

**Weiterbildung
Programm 2026**
Emotive Power

Intensivkurs
Seminare
Fachgruppe
Academy
Webinare
Firmenseminare



Erfolg im Ausland

Mit UBS Trade & Export Finance beste Bedingungen für Ihr Unternehmen schaffen

Als international tätiges Unternehmen brauchen Sie für die Handels- und Exportfinanzierung einen starken Partner. Sind Sie kurzfristig an Liquidität interessiert? Haben Sie Finanzierungsbedarf für Ihre grenzüberschreitenden Geschäfte? Wollen Sie sich gegen Leistungs- und Zahlungsrisiken absichern? Für jedes Bedürfnis gibt es eine passende Lösung. Oftmals ist ein Mix unterschiedlichster Instrumente sinnvoll: Akkreditive und Dokumentarinkassi, Bankgarantien oder Exportfinanzierungen. **ubs.com/tef**

Best Trade
Finance Bank
Switzerland
2025*

* Euromoney Trade Finance Survey: Best Trade Finance Bank Switzerland 2025

Weiterbildung – Programm 2026

Emotive Power

Verband swiss export – Ihr Weiterbildungspartner mit über 50 Jahren Erfahrung

Weiterbildungskurse fördern und motivieren. Gestalten Sie Ihre Zukunft aktiv und melden Sie sich zur nächsten Weiterbildung an. Die breite Palette an swiss export Seminaren, Kursen, Fachgruppen und Webinaren bietet stufengerechte Ausbildungen zu den vielfältigen Aussenhandelsthemen.

Alle Schulungen von swiss export sind für die unterschiedlichen Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe massgeschneidert. Kleine Seminargruppen sorgen für erfolgreiches Lernen und bieten auch genügend Raum für die Beantwortung persönlicher Fragen. Bei den Referent*innen handelt es sich durchweg um praxisorientierte Fachpersonen, die durch ihre Erfahrung und ihre didaktische Vorgehensweise überzeugen.

Rufen Sie uns an. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen und Ihnen Vorschläge für die Auswahl eines geeigneten Seminars zu unterbreiten.

Ihre Ansprechperson



Sonja Erkens
Leiterin Operations
und Schulungen
+41 (0)44 204 34 84
erkens@swiss-export.com

Intensivkurs Exportabwicklung und -technik

4-Tages-Kurs mit Abschlusszertifikat

Must-have der Exportbranche neu überarbeitet

Der seit Jahren etablierte und begehrte swiss export Intensivkurs wurde gemeinsam mit Fachexperten neu konzipiert. Interaktive Lektionen, digitale Lernwerkzeuge und praxisnahe Fragestellungen fördern den Lernerfolg.

Der Intensivkurs vermittelt Ihnen effizient in nur vier Tagen das essenzielle Praxiswissen für den erfolgreichen Exportalltag. Von Zollabwicklung über Versanddokumente bis hin zu logistischen Abläufen – Sie erhalten fundierte Einblicke und direkt anwendbares Know-how. Ob Sie neu im Exportgeschäft sind oder Ihr Wissen auffrischen möchten: Dieser Kurs bietet Ihnen eine praxisorientierte Grundlage, um internationale Lieferprozesse rechtsicher und effizient zu gestalten. Er eignet sich auch ideal für Quereinsteiger*innen aus der Logistik. Nutzen Sie Ihre Erfahrung und erweitern Sie Ihr Profil um wertvolle Exportkompetenz.

Schwerpunkte

- Grundlagen Zollrecht
- Versand- und Exportdokumente
- Incoterms® 2020 – Lieferbedingungen im internationalen Handel
- Einführung in den Schweizer Zolllarif
- Zollformalitäten
- Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft
- Präferenzieller Warenursprung
- Nichtpräferenzieller Warenursprung
- Exportkontrolle und Compliance
- Organisation und Versandlogistik
- Transportversicherung und Transportrecht
- Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen
- EU-Verzollung
- Abschlussprüfung (fakultativ)

Lernen mit Praxisbezug – abwechslungsreich und effektiv

Der Kurs setzt auf eine didaktisch durchdachte Kombination aus Gruppenarbeiten, Einzelaufgaben und Erklärvideos, um den Lernerfolg nachhaltig zu sichern. In Gruppenarbeiten werden reale Exportfälle gemeinsam analysiert und praxisnahe Lösungen erarbeitet – ideal, um voneinander zu lernen und unterschiedliche Perspektiven kennenzulernen.

Zielgruppe

Sachbearbeiter*innen der Bereiche Export, Distribution und internationaler Verkauf, Quereinsteiger*innen sowie Logistikfachkräfte, die ihre Kenntnisse in der Exportabwicklung gezielt ausbauen möchten.

Leitung



Nicolas Csermàk

Head of Consulting & Coach4Logistics
Rhenus Alpina AG

Die Kurseinheiten werden themenspezifisch ergänzt durch den Beizug von Expert*innen aus dem jeweiligen Fachgebiet.

Termine

Hybride Durchführungen

21./22. Januar und 27./28. Januar
Zürich oder Online-Teilnahme

2./3. Juni und 9./10. Juni
Zürich oder Online-Teilnahme

28./29. Oktober und
4./5. November
Zürich oder Online-Teilnahme

Vor Ort Durchführungen

16. bis 19. März, Olten

27. bis 30. April, Zürich

14. bis 17. September, Olten

16.–19. November, Zürich

Dauer

4 Tage von 8.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder

CHF 2500.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 2900.00/ Person

Spedlogswiss Mitglieder

CHF 2500.00 / Person

Abschlussprüfung

CHF 200.00 / Person

5 % Firmenrabatt ab der
zweiten Person pro Jahr.

Details und Anmeldung



Kursinhalt 2026

● Einführung

- Rahmenbedingungen für Schweizer Exporteure
- Export als integraler Bestandteil der Lieferkette
- Risiken und Steuerung entlang der internationalen Lieferkette

● Einführung in den Schweizer Zollltarif

- Grundlagen und Bedeutung für die Import- und Exportabwicklung
- Systematik des Zollltarifs
- Hinweise zu Zollansätzen, Ursprungsregeln, Einfuhrbedingungen

● Grundlagen Zollrecht

- Abgrenzung: nationales, europäisches und internationales Zollrecht
- Zollrechtliche Verfahren: Ausfuhr, Versand, Lagerung
- Rolle der Zollbehörden (BAZG) und elektronische Systeme

● Versand- und Exportdokumente

- Übersicht der Dokumente
- Anforderung an eine Export-Rechnung (Handels-, Zoll- und Proformarechnung)

● Incoterms® 2020 – Lieferbedingungen im internationalen Handel

- Überblick über die Incoterms® 2020
- Die wichtigsten Incoterms® genauer erklärt
- Wann sind welche Incoterms® gefragt?
- Darstellung der Incoterms® in den Handelsdokumenten
- Zusammenhang zwischen Incoterms® und Ihrer Preiskalkulation

● Export-Update Schweiz – aktuelle Entwicklungen

- Neuerungen im Schweizer Zoll- und Ursprungsrecht, internationale Entwicklungen

● Zollformalitäten

- Aus- und Einfuhr von Waren – wer macht wann was?
- Zollverfahren beim Export – verschiedene Verfahren genauer erklärt
- Passar – Vorteile, Herausforderungen und aktuelle Umsetzung

● Zahlungsbedingungen im internationalen Geschäft

- Überblick über Zahlungsrisiken im Aussenhandel
- Dokumenteninkasso (Cash Against Documents) / Akkreditiv (Letter of Credit)
- Bankgarantien und SERV-Deckungen

● Präferenzzieller Warenursprung

- Freihandelsabkommen (FHA) der Schweiz und deren Bedeutung für Exporteure
- Einführung in den präferenzziellen Ursprung
- Anwendung der Ursprungsregeln
- Ermächtigter Ausführer: Voraussetzungen, Vorteile und Pflichten

● Nichtpräferenzzieller Warenursprung

- Einführung und Bedeutung
- Verordnung über die Ursprungsregeln für nichtpräferenzzielle Ursprungsnachweise (VUB)
- Kriterien zur Bestimmung des Ursprungs

● Exportkontrolle und Compliance

- Bedeutung, Ziele und internationale Rahmenbedingungen
- Dual-Use-Güter: Definition, Klassifizierung und Beispiele aus der Praxis
- Personen-, Länder- und Gütersanktionen – aktuelle Entwicklungen
- Verantwortlichkeiten im Exportkontroll- und Sanktionsrecht (z.B. Sorgfaltspflichten)

● Organisation und Versandlogistik

- Ablauf: vom Auftrag bis zur Auslieferung
- Schnittstellen-Management im Unternehmen und mit externen Partnern
- Transportarten im Überblick: Luft, See, Strasse, Schiene, Kurier

● Transportversicherung und Transportrecht

- Grundlagen der Transportversicherung
- Schadenmeldung und -abwicklung
- Überblick Transportrecht und Haftung
- Relevante Rechtsgrundlagen: OR, HGB, CMR, Seerecht

● Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen

- Steuerliche Pflichten bei Lieferungen in die EU
- Drittlandlieferungen vs. innergemeinschaftliche Lieferungen
- Dokumentations- und Nachweispflichten

● EU-Verzollung

- Grundlagen und Ablauf einer EU-Verzollung
- Fiskalvertretung vs. eigene Steuerregistrierung
- Vorteile und Gefahren einer EU-Verzollung

● Abschlussprüfung

- Schriftliche Prüfung mit Leistungsausweis, fakultativ

Compliance: Dual-Use Güter, Sanktionen und Exportkontrolle

Regionale Konflikte, Terrorismus und Wirtschaftssanktionen bewirken, dass internationale Handelsströme und die daran Beteiligten zunehmend einer genaueren Kontrolle ausgesetzt sind. Typischerweise wird der Begriff Exportkontrolle in erster Linie mit Waffen- und Nukleartechnologie in Zusammenhang gebracht. Erst bei näherer Betrachtung wird erkannt, dass diese Technologie häufig aus Baugruppen oder Einzelteilen besteht. Je nach deren Eigenschaft fallen diese Produkte, damit verbundenes technisches Wissen oder deren Software in den Bereich der Exportkontrolle. Es ist daher unabdingbar, die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu kennen und die erforderlichen Abklärungen mit der nötigen Sorgfalt vorzunehmen.

Schwerpunkte

- Der Begriff «Exportkontrolle» und «Dual-use-Güter»
- Gesetzliche Grundlagen (GKV, KMV, EmbG und Sanktionslisten)
- Die Rolle des U.S. Office of Foreign Assets Control (OFAC)
- Voraussetzungen in der Ablauforganisation
- Verantwortlichkeiten innerhalb einer Organisation
- Die 4-W Fragen und deren Umsetzung in der Praxis
- Controlling und Berichterstattung
- Fallbeispiele und praktische Übung

Zielgruppe

Abteilungsleiter*innen und Sachbearbeiter*innen in Einkauf, Produktentwicklung, Logistik und Vertrieb

Leitung



Andreas Roos

Head of Global Instrumentation Sales & Head of Sales EMEA, Rittmeyer AG, Partner bei SwissCommunicators AG und Prüfungsexperte

Termine

10.03.2026, Zürich

05.05.2026, Zürich

Dauer

1/2 Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder

CHF 370.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 520.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt.

Details und Anmeldung



Exportdokumente korrekt erstellen

Praxisworkshop mit durchgängigem Fallbeispiel

Dieses ganztägige Seminar richtet sich an Mitarbeiter*innen im Export, die für die Erstellung von Exportdokumenten verantwortlich sind. Auf praxisorientierte Weise lernen die Teilnehmer*innen, wie sie die wichtigsten Exportdokumente – von der Exportrechnung über das EUR. 1 bis hin zu Ursprungszeugnissen – korrekt ausfüllen.

Anhand eines durchgängigen Praxisbeispiels werden die Dokumente Schritt für Schritt erarbeitet und die Bedeutung jedes Dokuments im Exportprozess verständlich erklärt. Das Seminar bietet ausserdem einen wertvollen Einblick in die Anforderungen und Abläufe der Exportdokumentation.

Schwerpunkte

- Ein- und Ausfuhr von Waren – wer macht was, wann und warum?
- Anforderungen an eine Exportrechnung
 - Handelsrechnung vs. Proformarechnung
 - Incoterms® 2020 gezielt einsetzen
 - Fallbeispiel: Erstellung einer korrekten Exportrechnung
- EUR.1/Ursprungserklärungen/Lieferantenerklärungen
 - Präferenzieller Ursprung – kompakt erklärt
 - Ursprungserklärung auf der Rechnung
 - EUR.1-Formular richtig ausfüllen
 - Verwendung der Langzeitlieferantenerklärung»
 - Bedeutung von «Unterlagen liegen beim Exporteur»
- Nichtpräferenzieller Ursprung
 - Ursprungszeugnis und Ursprungserklärung im Überblick
 - Praxisbeispiel: Ursprungszeugnis korrekt erstellen
- Carnet ATA
 - Einführung und Anwendungsbeispiele
 - Wer stellt aus, wie funktioniert die Antragstellung?
- e-dec Export und e-dec Import
 - Einführung in die Zollabgabe und Passar
 - Verantwortlichkeiten bei der elektronischen Ausfuhr
 - Import-eVV vs. Exportdokumentation
- Transportdokumente und Transite
 - Speditionsauftrag, CMR, Frachtbrief, Transitdokumente

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter*innen in Export-, Logistik- und Verkaufsabteilungen, die Exportdokumente erstellen, prüfen oder übermitteln. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Dank der starken Praxisorientierung profitieren auch Personen mit erster Erfahrung auf diesem Gebiet.

Leitung



Nicolas Csermàk

Eidg. dipl. Supply Chain Manager, Head of Consulting & Coach4Logistics, Rhenus Alpina AG

Termine

11.03.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
18.06.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
09.09.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
25.11.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 730.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 880.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt.

Details und Anmeldung



Exportkontrolle für Führungskräfte – Aufgaben und Haftung des Managements

Geopolitische Veränderungen und Massnahmen zur Durchsetzung wirtschaftlicher und politischer Interessen beeinflussen den Aussenhandel zunehmend. Für Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen stellen verschärfte Exportkontrollen, Sanktionen und Embargos eine erhebliche Herausforderung dar.

Die Nichtbeachtung exportkontroll- und sanktionsrechtlicher Regeln birgt erhebliche Risiken für Unternehmen und die verantwortlichen Organe sowie Mitarbeiter*innen, insbesondere auch strafrechtlicher Natur. Es ist die Aufgabe von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, sicherzustellen, dass ihre Organisation in der Lage ist, die einschlägigen Vorgaben einzuhalten. Dazu gehören klare Prozesse, regelmässige Berichterstattung und eine robuste Compliance-Struktur. Auditfähigkeit und ein hoher organisatorischer Reifegrad sind nicht nur ein effektiver Schutz gegen Verstösse und Regelwidrigkeiten, sondern auch wirksame Instrumente zur Sicherung des Marktzugangs und der Zukunftstauglichkeit eines Unternehmens.

Schwerpunkte

- Einführung in die gesetzlichen Grundlagen (GKG, KMG, BPS und EmbG)
- Verantwortlichkeiten von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung im Exportkontroll- und Sanktionsrecht
- Strafrechtliche Risiken für Unternehmen, Organe und Mitarbeiter*innen bei Widerhandlungen / Fallbeispiele
- Internal Compliance Program (ICP)
- Rolle des U.S. Office of Foreign Assets Control (OFAC)
- 4-W-Fragen, Red Flag Indicators und deren Umsetzung in der Praxis
- Tariff Engineering und Lieferketten (Supply Chain)
- Sanktionslistenprüfung
- Exportkontrolle im digitalen Umfeld
- Ablauforganisation und Verantwortlichkeiten
- Anpassung der Prozesse und Sicherstellung der Auditfähigkeit
- Wirksames Controlling (IKS)
- Fallbeispiel und praktische Übung

Termine

11.06.2026, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder

CHF 730.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 880.00 / Person

Details und Anmeldung



Zielgruppe

Verwaltungsrät*innen, Geschäftsleitungsmitglieder*innen, Abteilungsleiter*innen

Leitung



Andreas Roos

Head of Global Instrumentation Sales & Head of Sales EMEA, Rittmeyer AG, Partner bei SwissCommunicators AG und Prüfungsexperte



Dr. Roland M. Ryser

Rechtsanwalt, Counsel in Fachbereich Dispute Resolution, Mitglied Team Wirtschaftsstrafrecht und Compliance, bei Schellenberg Wittmer AG

Import und Export für Neu- und Wiedereinsteiger*innen

Strukturierter Einstieg in den internationalen Warenhandel

Dieses kompakte Tagesseminar bietet Ihnen eine fundierte Einführung in die zentralen Prozesse des grenzüberschreitenden Warenverkehrs – von den Grundlagen der Zollveranlagung bis hin zu den wichtigsten Handelsdokumenten. Besonderes Augenmerk liegt auf den Abläufen beim Import und Export aus Schweizer Sicht. Die Teilnehmer*innen erhalten praxisnahes Know-how zu Incoterms® 2020, EU-Verzollung, Ursprungssystematik, Transportlogistik und weiteren Themen, die in der täglichen Arbeit entscheidend sind.

Anhand konkreter Beispiele und typischer Fallkonstellationen wird der direkte Wissenstransfer in den Berufsalltag sichergestellt – ideal für alle, die sich neu im Aussenhandel orientieren oder ihr Grundlagenwissen auffrischen möchten.

Schwerpunkte

- Einführung in die Incoterms® 2020
- Grundlagen zur EU-Verzollung
- Unterscheidung der Ursprungsarten
- Einführung in den präferenziellen Ursprung
- Ein- und Ausfuhr von Waren – wer macht wann was?
- Zollverfahren beim Import und Export – verschiedene Verfahren genauer erklärt
- Einführung in den Schweizer Zollltarif
- Übersicht über die Dokumente im grenzüberschreitenden Verkehr
- Tools zur Klärung von Export- und Ländervorschriften
- e-dec vs. Passar: Unterschiede und Zuständigkeiten
- Zollabgaben aus Schweizer und internationaler Perspektive
- Mehrwertsteuer bei Einfuhr und Ausfuhr – Praxisbeispiele
- Akkreditiv – Grundlagen kompakt erklärt
- Transportversicherung: Risiken und Absicherung
- Anforderungen an Exportrechnungen und Speditionsaufträge
- Einführung in die Transportlogistik und Ablaufpraxis
- Markierung und Kennzeichnung von Packstücken

Zielgruppe

Dieses Seminar ist ideal geeignet für Mitarbeiter*innen aus Logistik, Einkauf, Export und Verkauf – mit oder ohne Vorkenntnisse. Auch Berufseinsteiger*innen profitieren von der klar strukturierten Vermittlung des Grundlagenwissens.

Leitung



Nicolas Csermàk

Head of Consulting & Coach4Logistics
Rhenus Alpina AG

Termine

11.02.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
07.05.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
24.09.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
11.11.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 730.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 880.00 / Person
Spedlogswiss Mitglieder
CHF 730.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars
wird ein Teilnahmezertifikat
ausgestellt.

Details und Anmeldung



Incoterms® 2020 – Lieferbedingungen im globalen Handel

Verhandeln Sie mit Kund*innen auf Augenhöhe – rechtssicher, gewinnorientiert und souverän.

In diesem kompakten Halbtagesseminar erfahren Fach- und Führungskräfte aus dem Exportvertrieb, wie sie ihre Verträge nicht nur rechtssicher, sondern auch wirtschaftlich optimiert gestalten können. Lernen Sie, wie Sie mit strategisch passenden Klauseln etwa Haftungsrisiken minimieren, Zahlungsbedingungen vorteilhaft regeln und durch transparente Liefervereinbarungen die Beziehung zu Ihren Kund*innen stärken.

Die Incoterms® 2020 sind dabei weit mehr als reine Vertragsformeln: Sie sind der Schlüssel zu stabilen Margen, effizienter Risikoabsicherung und einer klaren Kommunikation mit internationalen Geschäftspartnern. Anhand praxisnaher Beispiele und typischer Stolpersteine aus dem Vertriebsalltag erhalten Sie konkrete Empfehlungen, um Ihre Exportprozesse sicherer und effizienter zu gestalten. So verbessern Sie nicht nur Ihre Verhandlungsposition, sondern erhöhen zugleich die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im globalen Umfeld.

Schwerpunkte

- Incoterms® 2020 im Vertriebsalltag
 - Bedeutung der Incoterms® für internationale Verkaufsverträge
 - Wie Lieferbedingungen die Marge, das Risiko und die Kundenzufriedenheit beeinflussen
 - Auswahl der passenden Klausel je nach Markt, Kunde und Lieferkette
- Verhandlungsstrategie und Kundenkommunikation
 - Incoterms® als Argumentationshilfe im Verkaufsgespräch
 - Gestaltung von Angeboten mit klaren Lieferbedingungen
 - Umgang mit kundenseitigen Incoterms®-Vorgaben
- Risikomanagement und Haftungsvermeidung
 - Wer trägt welches Risiko – und wie kann man es steuern?
 - Typische Fehler bei EXW, DDP, CIF und Co. aus Vertriebsicht
 - Absicherung durch Transportversicherung und Vertragsgestaltung
- Zusammenspiel mit Preisgestaltung und Zahlungsbedingungen
 - Wie Incoterms® die Kalkulation beeinflussen
 - Auswirkungen auf Zahlungsbedingungen
 - Zollwert, Umsatzsteuer und Incoterms® – was der Vertrieb wissen muss
- Praxisbeispiele und Fallanalysen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Verkauf, Export, Customer Service und Key Account Management, die internationale Lieferbedingungen professionell gestalten wollen.

Leitung



Nicolas Csermàk

Zertifizierter Incoterms®-2020-Trainer (ICC Germany, DE/2019-0020), eidg. dipl. Supply Chain Manager, Head of Consulting & Coach4Logistics, Rhenus Alpina AG

Termine

19.02.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
23.04.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
27.08.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
26.10.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Dauer

1/2 Tag von 8.30 bis 12.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 370.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 520.00 / Person
Spedlogswiss Mitglieder
CHF 370.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt.

Details und Anmeldung



Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen

Exportlieferungen in die EU, EU-Verzollung, Lieferungen in EU-Staaten und innergemeinschaftliche Transaktionen sowie Reihen- und Dreiecksgeschäfte erfordern spezifische Kenntnisse der Vorschriften und Regelungen innerhalb der EU. Schweizer Unternehmen, die in der EU für Mehrwertsteuerzwecke registriert sind, und solche, die in der EU Handel betreiben, müssen nicht nur das ABC der europäischen Mehrwertsteuer kennen, sondern auch mit den wichtigsten Regelungen der Nachbarländer (Deutschland, Frankreich, Österreich und Italien) vertraut sein.

Neben einem Theorieteil werden im Seminar auch praktische Fälle vorgestellt, anhand derer Sie Ihr Wissen vertiefen und erkennen können, wo die Chancen und Risiken liegen. Grundkenntnisse des Schweizer Mehrwertsteuerrechts für grenzüberschreitende Lieferungen und Dienstleistungen ins Ausland sind von Vorteil.

Es besteht die Möglichkeit, dieses Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen» vom Vormittag mit dem Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene» vom Nachmittag zu kombinieren. Details [hier](#).

Schwerpunkte

- Regelungen in der EU
- Registrierung, Zuteilung und Überprüfung von USt-ID Nummern und EORI-Nummern
- Deklarations-, Aufzeichnungs- und Nachweispflichten (inklusive zusammenfassender Meldungen und IntraStat)
- Rechnungsstellung (inklusive eInvoicing), Steuerschuldnerschaft, Reverse Charge
- Innergemeinschaftliche Reihen- und Dreiecksgeschäfte (Grundlagen)
- EU-Verzollung

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen der Bereiche internationaler Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen; Sachbearbeiter*innen der Bereiche Export, Distribution, Logistik, Einkauf und Beschaffung

Leitung



Laurent Lattmann

Treuhänder mit eidg. Fachausweis, Partner,
Tax Partner AG

Termine

05.05.2026, Zürich

03.11.2026, Zürich

Dauer

1/2 Tag von 8.30 bis 12.00 Uhr

Kosten

Mitglieder

CHF 370.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 520.00 / Person

Spedlogswiss Mitglieder

CHF 370.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt.

Details und Anmeldung



Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene

Die Komplexität des europäischen Mehrwertsteuerrechts nimmt trotz zahlreicher Versuche, dieses zu vereinfachen, stetig zu. Erschwerend kommt hinzu, dass die EU-Mitgliedstaaten gleichartige Fälle unterschiedlich abwickeln, sodass eine Transaktion in Deutschland beispielsweise anders behandelt wird als in Frankreich. Aufbauend auf dem Grundlagenkurs werden hier einzelne Themenbereiche vertieft und die Gemeinsamkeiten und Unterschiede aufgezeigt. Der Kurs richtet sich an Personen, die schon über eingehende Erfahrungen im europäischen Mehrwertsteuerrecht verfügen.

Nach einer kurzen Einführung in die Themengebiete Reihen- und Dreiecksgeschäfte, Montage- und Werklieferung, Reparaturverkehr, Vermietungsgeschäfte und Versandhandel an B2C-Kunden wird anhand praktischer Fallbeispiele das erforderliche Wissen vermittelt. Es besteht auch die Möglichkeit, eigene Fälle einzubringen, die gegebenenfalls in anonymisierter Form behandelt werden.

Es besteht die Möglichkeit, dieses Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Spezialfälle für Fortgeschrittene» vom Nachmittag mit dem Seminar «Mehrwertsteuer in der EU – Grundlagen» vom Vormittag zu kombinieren. Details [hier](#).

Schwerpunkte

- Reihengeschäfte in der EU
- Dreiecksvereinfachung in der EU und grenzüberschreitend (aus der und in die EU)
- Vereinfachungen für Konsignationslager
- Werklieferungen und Installationslieferungen
- Veredelungsverkehr innerhalb der EU
- Versandhandel an B2C-Kunden

Zielgruppe

Teilnehmer*innen des [Grundlagenseminars](#) und Personen mit erweiterten Kenntnissen im europäischen Mehrwertsteuerrecht aus den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Verkauf, Distribution, Einkauf und Logistik

Leitung



Laurent Lattmann

Treuhänder mit eidg. Fachausweis, Partner,
Tax Partner AG

Termine

05.05.2026, Zürich

03.11.2026, Zürich

Dauer

1/2 Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

Kosten

Mitglieder

CHF 370.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 520.00 / Person

Spedlogswiss Mitglieder

CHF 370.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars
wird ein Teilnahmezertifikat
ausgestellt.

Details und Anmeldung



Tarifierung und präferenzieller Warenursprung

Grundlagen und sichere Umsetzung in der Exportpraxis

Dieses Seminar vermittelt Mitarbeitenden von exportierenden Unternehmen praxisnahes Grundlagenwissen zur Tarifierung von Industrieprodukten im Schweizer Zollltarif sowie zur Bestimmung des präferenziellen Warenursprungs. Die Teilnehmenden lernen, wie Waren korrekt eingereiht werden, welche Bedeutung die Tarifierung für den Ursprung hat und wie der präferenzielle Ursprung bei Handels- und selbst hergestellten Waren nachvollziehbar ermittelt wird. Der Fokus liegt auf der konkreten Anwendung in der Praxis: Anhand von Beispielen und Übungen werden die relevanten Regelwerke, Hilfsmittel und Berechnungsmethoden verständlich erklärt.

Für Fach- und Führungskräfte, die ihre Ursprungsprozesse strategisch und operativ optimieren möchten bieten wir folgendes Seminar an: Ursprungsregeln im internationalen Handel – Präferenzieller und nichtpräferenzieller Ursprung in der Unternehmenspraxis

Schwerpunkte

Tarifierung

- Grundkenntnisse über den Aufbau des Zollltarifs
- International gültiges Harmonisiertes System (HS)
- Bestimmen der Zollltarifnummer für ein Produkt
- Schwierigkeiten bei der Festlegung der richtigen Zollltarifnummer
- Praxisübung

Präferenzieller Warenursprung

- Grundlagen und Ziele der Freihandelsabkommen
- Unterscheidung der Ursprungsarten
- Dokumente rund um den präferenziellen Ursprung
- Präferenzieller Ursprung bei Handelswaren und selbst hergestellten Waren
- Diagonale Kumulation anwenden
- Anwendung der Toleranzregel
- Vertiefung in die Kalkulation des präferenziellen Ursprungs
- Ermächtigter Ausführer – Voraussetzungen, Rechte und Pflichten
- Tipps für die optimale Vorbereitung einer Ursprungsüberprüfung
- Praxisübungen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus Export, Logistik, Einkauf, Verkauf oder der Zollabwicklung, die sich fundiertes Grundlagenwissen zur Tarifierung und zum präferenziellen Warenursprung aneignen möchten. Vorkenntnisse werden nicht vorausgesetzt.

Leitung



Nicolas Csermàk

Head of Consulting & Coach4Logistics,
Rhenus Alpina AG



Francesco Garlisi

Head of Customs Service Center,
Rhenus Logistics AG

Termine

04.06.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme
10.09.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 730.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 880.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars
wird ein Teilnahmezertifikat
ausgestellt.

Details und Anmeldung



Ursprungsregeln im internationalen Handel

Präferenzieller und nichtpräferenzieller Ursprung in der Unternehmenspraxis

Freihandelsabkommen (FHA) bieten Unternehmen attraktive Zollvorteile – vorausgesetzt, die Ursprungsregeln werden korrekt angewendet und nachgewiesen. Sie erfahren in diesem Seminar, wie Ursprungsnachweise erstellt, dokumentiert und geprüft werden, welche Rolle Tarifierung, Lieferantenerklärungen und Kalkulationen spielen und wie Sie mit aktuellen Entwicklungen im anwendbaren Recht (Rechtsraumbetrachtung), in der Ursprungsland-Bestimmung oder mit Abkommen wie PEM oder TEPA umgehen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der internen Organisation: Wo ist das Thema im Unternehmen am besten aufgehoben? Welche Systemunterstützung ist sinnvoll? Und wie lassen sich Prozesse rechtssicher und wirtschaftlich gestalten?

Schwerpunkte

Präferenzieller Ursprung

- Bedeutung der Tarifierung: HS-Code, Tarifnummer, Ursprungsregeln (Tarifsprung, Wertkriterium)
- Nachweisführung: Dokumente, Lieferantenerklärungen, Kalkulationen
- Vereinfachungen durch den Zoll (z. B. EA)
- Vorteile durch FHA: Potenzialanalysen und Praxisbeispiele
- Ablauf und Vorbereitung auf Ursprungsprüfungen

Nichtpräferenzieller Ursprung

- Regelwerke in der Schweiz und der EU
- Vereinfachte Verfahren und e-Origin
- Nachweisführung und Dokumentation

Umsetzung im Unternehmen

- Relevanzanalyse: Welche Ursprungsarten betreffen mein Unternehmen?
- Lieferkettenanalyse: Herkunft der Vormaterialien, Nachweise von Lieferanten
- Eigenfertigung vs. Handelsware: Kalkulationstiefe und Dokumentationspflichten
- Systemunterstützung vs. Excel-Lösungen
- Zuständigkeiten im Unternehmen (z. B. Einkauf, Export, Compliance)
- Markierungsvorschriften, Ursprungszeugnisse, Zollvorgaben

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Export, Einkauf, Zoll, Logistik und Compliance, die ihre Ursprungsprozesse strategisch und operativ optimieren möchten. Vorkenntnisse im präferenziellen Ursprung werden vorausgesetzt.

Leitung



Markus Tschugmell

Global Customs and Trade Compliance (GLMC), Head of Country of Origin Management, Hilti Corporation

Termine

17.03.2026, Zürich
09.06.2026, Zürich
17.11.2026, Zürich

Dauer

1 Tag von 8.30 bis 16.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 730.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 880.00 / Person
Spedlogswiss Mitglieder
CHF 730.00 / Person

Nach Abschluss des Seminars wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt.

Details und Anmeldung



TVA au sein de l'UE – Principes de base

Les livraisons à l'exportation vers l'UE, le dédouanement dans l'UE, les livraisons dans les pays de l'UE et les transactions intracommunautaires, ainsi que les opérations en chaîne et triangulaires nécessitent des connaissances spécifiques des prescriptions et réglementations au sein de l'UE. Les entreprises suisses assujetties à la TVA dans l'UE et celles qui font du commerce dans l'UE doivent non seulement connaître l'ABC de la TVA européenne, mais aussi être familiarisées avec les principales réglementations des pays voisins (Allemagne, France, Autriche et Italie).

Outre une partie théorique, le séminaire présente également des cas pratiques qui vous permettront d'approfondir vos connaissances et de voir où se situent les opportunités et les risques. Des connaissances de base du droit suisse de la TVA pour les livraisons et prestations de services transfrontalières à l'étranger offrent un avantage. Des documents seront remis au préalable pour votre préparation.

Il est possible de combiner ce séminaire « TVA dans l'UE – Principes de base » du matin avec le séminaire «TVA dans l'UE – Cas spéciaux pour avancés» de l'après-midi. Détails [ici](#).

Points forts

- Réglementations dans l'UE
- Enregistrement, attribution et vérification des numéros d'identification TVA et des numéros EORI
- Obligations de déclaration, d'enregistrement et de preuve (y compris rapports de synthèse et IntraStat)
- Facturation (y compris facturation électronique eInvoicing), obligations fiscales, autoliquidation
- Opérations intracommunautaires en chaîne et triangulaires (bases)
- Dédouanement dans l'UE

Groupe cible

Collaborateurs/trices provenant du domaine de la vente à l'international, des finances, de la comptabilité. Spécialistes de l'export, de la distribution, de la logistique, des achats et/ou de l'approvisionnement.

Intervenant



Laurent Lattmann

Associé, Tax Partner AG, Zurich

Dates

28.05.2026, Lausanne

10.11.2026, Lausanne

Durée

8h30h à 12h00

Coûts

Membres : CHF 370.-

Non-membres : CHF 520.-

Détails et inscription



TVA au sein de l'UE – Cas spéciaux pour avancés

Alors que les entreprises suisses sont tenues de collecter la TVA auprès de leurs clients et consommateurs, les opérations commerciales au sein de l'UE et hors de l'UE ne cessent de se complexifier, malgré les efforts de simplification. À cela s'ajoute le fait que certains Etats membres traitent des cas similaires parfois de manière différente. Il en résulte qu'une même transaction peut être considérée différemment que l'on soit en France ou en Allemagne.

Dans le prolongement du cours de base, certains thèmes sont approfondis et les points communs et les différences sont mis en évidence. Le cours s'adresse aux personnes qui ont déjà une expérience approfondie du droit européen de la TVA.

Après une brève introduction aux opérations en chaîne et triangulaires, à la livraison d'usine, à la livraison avec installation, au trafic de perfectionnement, aux opérations de location ou de vente à distance en B2C au sein de l'UE, les connaissances requises seront transmises sur la base de cas pratiques. Il est également possible d'intégrer des exemples de cas individuels qui, le cas échéant, seront traités de manière anonymisée.

Il est possible de combiner ce séminaire «TVA au sein de l'UE – Cas spéciaux pour avancés» de l'après-midi avec le séminaire **«TVA au sein de l'UE - Principes de base»** du matin. Détails [ici](#).

Points forts

- Opérations en chaîne dans l'UE
- Simplification triangulaire dans l'UE et à travers la frontière (à partir de l'UE et vers l'UE)
- Simplifications pour les stocks en consignation
- Livraison d'usine et livraison avec installation
- Trafic de perfectionnement au sein de l'UE
- Vente à distance en B2C

Groupe cible

Participants et participantes au [Séminaire de base](#), ainsi que les personnes ayant des connaissances avancées en matière de droit européen de la TVA provenant du domaine des finances, de la comptabilité, de la vente, de la distribution, des achats et/ou de la logistique d'entreprises actives à l'international.

Intervenant



Laurent Lattmann

Associé, Tax Partner AG, Zurich

Dates

28.05.2026, Lausanne

10.11.2026, Lausanne

Durée

13h30 à 17h00

Coûts

Membres : CHF 370.–

Non-membres : CHF 520.–

Détails et inscription



Fachgruppe Mehrwertsteuer in der EU

In dieser Fachgruppe findet ein regelmässiger Austausch zu relevanten MWST-Themen in der EU statt. Dabei profitieren die Teilnehmer*innen sowohl vom Fachwissen des Referenten als auch von gegenseitigen Erfahrungen. Geplant ist, dass neben Aktualitäten (durch Referenten vorbereitet) auch die Teilnehmer*innen die Themen aktiv einbringen, indem sie entweder vorgängig ihre Fälle / Erfahrungen übermitteln, oder dies im Rahmen der Veranstaltung tun.

Verknüpfen Sie Fachwissen und Praxiserfahrung und werden Sie Teil dieser Fachgruppe.

Themen und Termine

17. März 2026

Dreiecks- und Reihengeschäfte in der EU richtig abwickeln

10. Juni 2026

Grenzüberschreitende Dienstleistungen inbound und outbound

15. September 2026

Handel in unseren Nachbarstaaten (DE, FR, AT, IT) – was sind die Herausforderungen?

17. November 2026

Mehrwertsteuer und Transfer Pricing – Sind TP-Anpassungen eigentlich mehrwertsteuerlich relevant?

Programm

08.00 bis 08.15 Einführung in das Thema

08.15 bis 10.00 Diskussion / moderierter Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen der Finanzabteilung und/oder Exportverantwortliche mit guten Kenntnissen in der EU MWST. Kenntnisse im Schweizer und EU MWST-Recht werden vorausgesetzt.

Leitung



Laurent Lattmann

Treuhänder mit eidg. Fachausweis, Partner,
Tax Partner AG

Termine

17.03.2026, Online-Teilnahme

10.06.2026, Online-Teilnahme

15.09.2026, Online-Teilnahme

17.11.2026, Online-Teilnahme

Dauer

2 Stunden von
8.00 bis 10.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
kostenlos / Person
Nichtmitglieder
CHF 80.00 / Person

Details und Anmeldung



Groupe d'experts « TVA au sein de l'UE »

Ce groupe d'experts est organisé pour faciliter des échanges réguliers sur des sujets relatifs à la TVA au sein de l'UE. Les participants bénéficient à la fois de l'expertise des intervenants et du partage de leurs expériences. Outre les sujets d'actualité (préparés par les intervenants), les participants sont invités à contribuer activement en soumettant leurs cas pratiques ou leurs expériences, à l'avance ou pendant l'événement.

Alliez expertise et expérience pratique et rejoignez ce groupe d'experts.

Thèmes et dates

24 mars 2026

Comment traiter correctement les opérations triangulaires et en chaîne dans l'UE

23 juin 2026

Comment traiter correctement les prestations de services transfrontalières entrantes et sortantes ?

22 septembre 2026

Commerce dans nos pays voisins (DE, FR, AT, IT) – quels sont les défis d'un point de vue de la TVA ?

24 novembre 2026

TVA et prix de transfert – Les ajustements des prix de transfert ont-ils une incidence sur la TVA ?

Programme

08h00 – 08h15 Introduction au thème

08h15 – 10h00 Discussion / Échange d'expériences (avec modérateur)

Public cible

Personnel des services financiers et/ou responsables export ayant une solide connaissance de la TVA de l'UE. La connaissance du droit suisse et européen de la TVA est requise.

Intervenant



Laurent Lattmann

Associé, Tax Partner AG, Zurich

Dates

24.03.2026, participation en ligne

23.06.2026, participation en ligne

22.09.2026, participation en ligne

24.11.2026, participation en ligne

Durée

2 heures – de 8h00 à 10h00

Kosten

Membres : gratuit

Non-membres : CHF 80.00

Spedlgoswiss Membres : gratuit

Détails et inscription



Weltmärkte im Umbruch: Chancen durch Internationalisierung und KI

In einer Zeit dynamischer geopolitischer Verschiebungen, technologischer Disruptionen und wachsender regulatorischer Komplexität stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre internationalen Aktivitäten nicht nur effizient, sondern auch verantwortungsvoll und zukunftsorientiert zu gestalten. Künstliche Intelligenz und digitale Technologien erleichtern zwar die Erschliessung von Marktpotenzialen im Ausland, ermöglichen aber auch internationalen Konkurrenten, im weltweiten Wettbewerb mitzuhalten.

Die swiss export Academy richtet sich gezielt an Unternehmerinnen, Unternehmer, Führungskräfte und Fachpersonen, die ihre internationalen Geschäftsprozesse strategisch, rechtssicher und zukunftsorientiert gestalten wollen. Unsere erfahrenen Spezialisten vermitteln Ihnen praxisnahe Impulse, aktuelle Trends und zeigen konkrete Handlungsempfehlungen auf.

Schwerpunkte

Erfolgreiche Internationalisierung

- Den richtigen Markt finden – mit der passenden Strategie
- Internationales Marketing – zwischen Anpassung und Standardisierung
- Digitalisierung als Schlüssel zur Prozessoptimierung
- Risiken erkennen, bewerten und gezielt managen
- Interkulturelle Kompetenz und internationale Teamführung
- Aufbau und Pflege internationaler Partnerschaften und Netzwerke
- Praxisbeispiele erfolgreicher KMU-Expansion

Freihandelsabkommen strategisch nutzen und Lieferketten stärken

- Geopolitische Umbrüche der Weltwirtschaft: Strategische Diversifizierung der Lieferketten
- Übersicht und strategische Nutzung von Schweizer Freihandelsabkommen
- Freihandelsabkommen im Geschäftsalltag: Erkenntnisse aus der Unternehmenspraxis

Digitalisierung und KI für die Internationalisierung

- Risiken von Shadow AI und unkontrolliertem KI-Einsatz
- KI verantwortungsvoll nutzen: Befähigen statt verbieten
- Digitalisierung als Schlüssel zur Prozessoptimierung

Termine

20.03.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Dauer

1/2 Tag von 8.30 bis 12.00 Uhr

Kosten

Mitglieder
CHF 370.00 / Person
Nichtmitglieder
CHF 520.00 / Person

Details und Anmeldung



Referenten



Paul Ammann

Prof. em. für internationales Marketing, Buchautor,
Berater, Ammann Business Consulting



Jan Atteslander

CEO Dr. Jan Atteslander Mandate



Ilya Vasilenko

Security, Compliance & Data Protection Consultant,
Arxio AG

Modulare Weiterbildung für Führungs- und Fachkräfte im Aussenhandel

Leadership in globalen Wertschöpfungssystemen – zwischen Strategie, Risiko und Verantwortung

In einer Zeit dynamischer geopolitischer Verschiebungen, technologischer Disruptionen und wachsender regulatorischer Komplexität stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre internationalen Aktivitäten nicht nur effizient, sondern auch verantwortungsvoll und zukunftsorientiert zu gestalten. Künstliche Intelligenz und digitale Technologien erleichtern zwar die Erschliessung von Marktpotenzialen im Ausland, ermöglichen aber auch internationalen Konkurrenten, im weltweiten Wettbewerb mitzuhalten.

Die swiss export Academy richtet sich gezielt an Führungskräfte und Fachpersonen, die ihre internationalen Geschäftsprozesse strategisch, rechtssicher und zukunftsorientiert gestalten wollen. Dieses Seminar vermittelt einen interdisziplinären Überblick über zentrale Handlungsfelder und bietet Raum für Austausch, Fallstudien und praxisnahe Vertiefungen – von Exportkontrolle über Logistik bis hin zur Gestaltung von Zollprozessen, zu Steuer-effizienz, Vertragsmanagement, modernem HR-Management und IT-Security. Gemeinsam entwickeln wir Perspektiven für eine verantwortungsbewusste und resiliente Führung in komplexen wirtschaftlichen Ökosystemen

Die Academy umfasst vier Modultage, die auch einzeln buchbar sind. Sie können Ihre Weiterbildung individuell nach Ihren Bedürfnissen und Verfügbarkeiten zusammenstellen.

Schwerpunkte für vier Modultage

- Vertragsmanagement als strategische Führungsaufgabe
- Steuereffizienz im In- und Ausland
- Logistik und Zollprozesse: Digitalisierung und Automatisierung
- Exportkontrolle und Sanktionen
- Strafrechtliche Aspekte / Korruptionsrisiken
- Führung in Konfliktsituationen: Konsens statt Eskalation
- Risiken im IT-Umfeld: Welche Rolle spielt KI?
- Machtverschiebung und Multipolarität: neue Spielregeln der Geopolitik
- ESG Performance Management
- Strategische Führung entlang der Wertschöpfungskette
- Risikomanagement, Finanzierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit
- Praxistag bei der SWISS: Logistik live erleben

Zielgruppe

Unsere Module richten sich an:

- Führungskräfte mit strategischer Verantwortung
- Logistikleiter*innen und Supply Chain Manager*innen
- Zollverantwortliche und Speditionspartner
- Geschäftsleitende und Exportverantwortliche in KMU
- Finanz-, Logistik- und Compliance-Manager*innen
- HR- und Innovationsverantwortliche
- Strategieverantwortliche in wachsenden Unternehmen

Termine

Modultag 1

12.03.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Modultag 2

13.03.2026, Swiss WorldCargo
Zürich-Flughafen

Modultag 3

19.03.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Modultag 4

20.03.2026, Zürich
oder Online-Teilnahme

Kosten

Vier Modultage:

Mitglieder

CHF 2100.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 2500.00 / Person

Spedlogswiss Mitglieder

CHF 2100.00 / Person

Einzelne Modultage:

Mitglieder

CHF 730.00 / Person

Nichtmitglieder

CHF 880.00 / Person

Spedlogswiss Mitglieder

CHF 730.00 / Person

Details und Anmeldung



Modultag 1

12. März 2026, 8.30–17.00 Uhr
Zürich oder Online-Teilnahme

- **Vertragsmanagement als strategische Führungsaufgabe**



Dr. Andreas Wehowsky
Senior Associate,
Dispute Resolution Group
Schellenberg Wittmer AG

- **Streiterledigung: von Prävention bis Schlichtung**

- Führung in Konfliktsituationen:
Konsens statt Eskalation

- **Finanzielle Steuerung eines internationalen KMU**

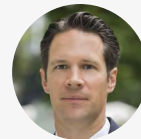
- Risiken und Liquiditätsbedarf bei Dienstleistungs- und Warengeschäften
- Instrumente zur Zahlungs- und Leistungssicherung im internationalen Handel



Daniel Bögli
Trade Finance Sales Advisor
UBS Switzerland AG

- **Währungsstrategie**

- Bausteine der Währungsabsicherung für KMU



Constantin Bolz
Leiter «G10» Währungsstrategie
UBS Switzerland AG

- **Steuereffizienz im In- und Ausland**

- Steuerrechtliche Auslegeordnung
- Abwicklung der Mehrwertsteuer im internationalen Kontext
- Transfer-Pricing
- Entsendung von Arbeitnehmer*innen



Stephanie Eichenberger
Lic. iur., Rechtsanwältin,
dipl. Steuerexpertin,
Partnerin Tax Partner AG



Laurent Lattmann
Partner, Treuhänder
mit eidg. FA
Tax Partner AG

- **Logistik-Refresher**

- Logistik 4.0: Nutzung innovativer Technologien für die Gestaltung und Sicherung der Lieferketten
- Versandklauseln: Incoterms® 2020
- Transportrisiken
- Zusammenarbeit mit Zolldienstleistern und Speditionen



Nicolas Csermák
Head of Consulting &
Coach4Logistics
Rhenus Alpina AG

- **Public Affairs und Corporate Communications**

- Machtverschiebung und Spannungen:
neue Spielregeln der Geopolitik
- Echtzeit-Kommunikation
- Desinformation und Manipulation
- Neue Arenen: Formate jenseits der klassischen Diplomatie



Véronique Haller
Co-Founder | Lead Strategist
MOMENTUM Strategists AG



Modultag 2

13. März 2026, 8.00–17.00 Uhr

Praxistag: Swiss WorldCargo, Luftfrachtdivision der Swiss International Air Lines AG, Zürich-Flughafen

● Komplexe Wertschöpfungssysteme gestalten

- Multifunktionalität
- Unterschiedliche Akteure, Prozesse und Technologien orchestrieren
- Circular Leadership und Unternehmenskultur



Prof. Dr.-Ing. Herbert Ruile
Präsident
Verein Netzwerk Logistik
Schweiz

● ESG Performance Management

- Regulatorische Einordnung
- ESG als Business Continuity
- Sustainable Innovation
- Diskussionsrunde/Erfahrungsaustausch



Michael Präger
Chief Communication und
ESG Officer
Bystronic Group

● Swiss WorldCargo: was uns besonders macht

- Spezialisierte Logistiklösungen für hochwertige, empfindliche und zeitkritische Güter
- Strategische Perspektiven zur globalen Netzwerksteuerung, Kapazitätsplanung und Umgang mit geopolitischen Herausforderungen



Dr. Gieri Hinnen
Head of Cargo Global Sales
Swiss WorldCargo

● Geopolitische Herausforderungen und deren Einfluss auf die Supply Chains

- Die Auswirkungen geopolitischer Spannungen auf globale Lieferketten
- Externe Einflüsse wie Zollpolitik, Luftfrachtlogistik und regulatorische Rahmenbedingungen
- Die oft unterschätzte Rolle der Luftfracht für die Schweizer Exportwirtschaft



Marco Gredig
Managing Director
Cargologic AG

● Gestaltung von Zollprozessen im KMU

- Handelspartner im Wandel: Trends in der EU, EFTA und UK
- Grundprinzipien der Zollintegration in die Logistikkette
- Kooperation zwischen Zoll, Logistik und Fachabteilungen



Marc Bernitt
Senior Vice President Customs
Europe, MEA and Asia Pacific
Kühne+Nagel Management AG

● Zoll- und Aussenhandelspraxis für KMU: Chancen und Risiken im internationalen Umfeld

- Neue relevante Regulierungen verständlich erklärt
- Praxisbeispiele aus Schweizer KMU – wie Unternehmen ihre Lieferketten im Alltag meistern
- Erfolgsfaktoren für KMU: Risiken vermeiden, Chancen nutzen, Prozesse effizient gestalten



Oliver Hulliger
Senior Advisor
Tax Partner AG

● Risiken minimieren, Märkte gewinnen: Die SERV als strategischer Partner

- Was die SERV versichert – und nach welchen Prinzipien sie handelt
- Ein Blick hinter die Kulissen: SERV im Einsatz



Julien Schaar
Vice President, Large
Enterprises, SMEs & Acquisition
SERV Swiss Export Risk
Insurance

● IT-Security von morgen – trotz Cloud und KI die Kontrolle behalten

- Cyber Crime: Angreifer, Methoden, Bedrohungslage
- Ganzheitliche Sicherheits- und Compliance-Betrachtung
- Cloud-Nutzung: Chancen vs. Risiken für Unternehmen
- Rolle der KI: Wie verändert sie die Unternehmen?



Ilya Vasilenko
Security, Compliance & Data
Protection Consultant
Arxio AG

Modultag 3

19. März 2026, 8.30–17.00 Uhr
Zürich oder Online-Teilnahme

● Herausforderungen bei organisatorischen Veränderungen – vom Start-up zum KMU

- Mitarbeitermotivation
- Differenzierung
- Fluktuation/Fachkräftemangel
- Management und HR bei Veränderungsprozessen



Dr. Raphael Gugerli
CEO
FELFEL AG



Diane Perrin-Hürlimann
Head of HR
FELFEL AG

● Disruption managen statt erleiden – strategische Hebel für exportierende KMU

- Frühzeitige Disruptionserkennung
- Strategische Reaktion: Handlungsoptionen
- Erfolgreiches Handeln: Schweizer Exportbeispiele trotz globaler Herausforderungen



Michael Weber
Director
Helbling Business Advisors AG

● Aktienrechtliche Verantwortlichkeit

- Haftung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung
- Konkrete rechtliche Risiken und Verantwortlichkeiten bei Fehlverhalten oder unterlassener Aufsicht
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Präventionsmassnahmen; Strategien und Best Practice zur Risikominimierung und Haftungsvermeidung



Pascal Hubli
Managing Partner, Fachbereich
Mergers & Acquisitions
Schellenberg Wittmer AG



Elia Claude Schunck
Senior Associate, Fachbereich
Mergers & Acquisitions
Schellenberg Wittmer AG

● Handels- und Transportrecht, Risiken und Optionen

- Risiken für den Absender (Shipper) in der Logistikkette
- Mögliche Handlungsoptionen



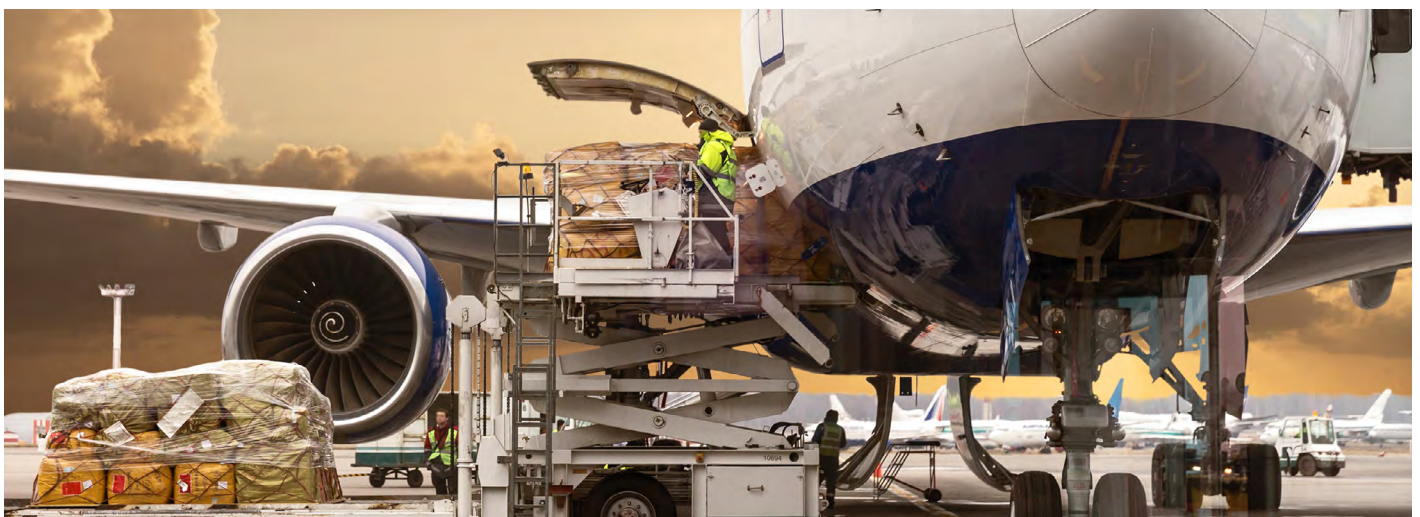
Dr. iur. Giovanna Montanaro
Rechtsanwältin | Partnerin
Wartmann Merker AG

● Krisenkommunikation organisieren

- Risiken beobachten und vermeiden
- Image und Reputation
- «Crisis Game»



Dr. Matthias Knill
Equity Partner
Hirzel.Neef.Schmid. Konsulenten



Modultag 4

20. März 2026, 8.30–17.00 Uhr
Zürich oder Online-Teilnahme

● Internationalisierung mit System:

Märkte erschliessen, Prozesse optimieren, Risiken steuern

- Marktauswahl und Markteintrittsstrategie
- Internationales Marketing
- Effiziente Internationalisierung durch Digitalisierung
- Risikomanagement in unsicheren Zeiten



Paul Ammann

Prof. em. für internationales Marketing, Buchautor, Berater
Ammann Business Consulting

● Freihandelsabkommen sind gut, sie zu nutzen ist noch besser!

- Übersicht der Schweizer Freihandelsabkommen
- Bessere Nutzung, Chancen für KMU
- Strategische Integration in Exportprozesse



Dr. Jan Atteslander

Mitglied der Geschäftsleitung,
Bereichsleiter Aussenwirtschaft
economiesuisse

● Grundlagen des Korruptionsstrafrechts

- Strafrechtliche Haftung von Führungskräften und Unternehmen
- Wirksame Korruptionsprävention in Unternehmen



Magdalena Heyder

Counsel, Dispute Resolution,
White-Collar Crime and
Compliance Group
Schellenberg Wittmer AG

● Datenrecht im digitalen Zeitalter: Schweiz und EU im Vergleich

- Datenschutz in der Schweiz und der EU: DSG vs. DSGVO
- Informationssicherheit und Regulierung (ISG/NIS2)
- Rechte an Daten
- KI und Datenethik: EU AI Act und Schweizer Perspektive



Jacqueline Brunner

Associate, Fachbereich
Informations- und Kommuni-
kationstechnologierecht
Schellenberg Wittmer AG

● Ursprung nicht gleich Swissness

- Regelungen zur Ursprungserklärung von Waren



Giovanni Montera

Leiter Beglaubigungsdienst
Zürcher Handelskammer

● Exportkontrolle und Sanktionen als Führungsaufgabe: Risiko, Verantwortung und Strategie

- Interne Kontrollsysteme zur Einhaltung von Exportregeln
- Aufbau und Pflege einer Governance-Struktur
- Strategische Unternehmensverantwortung bei Dual-Use-Gütern



Andreas Roos

Head of Global Instrumentation
Sales & Head of Sales EMEA
Rittmeyer AG und Prüfungs-
experte

● Strategien zur Entfaltung innovativer Teams

- Theorie
- Praxisbeispiele
- Interaktiver Workshop



Dr. Eva Maria Håkanson

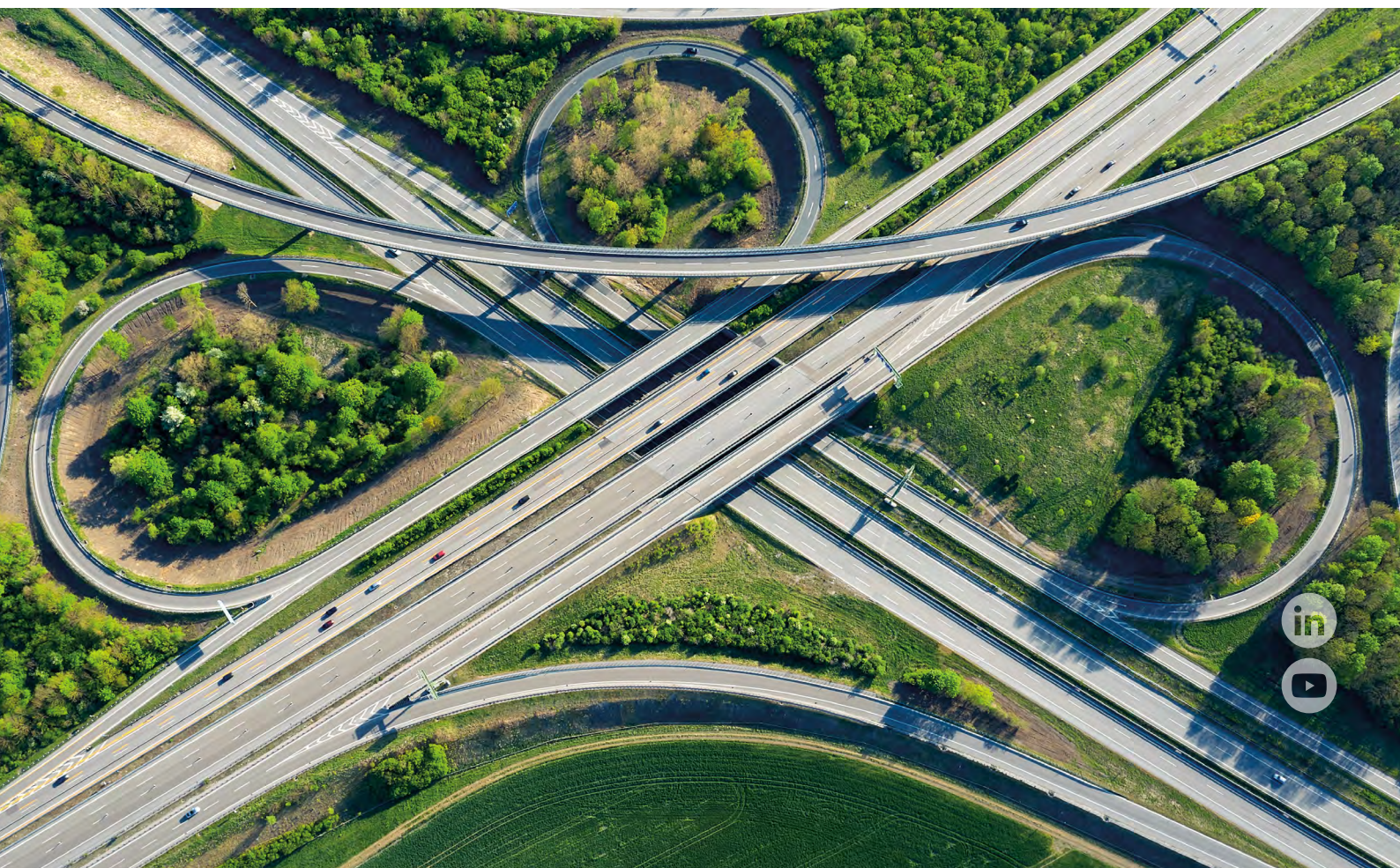
Stellvertretende Abteilungs-
leiterin, Deputy Head Innovation
Universität Zürich



Amy Nemes

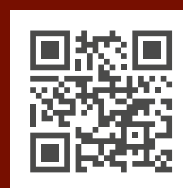
Founder und Leadership Coach
PeopleLead

Schweizerische Exportrisikoversicherung
Assurance suisse contre les risques à l'exportation
Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni
Swiss Export Risk Insurance



Konstant an Ihrer Seite, auch in Zeiten des Wandels.

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV
gibt Ihnen die nötige Sicherheit, Ihre Geschäfte
im Ausland unbesorgt abzuschliessen.



Näheres erfahren Sie auf
www.serv-ch.com/expORTEURE

Minimise risks. Maximise exports.

Webinare

Mit unseren einstündigen Webinaren erweitern Sie Ihr Know-how. Exklusive Inhalte, die perfekt auf die Lenkung von international tätigen Unternehmen abgestimmt sind, vermitteln Ihnen Mehrwert und hilfreiches Wissen für Ihren Arbeitsalltag.

Die Themen und Termine finden Sie unter www.swiss-export.com.

Firmenseminare

Mit effektiven Mitarbeiterschulungen zu mehr Erfolg im Unternehmen

Betreffen gewisse Themen nicht nur einzelne Mitarbeiter*innen? Sollten Prozesse mehreren Personen bekannt sein? In unseren Firmenseminaren wird der Inhalt auf Ihre Spezialfragen zum Auslandsgeschäft abgestimmt und exakt auf Ihre spezifischen Bedürfnisse ausgerichtet. Zusammen mit unseren Spezialist*innen erarbeiten wir den gewünschten Inhalt.

Mit Firmenseminaren Mitarbeiter*innen fördern und Kenntnisse auffrischen.

- Fragen und Fallbeispiele kommen aus dem Unternehmen und haben damit einen direkten Praxisbezug.
- Sie bestimmen Thema, Ort und Zeit Ihrer internen Weiterbildung.
- Ihre Mitarbeiter*innen können abteilungsübergreifend geschult werden.

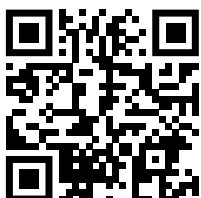
Als Bildungspartner der Schweizer Exportwirtschaft bürgen wir für höchste Qualität. Wir sind überzeugt, dass Know-how von Mitarbeiter*innen auch in Zukunft unverzichtbar ist.

Kontaktieren Sie uns. Wir stellen Ihnen eine massgeschneiderte Offerte sowie ein individuelles Programm zusammen. Wir freuen uns auf Sie.

Strategic Partner



Academic Partner



swiss export
Verband/Association
Staffelstrasse 8, 8045 Zürich
T +41 (0)44 204 34 84
info@swiss-export.com
www.swiss-export.com