

Export naar Zwitserland



Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Economische en politieke invloeden.....	3
Politiek.....	3
Economie.....	3
Overige: Juridisch.....	4
2. Bijkomende indicatoren.....	5
Economische indicatoren.....	5
Sociale en milieu-indicatoren.....	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	6
Eerste contacten.....	6
Exporteren.....	7
Interessante markten voor een eerste export.....	8
4. Ondernemingsklimaat.....	10
Communicatie.....	10
Kleding.....	10
Hoe bereid je een bezoek voor?.....	10
Onderhandelen.....	10
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	11
Contacten ter plaatse.....	11
Belangrijke adressen.....	11
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	11



1. Algemene informatie

Economische en politieke invloeden

Politiek

- Zwitserland wordt bestuurd via een federaal systeem waarin de Bondsstaat, kantons en gemeenten een rol spelen. Via directe democratie kan de bevolking rechtstreeks deelnemen aan de besluitvorming op alle politieke niveaus. De 26 kantons hebben een sterke eigen identiteit en een hoge mate van autonomie (bv. belastingen: gemiddelde vennootschapsbelasting: 14,87%), waardoor een zekere mate van concurrentie tussen de kantons ontstaat (bv. op economisch gebied). Politiek gezien heeft Zwitserland een hoge mate van politieke stabiliteit, waarbij het Franstalige deel van het land eerder links stemt, terwijl het Duitstalige deel van het land meer openstaat voor rechtse partijen. De rechtse SVP, die zich rechts van de liberale partij bevindt, is de grootste politieke partij van Zwitserland wat het aantal stemmen betreft.

Economie

- Meer dan 70% van het Zwitserse bbp wordt gegenereerd door de dienstensector. De industriële sector blijft een cruciale pijler van de economie, en is goed voor meer dan 25% van het bbp. In 2023 kende het Zwitserse bbp een matige groei (0,7% in 2023).
- De verwerkende industrie (-0,1%), en de chemische en farmaceutische industrie (-2,3%) sloten het jaar af met een daling. De andere industrietakken keerden na twee negatieve kwartalen terug naar groei. De energie-, toerisme- en dienstensector zagen de toegevoegde waarde in het algemeen stijgen, vooral in de sectoren vervoer en communicatie (+0,4%), die ook profiteerden van het toegenomen reisverkeer. De groeipercentages lagen ook boven het gemiddelde voor zakelijke diensten (+0,3%), gezondheidszorg en sociale diensten (+1,4%), en openbaar bestuur (+0,7%).
- De Zwitserse economie, die voornamelijk uit kmo's bestaat, toonde zich veerkrachtig in 2023, en de vooruitzichten voor 2024 zijn enigszins beter dan die van de West-Europese buurlanden. Belangrijkste verschil: de particuliere consumptie blijft sterk in Zwitserland. Afhankelijkheid van kernenergie en hernieuwbare energie (vooral waterkracht) heeft de druk op de energieprijzen beperkt. De Zwitserse frank is sterk, waardoor de ingevoerde inflatie laag is gebleven. Hierdoor daalde de Zwitserse inflatie in juni 2023 tot onder het streefcijfer van 2% van de Zwitserse Nationale Bank (SNB).
- In 2023 daalde de Zwitserse buitenlandse handel, na twee jaar van sterke groei, in beide richtingen. De export daalde met 1,2%, en vertoonde een volatiele kwartaaltrend. De invoer daalde over het gehele jaar met 3,8%, maar herstelde zich in het laatste kwartaal. De prijzen verzwakten in beide richtingen van het handelsverkeer, wat een positief effect had op de feitelijke resultaten. Het overschot op de handelsbalans bedroeg 48,5 miljard CHF.
- In 2022 steeg de uitvoer van goederen van Brussel naar Zwitserland met 46,3% tot 304,7 miljoen EUR. De invoer daalt sinds 2021, en bereikte 154,2 miljoen EUR in 2022. Daardoor vertoonde de Brusselse handelsbalans in 2022 een overschot van 150,5 miljoen EUR. Op Belgisch niveau is de uitvoer naar Zwitserland na een daling in 2020 (-15,5%) blijven stijgen sinds 2021 (+36,4% in twee jaar), tot 5,3 miljard EUR in 2022. Het aandeel van Brussel in dit totaal bedroeg 5,7%, waarmee Zwitserland de 7e plaats inneemt onder de klanten van het Gewest, en de 16e plaats wat invoer betreft. De belangrijkste categorieën van Brusselse goederen die in 2022 naar Zwitserland werden uitgevoerd, waren: fijne parels en edelstenen, edele metalen/juwelen (+22,3%, of 1,2 miljard EUR), transportuitrusting (18,6%, of 56,6 miljoen EUR, een stijging met 18%) en producten uit de chemische industrie (16,3%, of 49,8 miljoen EUR, een daling met 29%). De invoer bestond voornamelijk uit



instrumenten en toestellen (57,8%, of 89,1 miljoen EUR) en chemische producten (23,1%, of 35,6 miljoen EUR, een daling met 43%).

Overige: Juridisch

- De relaties (bv. economische en handelsrelaties) tussen Zwitserland en de Europese Unie worden momenteel geregeld door bilaterale kaderovereenkomsten, met verschillende afloopdata afhankelijk van de sector. In mei 2021 werden de onderhandelingen over een uitgebreide handelsovereenkomst op het laatste moment afgebroken, nadat Zwitserland zich uit de onderhandelingen terugtrok. Deze terugtrekking, en de weigering van de EU om Zwitserland de agenda te laten bepalen, veroorzaakte grote nervositeit in het Zwitserse bedrijfsleven (dat overwegend pro-Europees was), vanwege de handelsbelemmeringen die opnieuw dreigden te ontstaan tussen Zwitserland en de EU, wanneer de huidige bilaterale overeenkomsten afliepen (bv. de terugtrekking van Zwitserland uit Erasmus-uitwisselingen, het feit dat Zwitserland niet kan deelnemen aan Europese wetenschappelijke programma's). Ook andere sectoren stonden onder druk totdat Zwitserland en de EU aankondigden dat ze de onderhandelingen zouden hervatten op 18 maart 2024.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Zwitserland wordt erkend als een volgroeiende markt die profiteert van een stabiel economisch en politiek klimaat. Als wereldleider in tal van sectoren, van de meest innovatieve tot de meest standaardsectoren, drijft het sterke concurrentie aan tussen gevestigde nationale en internationale bedrijven. Om succesvol te zijn op deze markt, moeten bedrijven innovatief en concurrerend zijn. Het is belangrijk om op te merken dat de Zwitserse markt wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van bedrijven die een quasimonopoliepositie innemen in verschillende sectoren, waaronder distributie (de 2 belangrijkste spelers, Migros en Coop, bezitten 75% van het totale marktaandeel) en nutsbedrijven.

Zwitserland hanteert een model van uitmuntendheid en een voortdurend streven naar kwaliteit. Kwaliteit heeft voorrang op prijs. Dit najagen van kwaliteit dringt door in alle aspecten van het Zwitserse leven: van wereldberoemde horloges over de productie van ambachtelijke chocolade tot innovatie in de meest recente technologieën. Zwitserland is echter een kleine markt. Goederen voor distributie in het land worden soms in het buitenland aangekocht. Distributeurs krijgen vaak betere prijzen van hun leveranciers wanneer zij aankopen voor de Zwitserse markten opnemen in aankopen voor Duitsland of Frankrijk.

Eerste contacten

Prospecteren

- Zwitserland heeft zich gevestigd als een uitstekende exportbestemming dankzij een aantal onmiskenbare troeven. Het land profiteert van een flexibel wettelijk kader inzake arbeid, een grotendeels hooggekwalificeerde beroepsbevolking, uitmuntende infrastructuur, een voordelig belastingklimaat, buitengewone politieke stabiliteit, wereldvermaarde onderzoekscentra en een uitzonderlijke levenskwaliteit.
- Elk buitenlands bedrijf dat zaken wil doen in Zwitserland, moet een vertegenwoordiger hebben die in Zwitserland verblijft. Deze vertegenwoordiger kan een Zwitsers staatsburger zijn, of een buitenlander met een geldige verblijfsvergunning.
- Zwitserland is een volgroeiende en zeer concurrerende markt, waar exporteurs innovatieve producten tegen een scherpe prijs moeten aanbieden. Het is cruciaal in te zien dat deze markt niet homogeen is. De voorkeuren en consumentengewoonten verschillen van regio tot regio. De kantonale identiteit speelt een belangrijke rol. Je aanbod moet afgestemd zijn op de kantonale voorkeuren. Nog meer dan dat ze zich Zwitser voelen, zien consumenten zichzelf op de eerste plaats als inwoners uit Zürich, Vaud, Genève, enz. Het is essentieel om te weten dat Zwitserland uit drie afzonderlijke markten bestaat. Dit betekent dat je je communicatiestrategie, marketing en verkoopaanpak moet afstemmen op de drie taalgebieden in het land.
- Er bestaan ook grote belastingverschillen in Zwitserland, vooral wat de belastingtarieven tussen de kantons en de gemeenten betreft. De belastingtarieven verschillen aanzienlijk van kanton tot kanton. Zo is een bedrijf bijvoorbeeld onderworpen aan andere belastingen als het hoofdkantoor zich in Genève, Vaud of Wallis bevindt. Nidwalden staat nog steeds bovenaan de ranglijst voor bedrijfsbelastingen, op de voet gevolgd door Zug en Appenzel Innerrhoden (per 27.06.2023). Neem contact op met je Hub-kantoor voor meer informatie.
- De omvang van de Duitstalige Zwitserse markt mag niet worden onderschat. Het Zwitserse bbp is vooral geconcentreerd in de Duitstalige markt, die ook 65% van het grondgebied bestrijkt. De Duitstalige markt speelt dus een belangrijke rol in de economie van het land. Kantons zoals Basel en Zürich onderscheiden zich door hun economische kracht en worden



beschouwd als innovatieve knooppunten. Duits spreken (of op zijn minst Engels) is een must om activiteiten te ontplooien.

- Geef de voorkeur aan kmo's in plaats van aan grote groepen in Zwitserland. Kmo's bieden heel wat opportuniteiten voor zakelijke partnerschappen, samenwerkingen en de verkoop van producten en diensten.

Exporteren

- Zwitserland maakt geen deel uit van de Europese Unie, wat betekent dat het toepasselijke regelgevingskader verschilt van sector tot sector. Bijgevolg kunnen specifieke regels voor taal, etikettering en sectorspecifieke normen vereist zijn voordat je de Zwitserse markt betreedt. Elke sector wordt momenteel geregeld bilaterale overeenkomsten waarin de voorwaarden voor in- en uitvoer tussen Zwitserland en de EU zijn vastgelegd. Het is essentieel inzicht te hebben in dit regelgevingskader voordat je activiteiten onderneemt in Zwitserland.
- Voor landbouwproducten en voedingsmiddelen geldt bescherming tegen invoer, met name door de toepassing van specifieke douanerechten. Sinds 1 januari 2024 zijn de douanerechten op industriële producten afgeschaft. De verplichting om invoer aan te geven en andere invoerrechten en -heffingen te betalen, waaronder btw, blijft echter van kracht.
- Er zijn drie belangrijke manieren om toe te treden tot de Zwitserse markt. 1/ Directe verkoop: kan worden uitgevoerd via een website of via rechtstreeks contact met een Zwitsers bedrijf. Bedrijven met een wereldwijde jaaromzet van meer dan 100.000 CHF moeten zich echter registreren voor een btw-nummer. 2/ Gebruik van tussenpersonen zoals a) een verkoopagent: zij promoten producten en diensten en zoeken nieuwe klanten; b) distributeurs, maar dit kan complex zijn aangezien de markt volgroeit is en er regionale aanpassingen nodig zijn. 3/ Als alternatief kan het bedrijf ervoor kiezen om zich rechtstreeks in Zwitserland te vestigen (zie hieronder).
- Als exporteur moet je over een ATA-carnet beschikken. Het ATA-carnet is een internationaal douanedocument dat in Zwitserland wordt gebruikt om de tijdelijke binnenkomst van goederen zoals professionele uitrusting, handelsmonsters of goederen bestemd voor tentoonstellingen of vakbeurzen te vergemakkelijken. Hiermee worden douanerechten en -heffingen vermeden, wat de invoer- en uitvoerprocedures voor deze tijdelijke goederen vereenvoudigt.

Betalingen

- Facturen met QR-codes zijn verplicht. Twint is een populaire betaalmethode geworden.

Ondernemingsvormen

- De drie meest voorkomende structuren voor kmo's in Zwitserland zijn: de eenmanszaak, de naamloze vennootschap (SA) (*minimumkapitaal: 100.000 CHF, waarvan ten minste 50.000 CHF moet zijn volgestort*) en de vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (SARL) (*minimumkapitaal: 20.000 CHF*).
- De belangrijkste en meest voorkomende bedrijfsvorm in Zwitserland is de naamloze vennootschap (SA). Voor deze rechtsvorm wordt ook vaak gekozen door buitenlandse bedrijven die hier een dochteronderneming oprichten. Neem voor meer informatie contact op met Hub Brussels Zwitserland

Steun en subsidies

- <https://economie-werk.brussels/premie-export-fysieke-beurs>



- <https://economie-werk.brussels/premie-export-uitnodigen-prospecten>
- <https://economie-werk.brussels/premie-export-prospectiereis>

Vakbeurzen

Salons en vakbeurzen zijn meestal lokale trefpunten (die zich soms beperken tot de regionale dynamiek). Salons en vakbeurzen met een internationale dimensie zijn onder meer: de Geneva Motorshow, Swiss Biotech Days, Vitafood. Neem een kijkje op: <https://palexpo.ch/en/home/> (Genève); <https://www.messe-basel.com/en/> (Bazel); <https://www.messe-zurich.com/en/> (Zürich); <https://www.bernexpo.ch/en/home.aspx> (Bern)

Interessante markten voor een eerste export

Informatie- en communicatietechnologie (ICT)

De ICT-sector (inclusief AI en Blockchain) is een belangrijke pijler van de Zwitserse economie, goed voor ongeveer 8% van het bbp en de tewerkstelling van bijna 240.000 werknemers. In het land wordt prestigieus privaat onderzoek gevoerd (Google, Disney, Meta). De 'Crypto Valley' in Zug positioneert Zwitserland als wereldspeler op het gebied van blockchain, en schept nieuwe kansen op het gebied van gegevensbeheer en financiële diensten. Gaming, app-ontwikkeling en AI zijn andere innovatiegebieden.

Chemische en farmaceutische industrie

Dit is een belangrijke economische sector, goed voor 7% van het bbp en meer dan duizend actieve bedrijven. Wat O&O betreft, is er geen andere Zwitserse sector die hieraan kan tippen. De Swiss Innovation Foundation, die in 2016 werd opgericht, ontvangt financiering uit particuliere bronnen en overheidssteun. Ze vergemakkelijkt samenwerking tussen bedrijven en academische instellingen en bevordert vooruitgang op onderzoeksgebied

Medtech & Biotech

De sector levert een aanzienlijke bijdrage aan de Zwitserse economie: 1.400 medtech- en 284 biotechbedrijven die bijna 90.000 mensen vertegenwoordigen. De behoefte aan innovatie (in 2022 werd 2,7 miljard CHF geïnvesteerd in biotech) en de concurrentie tussen grote bedrijven en start-ups (20% van de Europese bedrijven heeft ervoor gekozen zich hier te vestigen) stimuleren de sector. De Bondsstaat ondersteunt de sector, samen met academische instellingen van topniveau (EPFL en EPFZ), via een aantrekkelijk wettelijk kader.

Cleantech

De cleantechsector is nu goed voor bijna 5% van het Zwitserse bbp, en het aantal banen is de afgelopen vijf jaar met 25% gestegen. In tien jaar tijd werden 207 cleantechstart-ups opgericht, die vandaag de dag nog steeds actief zijn. Van de Zwitserse start-ups behoort 10% tot de cleantechsector. Deze cijfers getuigen van de aanzienlijke groei en vitaliteit van deze sector in Zwitserland. Bovendien is het publiek steeds vaker bereid meer te betalen voor niet-fossiele brandstoffen en voor minder vervuilende oplossingen. Ook dat stimuleert de ontwikkeling van deze markt.

Financiële diensten

De financiële sector speelt een cruciale rol in de Zwitserse economie, en is goed voor ongeveer 10% van het bbp. De sector biedt werk aan 234.600 mensen, wat neerkomt op ongeveer 5,4% van de totale werkgelegenheid in Zwitserland. Dit genereert een bruto toegevoegde waarde van ongeveer 70,9 miljard Zwitserse frank, wat ongeveer 9,3% van het bbp vertegenwoordigt. Zwitserland is wereldleider in grensoverschrijdend vermogensbeheer: ongeveer een kwart van het mondiale vermogen wordt binnen de Zwitserse grenzen beheerd.

Duurzame bouw (+ interieurontwerp)



Met een jaarlijkse investering van ongeveer 60 miljard Zwitserse frank heeft de Zwitserse bouwsector een aanzienlijk potentieel om duurzaam op te treden. Het gebrek aan arbeidskrachten en de behoefte aan nieuwe oplossingen bieden echter een reëel potentieel voor Brusselse bedrijven op dit gebied. De sector van interieurontwerp wordt gedomineerd door grote spelers, waardoor het lage- en middensegment vrij verzadigd is. Anderzijds dienen zich kansen aan in het hogere segment.

Internationale organisaties

Zwitserland (en vooral de regio rond het Meer van Genève) is de thuisbasis van talloze internationale organisaties: 40 instellingen (waaronder de VN, CERN, het Rode Kruis) die meer dan 25.000 mensen in dienst hebben, bieden kansen om overheidsopdrachten in te dienen.



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- Veel Zwitserse bedrijven gebruiken nog steeds de formele aanspreekvorm, hoewel er een groeiende tendens is om de informele aanspreekvorm te gebruiken.
- Zwitsers zijn over het algemeen discreet over hun privéleven, en geven de voorkeur aan alledaagse gesprekken over algemene onderwerpen in plaats van over persoonlijke kwesties.
- Zij waarderen professionaliteit als het gepaard gaat met ernst en verantwoordelijkheid. Deze benadering komt tot uiting in de manier waarop zij zakendoen.
- Voor Zwitsers is het cruciaal dat mensen zich inspannen om een van de drie hoofdtalen van het land te spreken: Duits, Frans of Italiaans. Het is absoluut noodzakelijk om rekening te houden met de culturele verschillen tussen de Zwitserse kantons, en tussen de Zwitserse mentaliteit en je Belgische/Brusselse mentaliteit. Wees ook voorzichtig om ervan uit te gaan dat je Franstalige Zwitserse tegenpartij dezelfde mentaliteit heeft als jij (als je een Franstalige Brusselse zakenman bent). Zwitserse Duitsers zijn hechter en terughoudender om zaken te doen met onbekende tegenpartijen. De mentaliteit in grote steden en op het platteland is totaal verschillend.

Kleding

- Het conservatisme geldt ook voor de Zwitserse dresscode. Voor zakelijke bijeenkomsten dragen mannen een pak en een stropdas, vrouwen een pak of jurk. Sieraden moeten eenvoudig en discreet zijn.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- In Zwitserland varieert de gebruikelijke werktijden in bedrijven over het algemeen tussen 40 en 44 uur per week. In de industrie is dit vastgesteld op 45 uur per week. In de sector van de detailhandel ligt de grens op 50 uur. Iedere werknemer in Zwitserland heeft recht op minstens 4 weken betaalde vakantie per jaar. Deeltijdwerk is gebruikelijk.
- Zwitsers staan op stiptheid, zowel voor vergaderingen met zakelijke partners als met klanten.
- In Zwitserland is de markt klein en zeer corporatistisch. Netwerken (ongeacht of het gaat om onderwijs-, professionele, militaire, sport- of filantropische netwerken) zijn van het grootste belang. Het is dus essentieel ze verstandig te gebruiken.

Onderhandelen

- Zwitsers hechten veel belang aan referenties. Daarom is het essentieel je verwezenlijkingen en de projecten die je met succes internationaal hebt uitgevoerd in de verf te zetten.
- Verwacht geen snelle oplossingen in Zwitserland. Beslissingen kunnen tijd in beslag nemen. Geduld en vertrouwen opbouwen zijn essentieel.
- Geschenken worden gegeven na een geslaagde zakelijke transactie, en worden meestal wederzijds uitgewisseld. Geschenken met het bedrijfslogo of goede wijn of andere sterke dranken worden als passende geschenken beschouwd.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Contacten ter plaatse

De Algemeen gedelegeerden en de lokale vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die nieuwe horizons willen verkennen in het buitenland.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Maxime Dohogne

Zwitserland (Geneva)

Chemin des mines 2
CH1202 Geneva
Zwitserland

+41 (0)76 606 98 44

mdohogne@hub.brussels

Belangrijke adressen

- Ambassade van België in Zwitserland: Weltpoststrasse 4, 3015 Bern.
- Permanente vertegenwoordiging van België bij de Verenigde Naties: Rue de Moillebeau 58 (6e verdieping) , 1209 Genève

Nuttige websites om je in te verdiepen

Voeg hier belangrijke links naar websites toe. Dit kunnen interessante databanken zijn, overheidswebsites voor bedrijven, handelsagentschappen, datasites voor economische analyse,

- <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/en/home.html> (Over Zwitserland)
- <https://www.uid.admin.ch/> (Ondernemings- en handelsregister)
- <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home.html> (Staatssecretariaat voor economie)
- <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics.html> (Bondsbureau voor de statistiek)
- <https://www.kmu.admin.ch/kmu/en/home.html> (Kmo-portaal voor kleine en middelgrote ondernemingen)