

## Handel - Salzburg

# Online-Handel: Tipps für den idealen Markteintritt in der Schweiz

*Der Online-Handel boomt - immer mehr auch grenzüberschreitend. Neben Deutschland ist gerade für österreichische Onlineshops die Schweiz ein interessanter Markt, hier liegt noch viel Potenzial. Viele schrecken aber vor den vermeintlich komplizierten Vorschriften zurück. Was Sie neben den Do's und Don'ts im interkulturellen Web-Design, Kaufgewohnheiten, Produktpräferenzen und Zahlungsmodalitäten über Zölle und Steuern wissen sollten, verraten Ihnen die Experten der Wirtschaftsauskunftei CRIF.*

## Schweizer Kunden kaufen viel und zahlen brav

Schweizer Kunden weisen bei Online-Bestellungen Warenkörbe von durchschnittlich sehr hohem Wert auf und bestellen häufig über mobile Endgeräte. Im Vergleich zu Österreich oder Deutschland kommt es tendenziell zu weniger Ausfällen. Diese Faktoren machen den Schweizer Markt zusätzlich zu der geografischen Nähe, den sprachlichen Gemeinsamkeiten und dem positiven Ausblick für österreichische Händler naturgemäß interessant.

## So sind Sie in der Schweiz mit Ihrem Online Shop erfolgreich

Als Global Player und Marktführer bei Personenauskünften kennt CRIF die Bedürfnisse von Onlineshops genau.

4 Tipps für den idealen Markteintritt, damit sich die auf den ersten Blick riskant erscheinenden Schweizer Vorschriften in Chancen für Sie verwandeln:

- 1. Kauf auf offene Rechnung:** Die Schweizer kaufen online am liebsten auf offene Rechnung ein, Kreditkarten werden hingegen nur zurückhaltend eingesetzt – besonders in der Deutschschweiz. Wollen Sie Umsatz generieren und damit die Kaufabbruchquoten reduzieren, empfiehlt es sich, Kauf auf offene Rechnung anzubieten. Mit Hilfe von Bonitätsprüfungen, die Sie einfach in Ihren Kaufprozess integrieren können, lässt sich das Risiko bei dieser Zahlungsoption auf ein Minimum reduzieren.
- 2. Lokale Händler werden bevorzugt:** Viele Online Händler entscheiden sich dazu, eine Fiskalvertretung oder ein Sitz in der Schweiz zu gründen, da die Schweizer einerseits vorzugsweise bei lokalen Firmen bestellen und dies andererseits steuer- und zollrechtliche Vorteile mit sich bringt. Ein mehrsprachiger Marktauftritt sollte in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden.
- 3. Zölle und Steuern:** Die Zollabgabe wird in der Schweiz größtenteils auf Basis des Bruttogewichts berechnet, was bei Sendungen von geringem Gewicht und hohem Wert durchaus Vorteile mit sich bringt. Hat die bestellte Ware ihren Ursprung in der EU, kann diese mit einem Ursprungsnachweis – der u.U. nachträglich vorgewiesen werden muss – in der Regel zollfrei eingeführt werden. Der Mehrwertsteuersatz liegt in der Schweiz bei nur 8%, bei Büchern oder Lebensmitteln überhaupt nur bei 2,5%. Die Steuern werden allerdings erst erhoben, wenn diese einen Betrag von 5 Franken überschreiten. Das bedeutet, dass Sendungen mit einem Wert von maximal 62 Franken mehrwertsteuerfrei eingeführt werden können.  
Ausnahmen gibt es für sogenannte Kleinsendungen. Fallen neben der Mehrwertsteuer Zölle oder andere Abgaben an, gelten Sendungen bis zu einem Wert von 1000 Franken als Kleinsendungen. Diese können elektronisch abgefertigt werden, wodurch sich die Zollveranlagung vereinfacht.
- 4. Transparenz für den Kunden:** Generell empfehlen wir, genau zu prüfen, ob die Waren den schweizerischen Vorschriften entsprechen. Außerdem sollten die Kunden während des Bestellvorgangs deutlich darauf hingewiesen werden, dass zusätzliche Einfuhrabgaben anfallen können, die zu ihren Lasten gehen. Idealerweise stellt man eine Tabelle zur Verfügung, die einen Überblick über die für die Berechnung der Abgaben relevanten Bemessungsgrundlagen gibt. Somit entspricht man der schweizerischen Preisbekanntgabe-Verordnung, entsprechend der man dem Kunden den Endpreis bekannt geben muss.

