiti prave kontakte (največji potencial predstavljajo sejni), in če izdelek/storitev ustreza, je treba še preplezati most zaupanja. Vse skupaj zahteva čas, kadrovske ter finančne vire ter dobro pripravljenost.



Foto: Depositphotos

Mednarodno poslovanje



1. Dobrodošli ste z znanjem in inovacijami

Marsikatero podjetje se je v iskanju priložnosti v Švici soočilo z nepredvidenimi stroški ter kaznimi, ker se niso dovolj ali sploh pozanimali o posebnostih poslovanja. Švicarji zelo ščitijo svoj visok standard in si s t. i. spremljajočimi ukrepi vzdržujejo visoke plače. Po drugi strani so zelo ponosni na ves napredek, ki jim je prinesel to blagostanje. Ker želijo ostati najboljši, je dobrodošel vsak, ki ponudi novo znanje, izboljšave in inovacije.

Da bi tudi drugim olajšali vstop, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS povabili v goste strokovnjake iz Švice in Slovenije, ki bodo na seminarju **Kako poslovati s Švico** spregovorili o naslednjih temah:

1. Pravni vidik: na kaj je treba biti pozoren pri sklepanju pogodb, kdaj poiskati pomoč odvetnika, ...
2. Poslovne priložnosti v Švici
3. Opravljanje storitev v Švici
4. Izkušnje slovenskega podjetja

Seminar bo v četrtek, **16. junija 2016** na GZS, Dimičeva 13, Ljubljana. Program bo v kratkem na voljo na https://www.gzs.si/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/.

2. Pripravite se na paleto dokumentov in različne jezike

Ampak, ostanimo pri izzivih, s katerimi se morajo soočiti slovenska ter ravno tako druga podjetja iz držav članic EU. Če gre za izvoz produktov v Švico, je treba upoštevati izvozne postopke in carinske tarife ter vse pripadajoče dajatve. Ko blago spremljajo še storitve oz. v primeru samostojne storitve, se zadeva še malo bolj zaplete.

Nekatere dejavnosti so v Švici regulirane, kar pomeni, da je treba upoštevati postopke najave delavcev ter višino plač in pogojev dela po švicarskih kolektivnih pogodbah. Kontrole s strani paritetne komisije so zelo pogoste, zahtevajo celo paleto dokumentov (v enem izmed švicarskih uradnih jezikov) in sankcionirajo napake, če po izteku roka ne dostavite vse potrebne dokumentacije. Pričakujte, da boste morali na njihove dopise odgovarjati glede na jezikovno področje, v katerem boste poslovali.

3. Upoštevajte razlike med kantoni

Regulirane dejavnosti in kolektivne pogodbe se razlikujejo med kantoni, zato še zdaleč niste »osvojili« Švice, če ste posel uspešno izpeljali v enem kantonu. Prav tako se razlikujejo merila paritetnih komisij ob kontroli. Ko dobava blaga in/ali opravljene storitve preseže vrednost 100.000 CHF, podjetje postane davčni zavezanec v Švici, za kar morate predvideti vsaj strošek davčnega zastopnika in prijavo načrtovati vnaprej.

4. V gradbeništvu računajte na kavcijo

V gradbeništvu je predpisano plačilo kavcije, ki je odvisno od vrednosti posla. Na vračilo je treba včasih čakati več kot dve leti. Tudi to je vezan kapital, ki ga je potrebno predvideti.

5. Temeljito preverite, kaj je prav

Skratka, poslovni podvig v Švico terja temeljito pripravo. Regulativ je toliko, da je v nekaterih primerih težko izluščiti, kaj je prav. Ni pa nemogoče, kar dokazujejo mnoga podjetja, ki tam uspešno poslujejo že nekaj let. ^{gg}