



Export-Dialoge – Chancen nutzen, neue Märkte gewinnen

Die Internationalisierung gewinnt in vielen Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Internationale Geschäfte stellen eine grosse Herausforderung dar. So müssen vor einem Expansionsschritt u.a. folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche Chancen und Risiken eines neuen Absatzmarktes bestehen?
- Welche Geschäftsmöglichkeiten eröffnen ausländische Märkte?
- Wie kann man von den Erfahrungen anderer Unternehmen profitieren?
- Welche Herausforderungen ergeben sich dabei für Schweizer Unternehmen?
- Welche kulturellen Herausforderungen sind zu beachten?

Für die Beantwortung dieser Fragen stehen Ihnen Experten aus den entsprechenden Ländern zur Verfügung. In Zusammenarbeit mit der Osec organisiert die IHK St.Gallen-Appenzell Export-Dialoge in St.Gallen. Details finden Sie unter www.ihk.ch.

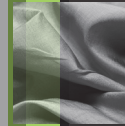
IHKExport

Von Praktikern für Praktiker

Export-Dienstleistungen der IHK St.Gallen-Appenzell



72 Exp Dienst.indd



Dienstleistungen und Weiterbildung:

Margrith Neuenschwander
Karin Bischofberger

Telefon 071 224 10 30
Fax 071 224 10 61
expordienste@ihk.ch

Beglaubigungsdienst:

Anita Zehender
Agnes Akbarzada
Jeannette Müller

Telefon 071 224 10 20
Fax 071 224 10 61
legalisation@ihk.ch

Kontaktvermittlung, Export- beratung und -information



IHK
Industrie- und
Handelskammer

St.Gallen
Appenzell

Gallusstrasse 16
Postfach
9001 St.Gallen
T 071 224 10 30
F 071 224 10 61
expordienste@ihk.ch
www.ihk.ch



IHK
Industrie- und
Handelskammer

St.Gallen
Appenzell

Member of
**Business Network
Switzerland**



Allgemeine Exportinformationen

- Länderdokumentationen
- Transportmöglichkeiten
- Exportfinanzierung
- Incoterms 2000
- Mehrwertsteuer im Export
- EU-Richtlinien

Individuelle Exportinformationen und -beratung

- Abklärung der Zoll- und Importvorschriften
- Ursprungsproblematik
- Produktvorschriften
- Beschriftungsvorschriften
- Garantiefristen, Eigentumsvorbehalt
- Kontaktvermittlung

Abwicklungen von Exportgeschäften

- Unterstützung beim Erstellen von Exportdokumenten und Zertifikaten
- Zollinformativitäten
- Hilfe bei Mehrwertsteuer-Fragen
- Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten

Partnerin des Business Network Switzerland

Diesem Netzwerk gehören die Schweizer Handelskammern, die Osec, die SERV, die Schweizer Botschaften sowie die den Botschaften angegliederten HUBs an. Die IHK kann damit ihren Kunden ein umfassendes Export-Know-how auf effiziente Weise zur Verfügung stellen und Kontakte zu Experten vermitteln. Die IHK bietet ihren Mitgliedern auch die Möglichkeit, den Export-Newsletter des Business Network Switzerland zu empfangen.

Beglaubigungsdienst

- Legalisierung von Exportdokumenten wie Ursprungszeugnisse, Rechnungen, besondere Atteste, Visa-Anträge
- Ausstellen von Carnet ATA zur vorübergehenden Warenausfuhr
- Zollformulare und internationale Exportdokumente

Seminare/Workshops

- Exportformalitäten in die EU und andere Drittländer
- Euro-Med-Freihandelssystem, Paneuropäische Kumulation, Bilaterale Freihandelsverträge und Präferenzielle Ursprungsregeln
- Mehrwertsteuer im Warenverkehr mit der EU und EU-Verzollung
- Erstellen von Ursprungszeugnissen und Carnet ATA
- Vertragsrecht im Export
- Dokumentar-Akkreditiv
- Incoterms 2000 – Optimale Anwendung
- Zolltarif und Tarifierung

Generalistenkurs «ABC des Exports» – Einführung ins Exportgeschäft

Themenblöcke an 10 Samstagvormittagen,

- Bearbeitung und Abwicklung internationaler Messeauftritte
- Internationaler Zahlungsverkehr, Dokumentar-Akkreditiv
- Exportfinanzierung, Bankgarantien, Exportrisikoversicherung SERV
- Auswahl und Betreuung von Vertriebspartnern
- Vertragsgestaltung im Exportgeschäft
- Kooperationsformen, gewerbliche Schutzrechte
- Incoterms 2000
- Internationales Transportwesen, Transportdokumente und -versicherung
- Mehrwertsteuer, EU-Verzollung
- Freihandelsabkommen, Ursprungsregeln

Detaillierte Angaben und Anmelde-möglichkeiten zu den Export-Veranstaltungen finden Sie unter www.ihk.ch

Firmeninterne Exportschulung

Die IHK bietet auch firmeninterne Export-Schulungen an, welche auf die spezifischen Bedürfnisse und Export-Probleme des jeweiligen Unternehmens ausgerichtet sind. Diese Schulungen richten sich an Mitarbeitende aus den Bereichen Einkauf, Verkauf, Exportabwicklung und Marketing.